

ISSN 1986-6690



ЗБОРНИК РАДОВА Економског факултета у Источном Сарајеву

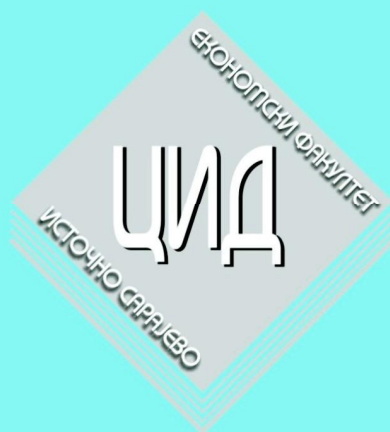
Број 4

2010



ЦЕНТАР ЗА ИЗДАВАЧКУ ДЈЕЛАТНОСТ

ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ ИСТОЧНО САРАЈЕВО



ЗБОРНИК РАДОВА

Часопис за економију

Издавач:

Економски факултет Пале
Алексе Шантића бр. 3
Пале – Република Српска, БиХ
Тел: 057/226-651
Факс: 057/226-188
E-mail: ef02@paleol.net

URL Зборника радова:

<http://www.ekofis.org/sr-yu/aktivnosti/zbornik-radova>

За издавача:

Проф. др Стиепо Андријић, в.д. декана
Економског факултета Универзитета у
Источном Сарајеву

Уредништво:

проф. др Стиепо Андријић, проф. др Ново Плакаловић,
проф. др Васо Драговић, проф. др Бранко Ђерић,
доц. др Александар Стојановић, мр Младен Ребић,
мр Зорица Голић, Предраг Млинаревић,
Борка Поповић, Немања Шаренац

Главни уредник:

Мр Младен Ребић
e-mail: rebicmladen@yahoo.co.uk

Лектор:

Доц. др Миланка Бабић

Дизајн корица:

Немања Шаренац

Превод на енглески:

Славица Јевтовић, проф.

Припрема и штампање:

Штампарија DIS – Company, Пале

Тираж:

200

ISSN 1840-3557

САДРЖАЈ

Блок I: Економска и финансијска криза у Републици Српској, перспективе и путеви изласка

ТЕМАТСКИ ДИО

ШТА НАМ ЈЕ О ФИНАНСИЈСКИМ КРИЗАМА ПОРУЧИВАО ХАЈМАН МИНСКИ <i>Ново Плакаловић</i>	11
КАКО ОДРЖАТИ ПРОИЗВОДЊУ ЗА ВРИЈЕМЕ ЕКОНОМСКЕ КРИЗЕ <i>Раде Иванковић</i>	45
КАКО БЛАГОВРЕМЕНО ПРЕПОЗНАТИ ПОЧЕТАК КРИЗЕ У ПРЕДУЗЕЋУ <i>Марко Шарчевић</i>	59
ЕФЕКТУИРАЊЕ СВЈЕТСКЕ ЕКОНОМСКЕ КРИЗЕ У ЕВРОПСКОЈ УНИЈИ – ПОУКЕ ЗА ФИСКАЛНУ ПОЛИТИКУ У РЕПУБЛИЦИ СРПСКОЈ <i>Александар Стојановић</i>	85
РЕФЛЕКСИЈЕ ГЛОБАЛНЕ ФИНАНСИЈСКЕ КРИЗЕ НА ИНВЕСТИЦИОНЕ ФОНДОВЕ У БОСНИ И ХЕРЦЕГОВИНИ <i>Зорица Голић</i>	113
ФИНАНСИЈСКА КРИЗА И ЊЕН УТИЦАЈ НА БАНКАРСКИ И РЕАЛНИ СЕКТОР У БОСНИ И ХЕРЦЕГОВИНИ <i>Младен Ребић</i>	139

Блок II: Слободна истраживања

ИЗВОРНИ НАУЧНИ ЧЛАНЦИ

СИСТЕМИ И КИБЕРНЕТСКИ ПРИСТУП К УПРАВЉАЊУ И ВОЂЕЊУ ПРЕДУЗЕЋА КАО ОРГАНИЗАЦИОНОГ СИСТЕМА <i>Јосип Ласло</i>	165
--	-----

ПРЕГЛЕДНИ ЧЛАНЦИ

САВРЕМЕНЕ ТЕНДЕНЦИЈЕ У РАЗВОЈУ МАРКЕТИНГА <i>Никола Глуховић</i>	199
МЕЂУНАРОДНИ МОНЕТАРНИ ФОНД – ОД ИДЕЈЕ ДО САВРЕМЕНЕ ПРАКСЕ <i>Марко Ђого</i>	211
УЛОГА И ЗНАЧАЈ СОЦИЈАЛНЕ ПОЛИТИКЕ У ОКВИРУ ТРЖИШТА РАДА <i>Нерма Чолаковић - Пргуда</i>	223

СТРУЧНИ ЧЛАНЦИ

ЛИБЕРАЛИЗАМ ИЛИ ПРОТЕКЦИОНИЗАМ У УСЛОВИМА ВЕЛИКЕ ЕКОНОМСКЕ КРИЗЕ <i>Биљана Бараковић</i>	239
УЛОГА И ЗНАЧАЈ РОБНЕ МАРКЕ У САВРЕМЕНИМ МАРКЕТИНГ УСЛОВИМА ПОСЛОВАЊА ПРЕДУЗЕЋА <i>Светлана Терзић</i>	253
ЕКСПЕРТНИ СИСТЕМИ И ЊИХОВ УТИЦАЈ НА УПРАВЉАЊЕ ОДНОСИМА СА КЛИЈЕНТИМА <i>Жељко Стјепановић</i>	273
ОБВЕЗНИЦЕ ЛОКАЛНЕ САМОУПРАВЕ, КАО МОГУЋНОСТ РЈЕШАВАЊА ПРОБЛЕМА ФИНАНСИРАЊА ИНВЕСТИЦИОНИХ ПРОЈЕКТА <i>Младен Видовић</i>	293

ПРИКАЗИ КЊИГА

INDUSTRIAL ORGANIZATION: COMPETITION, STRATEGY, POLICY <i>Младен Ребић</i>	313
--	-----

ПУТЕМ СВИЛЕ ДО БОГАТСТВА: КАКО МОЖЕТЕ ЗАРАДИТИ ИНВЕСТИРАЈУЋИ У НОВООТКРИВЕНО АЗИЈСКО БЛАГОСТАЊЕ <i>Зорица Голић</i>	319
УВОД У ИНФОРМАЦИОНЕ СИСТЕМЕ – ПОДРШКА И ТРАНСФОРМАЦИЈА ПОСЛОВАЊА <i>Немања Шаренац</i>	325
УПУТСТВА АУТОРИМА	331

ШТА НАМ ЈЕ О ФИНАНСИЈСКИМ КРИЗАМА ПОРУЧИВАО ХАЈМАН МИНСКИ

Апстракт: *Актуелна финансијска криза је истовремено актуелизовала дјело и идеје америчког економисте Хајмана П. Минскија. У своје вријеме готово непознат у Америци, дуго година после његове смрти, он се врло често спомиње у академској и широкој јавности. Сада се многи позивају на њега јер је у свом раду практично предвидио настанак велике финансијске и економске кризе која нас је задесила. Мински је био кејнзијанац, а због својих идеја које су битно одступале од владајућих школа економске мисли био је занемарен. Његова анализа се усмјерава на начин финансирања економије и формирање балона цијена актива који неминовно води ка пуцању балона, губицима и рецесији. Мински апострофира улогу банакарског кредита који је "ракетно гориво" за раст цијена и стварање претјераних оптимистичких очекивања и еуфорије на појединим тржиштима актива. Након еуфорије логично слиједи пуцање балона, ("Minsky moment") драстичан пад цијена актива, нагло смањење кредитирања ("Minsky meltdown") и крах. У том контексту Мински говори о инхерентној нестабилности капитализма износи "хипотезу о ломљивости финансијског система". Ипак, Мински вјерује у капитализам, али не у дивљи и необуздани капитализам неолиберала већ демократски, регулисани, на темељима Њу дила са инситуционалним финансијским аражманима који регулишу финансијски сектор и спрјечавају формирање балона и криза. Мински се залаже за праведнију расподелу доходака у САД-у и већу социјалну улогу државе. Мински је проширио границе дисциплине јер се фокусирао на структурна, друштвена и политичка питања. Савремена финансијска економска криза, као уосталом и многе претходне кризе, одвија се управо по формули коју је Мински своједобно прецизно формулисао. Чак и балони који су настали у Босни и Херцеговини (берзе и тржишта некретнина) праћени експанзијом кредита, имали су свој ток управо по формули Минског.*

Кључне ријечи: *Минскијев моменат, хипотеза финансијске нестабилности, ломљивост финансијских тржишта, "Buble есопоту", инхерентна нестабилност капитализма.*

ЈЕЛ класификација: E12,E32

1. УВОД

Читава економска историја савременог свијета је истовремено и историја финансијских и економских криза. Поједине државе, регије па и свијет, наизмјенично пролазе кроз раздобља економског просперитета и периоде економског успоравања, пада економске активности па и потпуних економских

¹ Редовни професор, Економски факултет Универзитета у И. Сарајеву, Ул. Алексе Шантића 3, Пале; Е-mail: novoplakalovic@gmail.com;

крахова. Таксономија криза је врло широка, према факторима који су их узроковали, манифестацијама кризе, дубини и трајању криза, просторном обухвату и сл. Економисти настоје пронаћи заједничке карактеристике и дефинисати општи модел настанка и разрјешавања финансијских и економских криза. Иако су искуства свијета у погледу криза дуга и болна, оне се изнова и изнова дешавају сугеришући да није довољна само спознаја и искуство да би се предуприједиле будуће кризе. Свијет изгледа немоћан у том погледу. Вјероватно оне нису искључиво у домену рационалног, постоји нешто више од тога, нешто неухватљиво. Многи економисти су се бавили тим феноменом и имају своја објашњења, често детерминисана основном линијом струје економске мисли којој припадају и од чијих темељних учења полазе. Чини се да се приликом сваке финансијске и економске кризе актуелизују ставови и мишљења једног америчког економисте који већ одавно није међу живима. У своје вријеме он је био готово непознат, на неки начин и одбачен од владајућих струја економске мисли. Није био награђиван нити у широј јавности присутан, али је у своје вријеме веома цијењен од оних који су били ближе упознати са његовим радом, анализама и идејама. Хајман П. Мински у актуелном времену финансијске кризе добија највећу сатисфакцију јер се многи, па и најчувенији свјетски економисти, присјећају Минског, његовог дјела и анализе. На тај начин он је у свим разматрањима финансијских криза незаобилазан, иако му је своједобно исказивана врло слаба пажња. Све нас то наводи да у овом кратком есеју покушамо изнијети основне погледе Минског, те да на тај начин макар у малој мјери допринесемо упознавању домаће научне и стручне јавности са дјелом економисте који ни у својој земљи није био довољно познат, а камоли шире, бар не у мјери у којој то стварно заслужује.

2. КО ЈЕ БИО МИНСКИ?

Драматична криза која је свом силином избила на површину током 2008. године у САД, проширила се изван граница земље у којој је настала, а потом добила незапамћене међународне размјере. Криза је донијела много проблема економистима који су претходно прогнозирали нову еру стабилности, а поготово властима и носиоцима економске политике који су морали да се директно супротставе ескалирајућој кризи. С друге стране, неколицина економиста почиње говорити о наступању "Минскијевог момента". Све већи број такозваних инсајдера (људи који су професионално присутни у неком бизнису), почиње да брине о доласку "Минскијевог топљења". Мински, до недавно готово потпуно непознат, опскуран макроекономиста, како га карактерише новинар часописа *Boston Globe*, умро је прије скоро 15 година. За њега у Америци готово да нико није чуо до појаве актуелне кризе. За живота фигура у сјени економске професије, он се сада појављује као неко ко је давно видио и предвидио што ће се догодити Америци и свијету, па чак и тачну врсту топљења које ће погодити глобалну економију (Mim S.2009).

Појавом проблема са такозваним "subprime" кредитима у САД-у, па надаље снажним избијањем кризе, чије размјере одавно нису забиљежене, сада је свакоме на уснама Мински, како то, између осталих бројних економиста па чак и

нобеловаца, примјећује Анастасија Несветаилова (2008). Дуго времена на маргинама главне струје у финансијама и економији он се сада враћа на странице часописа *Financial Times*, *The Economist* па чак и у *IMF*. Како се његова звијезда појавила, нобеловци говоре како су они већ инкорпорисали његове увиде у своја дјела, а копије његових књига се поново штампају и добро продају. Од готово заборављене фигуре, он изненада постаје кључни играч у дебати о томе како учврстити финансијски систем.

Актуелну позицију и значај Минског сликовито дочарава новинар *Prospekt*, Tom Strejthorst (11. jun.2009):

"Хајман Мински није никада добио Нобелову награду нити је предавао на Prinsetonu, није био велико име у професији. Био је комадић култне фигуре (ако је Кругман Спрингстин, онда је Мински Иги Поп), али када је Мински умро прије 13 година нешто мало посткејнзијанске супкултуре је знало његово име. Ништа више. Сада се на њега позивају свуда, од колумни у *Financial Timesu* до извјештаја Goldme Sečs 'Glasa Grada' рубрике *New Yorkera*. Разлог за то је, иако мртав, што је он, више него било ко други, предвидио нашу финансијску пропаст."

Хајман "Хај" Мински, није био у добрим односима са академском заједницом из владајуће струје економске мисли. Дакле, налазио се изван главних актуелних, признатих и у јавности и политици уважених токова економске мисли у САД. Због тога заслужује и епитет којим га бројни аутори често обиљежавају те називају старим одметником и отпадником. Мински током свог времена остаје релативно непознат економиста у САД осим, наравно, у ужем кругу његових ученика и сљедбеника.

"Мински је био побожни кејнзијанац, увјерен да су већина других економиста, који себе сматрају кејнзијанцима, били јеретици који су цензурисали мисао великог човјека. За Минског, Кејнсов кључни увид је био везан за улогу неизвјесности. Насупрот неокласичним заступницима који су познати као рационални, Мински је човјек који нема индицију о томе колика ће бити цијена бакра у наредних пет година. Неизвјесност у погледу профитабилности инвестиција отвара простор за улогу емоција, за ирационално расположење (веселе) и чини успон и крах неизбјежним. У математизованом свијету заступника рационалности који доминирају академском економијом, пословни циклуси могу бити само креирани изван система, кроз технолошку промјену. За Минског они су ендogene природе, нестабилност капитализма је уграђена у његову истинску природу."(Strejthorst T. 2009)

У стручној литератури некадашње Југославије, Минском пажњу посвећује Ћировић М. у својој релевантној и једној од најбољих књига тог времена из области монетарне економије под истим насловом *Монетарна економија* (1987). На страни 166-167. своје књиге, аутор презентује Минскијеву интерпретацију претјеране инвестиционе активности и улоге флексибилног финансијског система који то подржава, оптимистичких очекивања и фазе слома због немогућности сервисирања дугова једног броја компанија.

У актуелном наставном плану и програму предмета Монетарна економија Универзитета у Падови којег воде Рикардо Белофјоре и Пјеро Фери значајан простор се посвећује изучавању Минскијеве теорије о финансијској нестабилности.

Аутор овог чланка у свом уџбенику, који се користи као обавезна литература на Универзитету у Источном Сарајеву и неким другим универзитетима, под насловом *Монетарна економија* (2004), читаво поглавље је посветио разматрањима финансијске нестабилности и шпекулацијама засновано највећим дијелом на неконвенционалном увиду Хајмана Минског.

Мински је рођен 1919. године у Чикагу, у савезној држави Илиноис, у породици мењшевика, имиграната из Бјелорусије. Према Wikipедији његова мајка Дора Закон је била активна у покрету радничких синдиката који тада започињу своје дјеловање у Чикагу а његов отац Сем Мински је био активан у јеврејској секцији Социјалистичке партије Чикага.

Мински је почео студирати математику, али се окренуо економији, похађајући курсеве интегрисаних друштвених наука на Универзитету у Чикагу гдје је и дипломирао. Слушајући курсеве и семинаре на којима су предавали Оскар Ланг, Пол Даглас, Френк Најт и Хенри Симон, дакле професора са чикашког универзитета и врло значајних имена у економској науци, код њега се буди интерес за економијом. Студије економије завршава 1947. године на Харварду гдје стиче диплому мастера из јавне администрације. Са прекидима због службе у Армији САД, Мински 1954. године стиче докторат на Харварду при чему је био вођен менторством Џозефа Шумпитера и Веслија Леонтајфа.. У својој докторској дисертацији Мински истражује односе између тржишне структуре, финансирања инвестиција, опстанка фирми, агрегатне тражње и перформанси пословног циклуса. Ове теме Мински и даље развија и остаје преокупиран њима током цијелог живота. Предавао је економију на *Carnegie Tech* (данас *Carnegie Mellon University*) и *Brown University*. Од 1957. до 1965. предаје на Универзитету „Калифорнија“, Беркли. На Берклију он изоштрава своје идеје и теорије о финансијским иновацијама и значају иницијалних услова финансијске позиције који одређује будућност економије. Мински апострофира робусне корпоративне билансе који током времена постају ломљиви, што доводи до економских услова који могу обезвриједити дуг и водити у репризу тридесетих година. Ти његови ставови су разрађени у књизи *John Maynard Keynes* (1975) и *Stabilizing Unstable Economy* (1986). Од 1965. године до свог пензионисања он је био професор економије на Универзитету „Вашингтон“ у Сент Луису. Своју радну каријеру завршава као истакнути (заслужни) професор на *Levy Economics Institute of Bard College* све до своје смрти 1996. године.

Зашто нас је Мински заинтригирао? Наиме, крајем осмадесетих година у руке нам је доспјела књига Минског (1986) у којој он разрађује тезу о инхерентној нестабилности капиталистичке економије. Такав приступ се аутору овога есеја, у то доба младом економисти и истраживачу из система самоуправног социјализма, свиђао, јер је наша званична тада владајућа друштвена и економска идеологија, па тако и економска и друштвена мисао, била социјалистичка, базирана на марксистичкој економској и друштвеној доктрини у којој није било баш пуно мјеста за капитализам и законе тржишта. За тадашње економисте (наравно већина је, вољно или невољно, здушно бранила и "унапређивала" тадашњу економску идеолошку конструкцију или је трагала за некаквим "компромисима" између тржишта и планске привреде, да не кажемо "командне економије") се ипак јављао велики проблем како да се истражују и анализирају економски проблеми и траже економска рјешења када су закони

тржишта и слободне конкуренције у постојећем економском систему напосто били неприхватљиви. Минскијеви ставови су се на неки начин "уклапали" и настављали на нашу социјалистичку економску традицију и владајућу идеологију, јер је његово објашњење криза упућивало на инхерентну слабост и нестабилност капитализма.

Истина је да је Минског властита анализа и дијагноза нагнала да изађе и на поље економске филозофије. У завршном поглављу своје књиге *John Maynard Keynes* (1975) он излази из економске дијагнозе и прописује радикалне рецепте за рјешење проблема, односно да би се избјегле дубоке рецесије и обезбиједио уједначен доходак за америчка домаћинства. На тај начин Мински, са једним оком усмјереним ка економској стабилизацији, а другим ка социјалној једнакости, постаје поборник социјализације инвестирања. Нажалост Минскијев радикални интервенционистички приступ је значио подизање "црвене заставе" и то је без сумње, како примјећује Барбера J.P (2008) у предговору последњег издања Минскијеве књиге *John Maynard Keynes*, био разлог смањене пажње која је поклањана дјелу овог економисте коју је он заслуживао, што је очигледно и вријеме показало. Његови сљедбеници су прихватили овај став, залагали се за државно директно инвестирање и очекивали апокалиптичан крај ако се такви кораци не би предузели. Међутим, треба раздвојити његову дијагнозу од прописивања рецепата. Наиме, увид у Минскијеву анализу показује управо супротно. Он у својој анализи, у ствари, заступа слободно тржиште. Његов најзначајнији увид је базиран на традицији његовог ментора Џозефа Шумпитера, по коме су периодична снажна посртања управо неизбежан дио капиталистичке развојне приче. Практично, Мински основну Шумпитерову идеју о креативној деструкцији пројектује на свијет финансија. Они који подржавају слободно тржиште су, у ствари, на фону Шумпитеровог осјећаја да капиталистичке финансије најбољи посао одрађују приликом алокације ресурса у друштву. То доказују примјером неефикасних социјализованих инвестиција у социјалистичким друштвима бившег источног блока које су значиле велико расипање ресурса, неефикасност и у крајњем улагања која су потпуно индиферентна на стварне потребе грађана. Када снаге тржишта покрећу капитал у свијету пуном неизвјесности, Мински јасно показује да је ризик у тим околностима инхерентан. Присталице слободног тржишта на Минскијеву дијагнозу одговарају да се активизам монетарне политике мора обуставити. Међутим, разријешене руке централне банке су нужне како би могла реаговати на луди оптимизам који сви економски циклуси емитују. Мински вјерује да неизбежне епизоде економске нестабилности оправдавају потребу за поправкама и побољшањима економске политике, што подразумева појачану улогу државе. У посљедње три деценије у САД-у, а и генерално, се ишло у сасвим супротном правцу, мада нико није могао занемарити фантастичан економски раст и формирање имовинских балона. То онда, по природном слиједу ствари, у фокус избацује Минскијеву анализу. Без обзира на реакције економске политике, а видјели смо да је држава морала интервенисати и предузети у актуелној финансијској кризи радикалне мјере у спасавању система, двије ствари већина економиста мора прихватити. Прва је да тржишни преокрети на сегменту актива иду са капиталистичким системом и друга да оштре промјене на тржишту актива воде реалну економију ка циклусима економског успјеха и слома. То је довело до тога да сада многи

економисти, владајуће струје економске мисли, можда несвјесно, у све већој мјери звуче као просвјешћени слѣдбеници Хајмана Минског. (Barbera J.R, 2008.).

"Већина оног што смо чинили у макроекономији у последњих тридесет година је било спектакуларно бескорисно", изјављује професор Кругман на свом предавању на ЛСЕ под насловом "Ноћ поновног читања Минског" и закључује "ако имате модел гдје је свако рационалан, било би тешко да додје до изненадног колапса свјетског финансијског система" (Strejthorst T. 2009).

Дефинитивно, Мински је вјеровао у капитализам, али је такође вјеровао и у његове "урођене", "генетске слабости". Сматрао је да су модерне финансије далеко од стабилизујућих снага, како су их економисти владајуће струје карактерисали. По Минском, то је био систем који ствара илузију стабилности док симултано ствара услове за неизбјежан и драматичан колапс. Он је предвидио кризу и вјеровао да читав финансијски систем садржи сјеме властите деструкције. Мински каже: "Нестабилност је инхерентна и неизбјежни дефект капитализма". Мински је песимиста и његова визија финансијског капитализма истиче инхерентну нестабилност и непредвидљивост, насупрот оптимизму заступника слободног тржишта. И мада неки посматрачи и ово текуће топлеење сматрају привременим и бенигном епизодом, као и претходне епизоде и тиме их виде само као корекцију тржишних вриједности, има доста разлога да се узме у обзир песимистичка Минскијева интерперетација као тачније и трезвеније тумачење кризе и њених импликација.

Аутор овог есеја је имао срећу да лично сретне великог економисту Хајмана Минског, по властитој жељи, због чега је посебно поносан. Када нам се пружила прилика искоришћена је мудрим избором сусрета са старим професором који се десио на Универзитету „Џорџ Вашингтон“ у Сент Луису. Томе у прилог свакако говори чињеница о садашњој његовој актуелности, али и фасцинантан утисак који је на аутора оставио, те побудио велико интересовање за његов рад и погледе. Уз све то, ти сусрети су помогли да се схвати понешто и више, што је читањем иначе било тешко "ухватити". Општа импресија је да је сам Мински имао о себи високо мишљење, као уосталом, како се то одмах могло примијетити, и његово непосредно окружење, те да је био изузетно цијењен. У првом сусрету, уз дозу треме код аутора овог есеја, присјећамо се да је Мински истакао да је на чикашки универзитет доспио прије Фридмена (чувена чикашка школа). Очито је било да му монетаризам није прирастао срцу, што истиче и један његов бивши студент, који је 1997.г. похађао напредне курсеве код Минског. Без обзира на званичан наслов курсева, како каже, то су била предавања о "Минскијанизму". Био је „отпадник“, чак и превише, будући готово одбачен од осталих, пошто је отворено мрзио традиционални Самуелсон Соловљев кејнзијанизам једнако као и фридмановске монетаристе. Увијек је мислио да се колапс тржишта налази ту, одмах иза угла, замјера му његов бивши студент. (Foks J. 2009).

Приликом првог сусрета аутора овог чланка са Минскијем на Универзитету „Џорџ Вашингтон“ у Сент Луису, професор не пропушта да истакне да линија економске мисли иде од Адама Смита, Рикарда, Маркса, Кејнса до Минског. Те 1989. године се називао крај комунизма, односно социјализма источног блока. На своје питање упућено аутору овог текста, на које

ни сам аутор није имао прави одговор, а оно је гласило: " зашто социјализам не може опстати", Мински сам одговара: "јер нема моћ прилагођавања коју има капитализам". У неформалном разговору било је очигледно да је Мински био врхунски интелектуалац и највише је одговарао некој ауторовој личној предоби коју је имао о западњачком интелектуалцу, коме нису стране социјалистичке идеје.

2. АКТУЕЛНА ФИНАНСИЈСКА КРИЗА И ПОТРЕБА ПРЕИСПИТИВАЊА ВЛАДАЈУЋИХ ПАРАДИГМИ

Постојећа криза је довела до раширеног увјерења да се актуелна макроекономија мора преиспитивати. Владајућа макроекономска парадигма, како то примјећује Вилијам Вајт (2009), бивши главни економиста БИС-а, не оставља простора за кризу какву је свијет недавно искусио.

Кејнзијанска револуција значи успостављање модела опште равнотеже, међутим, очекивања која се круцијално тичу Кејнса су у емпиријским моделима обухваћана тек у рудиментарној форми. Те недостатке надокнађују неокласични модели, али они полазе од претпоставке да сви економски агенти своја очекивања формирају на рационалан начин. Неокејнзијанци се разликују од неокласичара јер уводе у моделе ригидност надница и цијена које је Кејнс имао у виду. Ова линија мишљења је довела до формирања модела динамичке стохастичке равнотеже које посљедњих година слиједе истраживачи и водеће централне банке.

Актуелна криза демантује адекватност модела рационалних очекивања. Поједностављене претпоставке у модерној макроекономији ипак нису довољне да објасне реални свијет. Послијератни кејнзијански модели нису могли предвидјети тачку преокрета ("turning point") те су били ограничени прогнозирајући будућа кретања на бази прошлости. То је и био један од највећих недостатака ових модела јер су занемаривали Кејнсов базични увид, а то је да су очекивања кључна за све облике економског понашања, а због комплексности економије будућност је неизвјесна. Суочена са неизвјесношћу економска понашања су великим дијелом вођена хеуристичким средствима и сировим емцијама или "животињским духом", о коме говоре Акерлоф и Шилер (2009), која могу нагло и оштро одступати од прошлости.

Кејнзијански модели добро објашњавају како свијет функционише, али нису добри у предвиђању будућности. У том смислу велики практични значај могу имати увиди аустријске школе економске мисли и приступи Хајмана Минског. Аустријска школа потенцира утицај експанзије новца и кредита на раст цијена актива што током времена доводи до дебаланса. У том контексту треба имати у виду претјеран раст потрошње у САД-у, Британији и неким другим земљама, иако је стопа штедње у тим земљама у односу на ГДП близу нуле или испод. С друге стране, стопа инвестирања у Кини достиже и 50 % њеног ГДП-а што прије може значити сигнал опасности него одрживог раста. На супротној страни имамо предимензиониране производне капацитете на глобалном нивоу у многим дјелатностима, као што су финансијске услуге са својим глобалним

мрежама понуде, производња аутомобила, дистрибуција на велико, грађевинарство и многи други међуфазни и примарни инпути.

Сигурно је да ће доћи до значајнијих производних преструктуисања и питање је да ли ће кејнзијанске политике подстицаја тражње имати позитивне ефекте у дужем року. Пад производње, пораст структурне незапослености, смањене инвестиције због оштријих услова кредитирања, незапосленост и наднице које се не прилагођавају, може наводити на оцјену да би политике подстицања тражње могле изазвати брже инфлационе притиске него се то очекује. Експанзија и јефтин кредит у тим околностима ће имати ефекте који су врло неизвјесни, уз неизвјесности које иду са промјенама у агрегатној понуди, а које сада нису добродошле. (Вајт В. 2009: 3).

Популарна скраћеница за све актуелне економске потешкоће је "глобална финансијска криза". Међутим, ова криза је истовремено и финансијска криза и криза реалног сектора економије. Финансијска криза има повратне ефекте на реални сектор економије кроз погоршане услове кредитирања и зато изгледа да се ради само о финансијској кризи. Парадоксално је да савремена економска теорија тешко спомиње проблеме у финансијском сектору. Према аустријској школи банке креирају новац и кредит гдје се налази коријен криза које се с времена на вријеме појављују у капиталистичкој економији. Генерално, у економској теорији се недовољно пажње поклања овом аспекту.

3. МИНСКИЈЕВ МОМЕНАТ И КОНЦЕПТ ТОПЉЕЊА

Пунија евалуација овог аспекта се налази код Минског који говори о стадијима кредитног раста са кредитним хоризонтом који постаје краћи и који кулминира у *Понзи финансирању*. То значи да се кредити у посљедњој фази бума узимају да био се платиле камате за претходне кредите. У моменту који је немогуће предвидјети, кредитори би изненада признали своју глупост. Прво би се фокусирали на властиту изложеност, а онда углавном моментално на оно што сматрају чак неопрезније понашање осталих. На овом "Минскијевом моменту" почео би слом, са значајним импликацијама на реалну економију. Док то изгледа као криза ликвидности, разлог за пресушивање расположивог кедита је био по Минскијевом виђењу, дубока брига због инсолвентности друге стране, укључујући и остале банке.

Позадина одлуке *BNP Paribas* у августу 2007. године да замрзне потраживања од стране три њена узајамна фонда, и пропаст *Lehman Brothers-a* 2008. године, изгледа да потврђује да је много Минскијевог рада релевантно за текуће проблеме. На примјеру краха *Nothern Rock-a* и Великој Британији, Несветаилова А. (2008) тестира Минскијеве хипотезе. У банци је ситуација у погледу неперформансних хипотекарних кредита драматично погоршавана (број некретнина које је банка морала преузети у посјед је са 80 у 2003. години порастао на око 1000 у 2007. години). На то у банци нису реаговали на вријеме већ су наставили са кредитирањем. Зашто је то тако чињено, аутор покушава објаснити. Један могући разлог је немарност менаџера банке, други морални хазард, јер су сматрали да су сувише битни да би пропали, због чега су и милијарде фунти јавних средстава искоришћене за њено спасавање.

Банке ризиком управљају на бази принципа "стварања и дистрибуисања", а у циљу стицања профита помјерају кредите на неповезане афилијације и на ванбилансне операције. Ту се налази сјеме Минскијеве *Понзи кризе* која произлази из индивидуалног потцјењивања ризика од стране финансијске компаније, односно немара њених менаџера, али и због устројства финансијског система самог по себи. То захтијева комплеснији и радикалнији одговор укупне политике, а не само рјешавање појединачних случајева које није довољно за рјешавање проблема у дугом року. *Northern Rock* се није само упуштао у лоше кредите и *субприме* кредите и слично већ и у одређене финансијске шеме врло мрачне и сумњиве и то заједно са другим највећим инвестиционим банкама. Према томе, текућа криза није резултат само лошег функционисања финансијских институција, тржишног сегмента или финансијских модела, већ је последица политичког режима који дозвољава приватизацију добитака, а социјализацију губитака. На тај начин се *Понзијеве финансије* појављују као легитиман и проминентан инструменат модерних финансија.

Тешко је идентификовати архитекте финансијских *Понзи пирамида*. Они не укључују само креаторе финансијских модела у финансијским центрима већ и владе и њихове регулативе које дозвољавају да се финансијске иновације отму контроли.

Иначе, став економиста и носилаца економске политике према финансијским иновацијама током дугог низа година је био, генерално, позитиван. Истицало се да су оне добре, јер су резултат конкуренције на тржишту коју профит стимулише да ствара иновације у производима, услугама и тако подстиче институционалну промјену. Иновације помажу заштити од ризика и шире га по тржишту, повећавају стабилност финансијског система и демократизују приступ кредиту. Међутим, Мински управо финансијске иновације другачије посматра. Док оне доприносе ликвидности појединачне финансијске институције, процес иновација помјера систем као цјелину ка колапсу и кризи. Минскијев рад може помоћи у разумијевању како дугорочне снаге дјелују и резултирају у нестабилној форми капитализма којег Мински назива "капитализам менаџера новца" (Вреј Р.2008.). Тумачећи анализу Минског, Вреј сматра да би Мински актуелне проблеме посматрао у знатно ширем контексту него ли је то проблем *субприме* кредита и цијена некретнина. То је знатно шири системски проблем који захтијева институционалну реформу и поновно редизајнирање финансијског система који одговара Минскијевој фрази "капиталног развоја економије".

Са појавом секјуритизације, односно замјене кредитних актива банака хартијама од вриједности које су покривене тим кредитима и гаранцијама синдиката инвестиционих банака које имају високе рејтинге, Мински анализира природу те иновације која значи неконтролисани пораст ликвидности банака које кредит шире мимо властитих резерви и капитала доприносећи тако претјераној експанзији кредита који уз то доводи и до експлозије секјуритизације кредита по основу хипотека на куће. (Мински, Х.2008).

Мински је умро у октобру 1996. године, на почетку *dot-com* бума, након кога је слиједио бум некретнина, а потом бум на робним тржиштима. Сви ови спекулативни вишкови су захтијевали финансирање и сваки је подржаван иновативним инструментима и праксама. *Dot-com* бум се заснивао на новој емисији акција, при чему су продаване акције компанија које тек почињу, које

немају историје и традиције на којој би се базирала вриједност фирме. Након тога су хипотекарни кредити секјуритизовани, и то не само они, већ и кредити по кредитним картицама, студентски кредити и други. У тако креиране хартије од вриједности су улагали пензиони фондови и *hedge* фондови који су иначе били финансирани уз високи "*левериџ*" (позајмљеним средствима). Менаџери новца потом, усмјеравају улагања на "*футурес*" тржишта да би подстакли раст цијена роба, као што су храна и енергија. (Вреј Л.Р.2009.).

Мински вјерује да "капитализам управљања новцем" ("*managed money capitalisam*") истиче у први план значајна питања као што је стабилност, једнакост и демократија. Он брине да ће се због очекиване дугорочне трансформације систем регулације финансијског сектора удаљити од регулисаних финансијских институција и државних регулаторних институција. Такав капитализам ће, у трагању за профитом ослањајући се на рејтинг агенције и рачуноводствене ревизорске фирме имати природну тенденцију да стандарди кредитирања слабе у фази бума. Ова трансформација финансијске структуре по Минском води ка повећаној неједнакости и повећаној несигурности Американаца. Мински предлаже акције државе које би смањиле неизвјесност и јачале стабилност и демократију, дале подршку синдикатима, пореске олакшице за фирме које нуде бенефите за породице, универзално пружање високог образовања и здравствених услуга, политике пуне запослености, укључујући креирање послова од стране државе, више и ефективније најниже плате, дјечије додатке, преносиве пензионе шеме, институционална ограничења и регулисање "*money менаџера*" и мреже малих банака за финансирање локалног развоја. Мински уочава да ће ускоро нестати разлике између комерцијалних и инвестиционих банака што је са Њу дилом стриктно раздвојено и што је тржиште чинило сигурнијим. Дерегулација је довела до тога да је стамбени сектор којег је реформа Њу дила учинила сигурним, сада трансформисан у велики глобални казино. Финансијске иновације су у прошлој декади у САД-у утицале на повећану расположивост кредита која је повећала цијене актива.

Ортодоксна модерна теорија је стајала на становишту да финансијске иновације чине да је системски ризик смањен и пренесен на оне који га могу лакше поднијети. Међутим, сада је јасно да системски ризик није ни пренесен нити смањен. Финансијска криза се преноси са једног тржишта на друго и из једне државе на другу. Реална је пријетња дуговне дефлације (дефлације изазване презадуженошћу и малом расположивошћу кредита) гдје се очекује интервенција владе, федералне резерве и мјере које повећавају сигурност система као у доба Њу дила, односно ререгулација.

За САД је карактеристично да је и централна банка имала своју улогу и дала допринос настанку актуелне кризе. Поставља се питање зашто су камате биле тако ниске и зашто су инвеститори тражили тако малу компензацију за ризик. То је за Alana Greenspena, 2007. године, била "загонетка" али Мински би то објаснио тиме да је осјећај сигурности инвеститора карактеристичан за финансијски бум. (Yellen L.J.2009). Прилив иностране штедње у САД из Кине и Индије појачао је тражњу за активама деноминираним у доларима. Понуда стране штедње у комбинацији са ниском стопом домаће штедње, велики буџетски дефицит у САД-у и велики дефицит текућег рачуна су резултирали у томе да је економија била буквално преплављена великим средствима која су

трагала за инвестиционим пројектима. FED је у намјери да избјегне могућу дефлацију водио политику ниске каматне стопе, што је све утицало на појаву балона цијена актива. Финансијски деривати су створили илузију ниског ризика, што је појачано нетачним анализама рејтинг агенција. Инвеститори који су мислили да сигурно улажу били су потпуно несвјесни колико су далеко до тога. Многи који су били убјеђени да имају сигурна улагања су остали шокирани сазнањем да су им улагања у категорији шпекулативних, односно у *Понзи финансијама*. Нису се само институције ризично понашале већ су то чинила и домаћинства. Стопа штедње у САД-у у периоду од 2005. до 2007. године је била мало изнад нуле. Егзотични "*subprime*" кредити, код којих се отплаћивала само камата и који су могли бити рефинансирани само на бази раста вриједности некретнине су типично Минскијеве *Понзи финансије*.

Након кредитног колапса сlijеди рецесија. Процес раздуживања такође носи Минскијев парадокс јер се сви понашају много опрезније. Али у тој ситуацији оно што је добро са аспекта појединца и фирме није добро за економију у цјелини. Неволју у цјелини увећава "Минскијев концепт топлеења" који је по својој природи глобалан јер се због повезаности финансијских тржишта и институција шири свијетом. Из тог разлога прогнозе за Јапан и Европу су чак неповољније него за САД. У 2009. години многе земље у развоју се суочавају са падом тражње за њиховим производима и са падом прилива капитала, чиме им се отежава сервисирање дугова, ако не и онемогућава. Рецесија се продужава јер ниједна економија не може очекивати пораст тражње код својих трговинских партнера.

4. МИНСКИЈЕВ УНИВЕРЗАЛНИ ОБРАЗАЦ НАСТАНКА КРИЗЕ

Мински је развио једноставну формулу за разумијевање свих "балона". Један анонимни блогер врло сликовито описује читав тај процес, кроз опис појединачних фаза настанка балона до коначног краха. (Bubble Boy: Hyman Minsky's universal framework for understanding all bubbles, www.askaboutmoney.com).

Околности могу бити различите, али је суштина иста, односно све кризе од почетка надувавања балона до његовог пуцања пролазе кроз седам фаза. Свака криза почиње са помијерањем које може настати као резултат увођења нове технологије (интернет нпр.) То може бити промјена у економској политици као нпр. неочекивано снижавање каматних стопа. Шта год да је у питању, ситуација у неком сектору се мијења и јавност тај сектор види на другачији начин. Сlijедећи те промјене, цијене у том сектору почињу да расту. Испочетка је повећање једва примјетно и нове цијене одражавају настала побољшања, али како цијене почињу повећавати добит, то не може остати неопажено од стране јавности.

У трећој фази се појављује "лаки кредит". Наиме, ниједна криза не настаје без "ракетног горива", односно јефтиног кредита. Без њега не би ни било шпекулација. Када почиње формирање балона, тржиште је под инвазијом аутсајдера. Без јефтиног кредита они се не би могли појавити. Раст кредита је удружен са финансијским иновацијама, што постаје опасан коктел. Ефекат

јефтиног кредита је да на тржишту почиње да се врши претјеран промет. Претјерано трговање у тој четвртој фази изазива несташицу тржишног материјала, што убрзава раст његових цијена. Са убрзавањем раста цијена профити све брже расту. Још више аутсајдера бива привучено и цијене се отимају контроли. Убрзани раст цијена привлачи луцкасте, похлепне, очајнике и друге да уђу на тржиште. Како ватра треба све више горива, тако балон треба све више аутсајдера (непрофесионалних учесника на тржишту). Тада наступа најтрагичнија фаза еуфорије. Мудри гласови упозоравају да цијене расту мимо фундаменталних чињеница и економске логике, али се ти гласови губе у врућини непобитне чињенице да цијене и даље расту. Ови гласови се утишавају и тврдњама да је свијет сада другачији и да нови свијет значи више цијене. Шарлатани шире оптимизам и најокрутнија лаж је да ће на крају слиједити "лако приземљење" када цијене добију свој дугорочни равнотежни ниво. Идеја благе децеларације смирује нерве. Аутсајдери знају да цијене неће расти вјечно, али ријетко реагују на то знање. Аутсајдери су ухваћени у замку иако "знају знање". Све је сигурно до посљедњег дана прије пуцања балона. Они који нису ушли на тржиште нашли су се у страшној дилеми. Они нити могу ући нити могу остати изван. Знају да су пропустили почетак надувавања балона. Они су свакодневно бомбардовани са причама о лаком богатству и како пријатељи праве огромне профите. Јаки остају изван и признају себи да су пропустили прилику док слаби улазе у "ватру и горе".

Фаза шест је фаза у којој инсајдери узимају односно реализују профите. Наиме, сви желе да вјерују у свијетлу будућност. То и балон захтијева и колико дуго сви вјерују у свијетлу будућност, толико и еуфорија наставља и одржава балон. Како лудило обузима аутсајере, инсајдери тада почињу да се присјећају старог свијета. Они губе вјеру и почиње паника. Они разумију своје тржиште и знају да је све већ отишло предалеко. Инсајдери почињу да продају. Типично је да инсајдери покушавају да се непримијетно ишуњају и каткад успијевају у томе. Некад их аутсајери виде како напуштају "терен". У сваком случају, наплаћивање профита од стране инсајдера сигнализује почетак краја.

Посљедња фаза је најгора. Понекад паника инсајдера утиче на аутсајдере. Други пут је то крај јефтиног кредита или неке неантиципиране вијести. Али, шта год то било, еуфорију замјењује крах. Као кад се зграда нађе у пламену па сви одједном нагрну на излаз. Аутсајдери покушавају продавати, али нема купаца. Настала је паника, цијене нагло падају, кредит нестаје и губици се почињу акумулисати.

Како претходно поменути анонимни блогер још 2006. године коментарише (Bubble Boy: Hyman Minsky's universal framework for understanding all bubbles, www.askaboutmoney.com), парадокс свих балона је да сви знају за фаталну комбинацију лаког кредита, претјеране трговине и еуфорије која дјелује на цијене. Према њему, Мински није ни требао писати о лудилу шпекулација. Амерички инвеститори имају у томе животно искуство. У току пет година Америка је прешла од балона *теих* акција до балона некретнина. Данашње цијене некретнина су огромно прецијењене, каже блогер (ријеч је о 1996. години). Сви знају да ће цијене колабирати. То може бити сутра или можда за двије године (што му је била доста добра прогноза). Једна ствар је јасна, што дуже буде требало да балон пукне то ће бити болније. Очигледно је да је блогер

био потпуно у праву, као и да су то многи знали, једнако и они који су били најодговорнији као и аутсајдери.

Минскијев модел се у академским круговима користи за објашњење криза у развијеним тржишним привредама, САД-а, Велике Британије Јапана и другим развијеним тржишним економијама. Мински наглашава процикличне промјене у понуди кредита које су наглашене у периодима просперитета привреде, а које јењавају са падом економских активности. У периоду економског раста инвеститоре преплављује оптимизам, а кредитори попуштају у својим процјенама ризика. Када се економски услови погоршавају инвеститори су мање оптимистични. Даваоци кредита истовремено повећавају губитке по основу својих датих кредита. Мински акцентира управо раст понуде кредита у добрим периодима и његову контракцију у мање полетним временима, што наводи на закључак о крхкости финансијског система и повећању вјероватноће настанка финансијске кризе. Мински слиједи ставове многих економиста претходника који су наглашавали улогу кредита и понашања задужених зајмопримаца. Мински ту, слиједећи Фишера, посматра кориснике кредита који су се задуживали у периоду експанзије да би куповали некретнине, акције или друге робе рачунајући на раст њихове цијене и капиталне добитке. Мотив је очекивање да ће раст цијена тих некретнина и осталих роба надмашити каматне стопе на узете кредите за њихову куповину.

Иницијална каписла нове финансијске кризе је егзогени, вањски шок који помијера економију унапријед, шири економске перспективе и подстиче оптимистичка предвиђања. То обично добија спољну манифестацију и именује се као нпр "Јапан број један" "источно азијско чудо", "нова америчка економија", који представљају одраз новог економског оптимизма. Шокови се појављују у разним формама. У Јапану је то била имплозија цијена некретнина, ап्रेसијација јена, у нордијским земљама финансијска либерализација, у САД-у деведесетих година револуција у информационој технологији, почетак или крај рата, обилна или лоша жетва, распрострањено прихватање неког изума, са широком примјеном као нпр., канали, жељезнице и сл. Последња криза 2009. је везана за политику ниских каматних стопа и раст тржишта хипотекарних кредита у САД-у, комбиновано са финансијском либерализацијом и ширењем финансијских иновација.

Мински упозорава на различито понашање банака у појединим периодима при чему оне некад постају дарежљиве у давању кредита, а некада врло опрезне и препуштају зајмопримце њиховој судбини. Повећање ефективне тражње за робама и услугама временом премашује могућност производње, што утиче на раст тржишних цијена роба. Повећани профити привлаче све више фирми и компанија да инвестирају. Настаје позитивна повратна спрега јер повећано инвестирање доводи до раста националног дохотка који онда подстиче додатно инвестирање. Мада се власти плаше, сјећајући се претходних манија, ипак увијек налазе оправдање, односно, врше рационализацију, тумачећи да је то "овај пут другачије". Након што је постао први пут забринут након 1996 године, Алан Гринспен, након годину дана открива да је брзи раст цијена акција резултат раста продуктивности у америчкој економији, што значи да ће профити расти по бржој стопи, тако да се виши ниво цијена акција у односу на зараде корпорација може сматрати разумљивим и оправданим.

5. ШПЕКУЛАЦИЈЕ И ФИНАНСИЈСКА НЕСТАБИЛНОСТ

Промјене у релативном приходу од трајних актива, физичких и финансијских, имају централни значај у финансијској теорији. Актуелне и очекиване промјене приноса воде ка промјенама вриједности капитала, пошто власници имовине купују и продају дијелове своје имовине све док се маргинални поврати на њихове активе не уједначе. Тамо гдје су релативни поврати од актива неизвјесни, економски агенти који максимализују принос, морају шпекулисати. Потреба да се свјесно шпекулише и распон грешака због шпекулација има драматичне импликације. Оне су посебно велике када добици и губици из промјена у вредновању знатније премаше токове дохотка током дугог периода.

Мински (1976) је посебно разрадио процесе и могуће консеквенце шпекулација настављајући на тај начин Кејнсово дјело. Посебан значај има његово истраживање финансијске нестабилности односно "хипотеза финансијске ломљивости", његова теорија пословних циклуса, теорија инвестиција и теорија дуговне инфлације. (Bellofiore R. Ferri P. 2001).

Раст цијена актива доводи до повећања обима промета и појачава процесе доводећи до "претјераног трговања" како га карактерише Адам Смит. То није потпуно прецизно јер су ту укључене шпекулације у вези са повећањем цијена актива или роба, претјеране процјене будућних прихода или претјерано финансирање дуговима. (Kindlbereger P.C, Aliber R. 2006: 34). У активе се инвестира због очекиваног пораста цијена, а не ради њихове употребе. Кад је ријеч о хартијама од вриједности, оне се купују ради препродаје и капиталне добити, а не ради приноса које оне носе. Еуфорија доприноси повећању оптимизма у погледу економског раста и у погледу повећања корпоративног профита. Кредитни губици се смањују па банке реагују повећаним оптимизмом, те снижавају своје захтјеве у погледу полога готовине и смањују минималне захтјеве у погледу маржи. Иако зајмови постају већи, код многих прималаца кредита, *левериџ* се смањује (омјер финансирања путем дуга) јер повећање вриједности некретнина и хартија од вриједности повећава нето врједност зајмопримаца која расте по бржој стопи него задуживање. Када постаје очигледно да се људи богате, није лако остати изван тога. Постепено се све већи круг учесника укључује у инвестирање и трку за зарадама. Сви слиједе предводнике па тако и банке које не желе да конкурентске банке биљеже брже стопе раста кредита. Зарађивање новца није никад изгледало лакше, па шпекулације све више удаљавају учеснике од нормалног рационалног понашања и воде их ка "манијама" и "мјехурима" који означавају ирационалност и асоцирају на неминовност распрскавања.

Шпекулативна активност и анализа равнотеже су фундаментално инкомпатибилне. Цијене актива се држе на нивоу који важи само за одређени моменат, пошто многи доносиоци одлука очекују да ће се цијене наћи на неком другом нивоу у блиској будућности. Особа која држи своју имовину као орочени депозит у банци и прима нижу каматну стопу него што је каматна стопа на државне обвезнице, може направити грешку која ће је коштати уколико цијене обвезница порасту у блиској будућности. Међутим, ако особа држи своје богатство у банкарским депозитима, може се избјећи грешка куповине обвезница

нарочитим тржиштима. Мински означава криву ризика корисника кредита када су ови облици стварно зависни од ризика корисника кредита. То је у случају да менаџери ризика остварују губитке на својим пословима и да опадне вриједност било које акције коју држе у компанији, чиме би њихова инвестиција била неуспјешна. SPK1 и SPK2 показују цијене понуде финансијске функције с којом је фирма суочена под респективно релативно песимистичким и релативно оптимистичким очекивањима о РК од стране даваоца кредита. MSPK1 и MSPK2 показују респективно маргиналне трошкове кривих финансирања под алтернативним стањима очекивања. Нагиб ових кривих је зависан од процијењеног ризика кредитора да изгуби свој новац. Мински сургерише да ће они само тежити нагибу нагоре десно на пресеку QQ и RPI зато што компанија неће бринути о губицима њених интерно генерисаних средстава. Ио је максимални обим инвестиција које могу бити финансиране, при датом PI, без посезања за екстерним финансирањем. I₁ је максимални обим инвестирања које предузеће жели да предузме у релативно песимистичком стању очекивања. Узајмљена средства износе до BPI-OI1 и каматни трошкови на ове су CPI-OI1. Ако су инвестиције успјешно реализоване и нема губитка поврата РК неће пасти и профит ће бити једнак CPK-OI2. Ако РК не падне, профит ће бити једнак DPK-OI2.

Као што је видљиво из графикана у релативно песимистичном стању екстерно финансирање ће представљати само један мали дио релативно ниског обима инвестирања, док код оптимистичког стања оно износи знатно више од половине расхода. Са порастом повјерења, може бити остварен значајан поврат од инвестиција уз мали раст или без раста каматних стопа на кредите (у ствари, у приказаном примјеру инвестиције опадају, а укупна каматна стопа расте драматично). Раст камата не мора бити проблем ако су очекивања близу оптимистичких. Али ако су превише удаљена од оптимистичких очекивања, немогућност да се одговори на каматна потраживања по основу кредита ће довести до потпуног банкротства. Проблем је што током "бума" опште оцјене ризика, кредитног ризика и ризика корисника кредита постају "необично неопрезне и ниске".

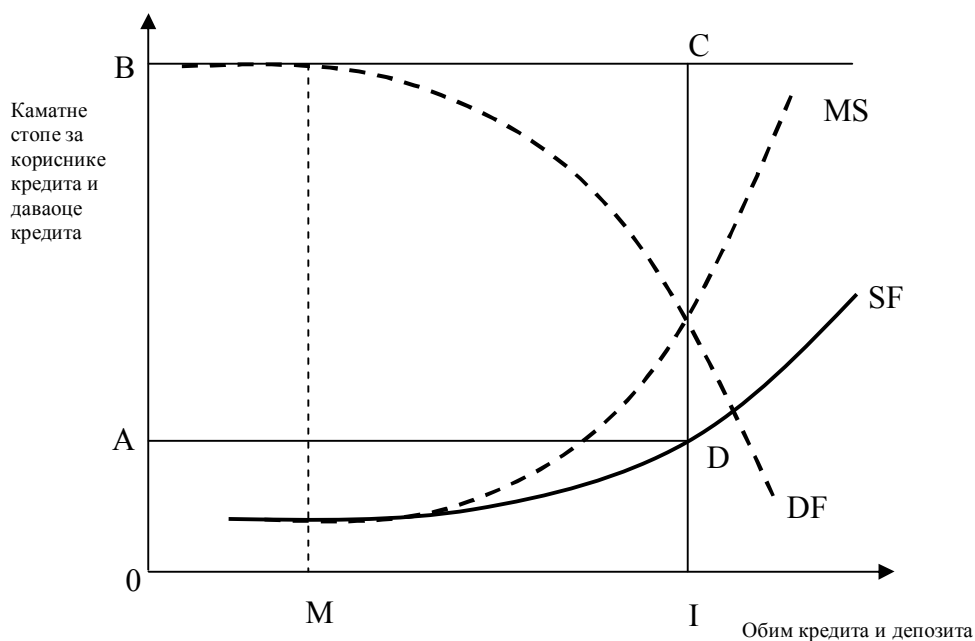
Мински дакле, у контексту кредитног финансирања практично указује на три врсте финансирања и то *финансије хеџинга*, *шпекулативне финансије* и *Понзијеве финансије*. Он ово финансирање класификује на бази односа између пословногдохотка појединачних зајмопримаца и њихових плаћања у оквиру сервисирања дуга. У финансијама *хеџинга* су предузећа код којих је очекивани пословни доходак сасвим довољан да се исплати уговорена камата и предвиђено смањење дуга. Фирма је у области шпекулативних финансија ако је њен очекивани пословни доходак довољан да може платити камату на њен дуг, међутим, фирма мора кориситити нови дуг да плати дјелимично или у цјелости дуг на бази доспјелих зајмова. Фирма је у сфери *Понзијевих финансија* које иначе представљају неодржив образац финансирања, ако њен пословни доходак није довољан да плати камату на доспјели дуг у предвиђеним роковима доспијећа. Да би сервисирала стари дуг, фирма се мора поново задужити или продати дио имовине да би сервисирала камате и отплату дуга. Минскијева хипотеза гласи да када дође до успоравања економије, предузећа која су била у групи *финансија хеџинга* прелазе у групацију шпекулативних финансија а предузећа која су била у

скупини шпекулативних финансија сада прелазе у скупину *Понзијевог финансирања*.

Теорија Минскога се може прилагодити тако да покрије банке узимајући да ће банкарска тражња за финансијским средствима зависити од њихове перцепције кредитног ризика, што се изражава кроз цијену понуде кредита. То је представљено кривом на слици 2.

Функција банкарске понуде финансијских средстава зависи од воље осталих агената да дају новац на зајам. У случају осталих финансијских посредника, ови "остали" агенти могу битије утицати на формирање понуде и тражње за функцијом финансирања која може бити нестабилна јер се мијењају очекивања могућих приноса.

Слика 2. Детерминација обима банкарских кредита



QA је каматна стопа коју захтијевају понудиоци средстава. Сума камате која се мора платити је једнака OADI. OB је каматна стопа која је била просјечно уговорана за обим кредитирања OI којег банке врше у настојању да максимализују своје профите. Обим средстава по основу каматне стопе коју корисници кредита морају платити је једнак OBCI. Ако корисници кредита не дођу у тешкоће, онда ће банкарски профит достићи до ABCD. Рацио OM/OI је рацио банкарске базе капитала OM (еквивалент QQ према њеним депозитима). Како се смањује процијењени ризик OI се повећава, подразумевајући да, ако би дошло до повлачења средстава из банке и ако би се десили губици или тешкоће, банка ће бити мање способна да одговори на њих.

Детерминација обима банкарских кредита DF је дата кривом банкарске тражње за финансијским средствима, чији облик зависи од ризика који се процијењују у вези са тешкоћама корисника кредита и повлачења депозита од стране њихових власника. Када се процијењени ризик смањује, ова крива се помјера удесно. Процијењени ризик банке има дуалну природу као резултат

њених краткорочних средстава која би позајмљивала на дужи рок. SF и MSF су банкарска понуда финансијских средстава и маргинални трошкови криве понуде финансијских средстава. Облици кривих зависе од оцијењених ризика даваоца кредитних средстава банкама. Ове криве ће се помјерати удесно ако процијењени ризик опада. Као у случају компаније која повећава своју стопу финансирања путем издавања властитих обвезница када се повјерење повећава, позиција банке ће постати појачано ломљива ("*fragile*"). Опстанак банке ће зависити од њених очекивања која неће бити сувише далеко од њених претјерано оптимистичких очекивања.

7. ТЕОРИЈА ЛОМЉИВОСТИ СИСТЕМА ("THE FINANCIAL INSTABILITY HYPOTHESIS") И СЛОМ АМЕРИЧКОГ БЕРЗАНСКОГ КАПИТАЛИЗМА

Конзервативна макроекономска мисао води економску политику у вјеровању да је економији капиталистичког типа инхерентна стабилност. Теорија рационалних очекивања и нова класична економија су аналитички приступи који полазе од *Walrasian* теорије опште равнотеже. Такав модел према Минском (1981) одговара једноставној финансијској структури без новца и софистикованих финансијских институција. Економија у САД-у је од 1946. године до 1965. године била близу стања стабилности са пуном запосленošћу и стабилним цијенама. Од 1966. године се појављује прва финансијска криза. Финансијска криза настаје као резултат настојања економских учесника да остваре профит. Финансијска тржишта прелазе из стања "робустних", када су токови финансијских средстава довољни да се измире плаћања по основу токова доходака економских учесника, у стање "ломљивих" када се доходи могу исплатити само рефинансирањем дугова и револвирањем камата и њиховим додавањем главници дуга. Ломљивост система се појављује са развојем финансијске структуре, што се манифестује преко финансијских иновација. Мада тај развој може повећати "робустност" финансијског система у почетку, посредством финансијских веза економских учесника у периоду добрих времена, то ће у даљем току повећавати ломљивост финансијске структуре.

Промјене у повјерењу и очекивањима кретања цијена дјелују на вољу индустријских и финансијских предузећа да узимају и дају кредите што проузрокује промјене у портфолијама економских учесника. Измјене структуре портфолија дјелују на промјене цијена актива, а то опет дјелује на даља прилагођавања у очекивањима. Централна теза Минског је да комбинација његове теорије инвестирања и Кејнсове теорије шпекулација води ка теорији нерегуларних, шпекулативно генерисаних пословних циклуса (трговински циклуси - "*trade cycles*") у којима финансијски развој појачава и/или узрокује помјерања у нивоу производње и запослености.

Узима се примјер једне економије у којој влада значајнија незапосленост. Очекивања су изненада подигнута неким шоком, као што је нпр. откриће нових извора нафте у свијету. Пораст инвестиција, актуелних и очекиваних, да би се експлоатисала нафта дјелује да друге фирме смањују своје оцјене вјероватноће пропасти датих пројеката и њихова тражња за финансијским средствима расте и

помиче се удесно (на слици 1). Да би интензивирали своје инвестиције, предузећа у већој мјери користе кредите. Финансирање путем емисије обвезница је јефтиније него финансирање на бази акција, али захтијева плаћање фиксних каматних стопа, што представља трошак предузећа. Фирме очекују да ће те трошкове покрити на бази виших профита из постојећих и перспективних улагања. Финансијска средства се могу прибавити без повећања каматних стопа ако је повећано повјерење код оних који располажу вишковима финансијских ресурса. Власници акумулације улажу директно или купују остале финансијске активе, чији продавци након одређеног времена откупљују те дугове. Каматне стопе се могу чак и смањивати ако је иницијална крива понуде финансијских средстава помјерена надесно брже него крива тражње за финансијским средствима.

Пораст дохотка проузрокује да више људи посједује рачуне у банци, а плаћања чеком постају прихватљивија и распрострањенија. То значи да се повећава кредитни потенцијал банака које се баве платним прометом и расте брзина оптицаја новца. Са порастом активности "секундарне банке" (небанкарске финансијске организације) ће обављати посебне врсте финансијских активности у новим тржишним "нишама". Средства за то ће се обезбиједити позајмљивањем од других банака које дјелују као посредници и од депонената који су спремни да им повјере своја средства по вишој каматној стопи иако ти финансијски небанкарски посредници немају одговарајућу (довољну) репутацију.

У фази бума цијене могу почети да расту због уског грла у понуди производних фактора, сировина и девизних резерви (узрокујући депресијацију валуте и раст увозних цијена). Ако се настоје одржати профитне маргине, долази до нових емисија обвезница предузећа укључујући и емисије које се базирају на будућим очекивањима раста профита. Дакле, у сектору предузећа се све то доживљава као да ништа не може кренути наопако или боље рећи присутна је општа еуфорија. Повећање цијена ће друге тјерати да налазе начине путем којих ће заштити своју имовину од инфлације. Шпекулације са робом, некретнинама, уз шпекулације са девизама се могу раширити, што ће бити праћено очекиваним растом цијена ових актива, а то онда подстиче шпекуланте да улазе у већој мјери на тржиште. Тамо гдје су куповине биле финансиране на бази кредита, повећање цијена актива ће утицати на раст вриједности колатерала (залога на име кредита) и учиниће узимање кредита још атрактивнијим за фирме које користе скупље изворе финансијских средстава. То чак и при претпоставци да је принос од актива нижи (или негативан ако су присутни трошкови складиштења) јер ће те активе бити препродане по вишој цијени у вријеме када се по основу извршених отплата смањи дуг.

Ситуација бума се може зауставити на неколико начина. Прво, за неке инвестиционе пројекте се може испоставити да су нездрави чак и када расту приливи новца. Повећан број стечаја може проширити сумњу код осталих, повезаних фирми. Друго, шпекулације са некретнинама и робом као што је злато, које нису довољно репродуктивне, може почети да усмјерава тражњу изван производног сектора или може повећати трошкове плаћања у ратама или рефинансирања кредита брже него што се очекивало. Треће, може доћи до успоравања раста цијена одређених актива пошто неки власници актива суде да такав раст не може ићи даље јер приноси (нпр. рента од земљишта) нису пратили

у довољној мјери раст инфлације. Успоравање раста цијена ће охрабрити шпекуланте да врше продаје, али то не могу сви чинити симултано а да при томе не изазову пад цијена актива. Четврто, као општу тачку треба нагласити да ће се тамо гдје на тржиште улазе неспецијалисти (аутсајдери) уз ургентну потребу да се тргује прије него што цијене порасту, правити веће грешке него обично и у продаји се могу појавити сумњиве активе. У ситуацији брзих промјена биће тешко пратити да ли су мање поуздани комитенти банака ангажовани у неким формама превара. Пето, компаније могу једноставно реализовати инвестиционе идеје и жељети да консолидују своју постојећу позицију у складу са новим трендовима.

Када једном дође до преокрета у цијенама и инвестиционој тражњи, тешко га је зауставити с обзиром на природу дуга у економији. Пад цијена некретнина може довести компаније, власнике некретнина, у немогућност да отплаћују дуг секундарним банкама које због тога могу пропасти. То ће довести до тога да банке које врше платни промет, а које су овим небанкарским финансијским институцијама позајмиле новац на међубанкарском тржишту, трпе капиталне губитке док ће депозитари секундарних банака упасти у тешкоће при измиривању својих обавеза према пословним партнерима. То би проузроковало општу "отимачину" за ликвидним средствима. Пропадање компанија које се баве некретнинама ће довести до продаје њихових некретнина, проузрокујући даљи пад цијена; депозитари секундарних банака могу изгубити повјерење чак иако су комерцијалне (клириншке) банке сигурна мјеста за држање њиховог новца, када га повуку из секундарних банака, у случају да ове пропадну. Укратко, понуда финансијских средстава се повећава са падом реалних расхода, а због колапса пословног повјерења повећава се дефицит пословног сектора и његова потреба за финансирањем.

Ако пораст незапослености прати пад новчаних надница то ће проузроковати пад куповне моћи и тежиће да доведе до пада цијена у производном робном сектору. Ако пад цијена роба дјелује на потрошаче тако да се ови почињу понашати као шпекулатни, односно задржавати свој новац све док му вриједност расте, ситуација ће се погоршавати. Што се цијене више смањују све је већи реални терет дуга са фиксним отплатама (ратама) и већа је могућност банкрутства чак и за компаније које одржавају своје бруто реалне токове профита, пошто новчани бруто профит опада. У комплексној економији ендеогеног новца ефекти реалне имовине (сада анулирани шпекулацијама насупрот произведених роба) могу бити слаба и нефикасна стабилизациона снага. Зато не изненађује настојање неокласичних економиста да истакну ако се понуда унутрашњег новца ("inside money") може лако разорити по Минскијевом краху а онда би, негдје међу "развалинама", флексибилне наднице обезбиједиле солучију равнотежне пуне запослености, доносећи ефекте реалне имовине на остатак понуде новца.

Монетарна економија са софистикованим финансијским системом и институцијама, према Минском, нема унутрашњу ендегену стабилност. Комплексне везе током времена и мултидимензионална природа система гарантују да ће се вршити притисак на економију у правцу стања неусклађености или хаотичности (Мински, Х. 1987: 60). Одбацивање кејнзијанског приступа и прихватање практичног монетаризма у монетарној политици америчке Федералне

резерве током осамдесетих година, која је нагласак ставила на ограничавање понуде новца, довело је до изузетно високих каматних стопа које су упропастиле штедионице, повећања трошкова улагања у индустријске капацитете и велике апресијације долара. Велика апресијација долара је довела до кризе производње, огромне међународне задужености САД-а и кризе дугова у Латинској Америци.

Серије финансијских криза на глобалном плану, шпекулативна кретања капитала која руше економије комплетних држава, кризе појединих финансијских тржишта и њихово ланчано преношење на глобалном плану, велике афере, корупција и губици најкрупнијих компанија, односно њихових акционара, стално су изазивале жестоке критике од стране противника тржишног фундаментализма. Неолиберализам и глобализација доводе финансијску класу у позицију да се извлачи из производње и наступа на владајућој свјетској финансијској сцени. На бази огромног пораста капитала финансијска класа се практично докопала доброг дијела свјетске привреде а остатак контролише "способношћу за рушилачке нападе" (Дикло Д. 2002). Примјери за то су шпекулативна кретања свјетског капитала која су сукцесивно уништила Мексико (1994), Тајланд (1997), Кореју (1998), Русију (1999), Бразил (1999), Турску (2001) и Аргентину (2002). То привидно илуструје анархију тржишта мада је често у питању "стратешки утицај на сваког ко не схвата ко је стварна власт". С друге стране, у јавности су непрекидно испливалале велике преваре које су финансијску моћ у суштини приказивале као моћ да се опљачка други, како то тврде антиглобалисти. Глобални финансијски свијет је у стању да се одрекне астрономских износа на дужи период како би их покупио када више нико не може да улаже.

Америчко финансијско тржиште је дуго времена пружало идиличну слику, а повремени скандали су коришћени као доказ да изузеци потврђују правило доказујући способност система да се саморегулише. Нова економија и глобализација требало је да изједначе интересе запослених и акционара (повлашћене акције и пензиони системи), менаџери "стварају вриједност" а закони, управни одбори, ревизија и јавност требало је да гарантују поштено дјеловање тржишта. Зато се промовисао англосаксонски модел, који подразумева уништавање државног сектора и партнерског капитализма који је извор корупције. Међутим, у том моделу, многе компаније на бази превара и корупције су крахирале. Берзански капитализам је стално биљежио негативан биланс. Чак је и Џорџ Сорос, "необуздани шпекулант" и "суптилни теоретичар отворених друштава" једном утврдио да судбина тржишта није равнотежа већ напротив само увећавајућа катастрофа. Индикативан је случај "Енрона", америчког енергетског гиганта, који је достигао седмо мјесто ранг-листе америчких компанија са 100 милијарди долара промета. Међутим, 2. децембра 2002. године овај див банкротира. Фирма практично има мало властите активе, али помоћу најсложенијих финансијских конструкција, монтажа и смјелих концепција свугдје ствара "вриједност" (Варде И. 2002). Фирма која је у јавности слављена као "општи шампион управљања ризиком" је преузела знатне ризике које су неразумљиве финансијске конструкције требало да прикрију. Од 1988. године до 2001. године, вриједност акција "Енрона" је утростручена, доприносећи богаћењу свих учесника. За неколико мјесеци је "испарило" 98 % активе фирме. У међувремену су руководиоци себе исплатили са огромним отпремнинама, упућени у стање фирме су на вријеме продали акције, док су запослени тек тада утврдили да им

један интерни пропис забрањује продају акција. Након "Енрона" руши се гигант рачуноводствене ревизије "Артур Андерсен" који игра активну улогу у конструисању сумњивих финансијских монтажа. И у многим другим фирмама ова ревизорска кућа је "намијештала рачуне". Код "Енрона" је прикривено 2 милијарде, код "WorldCom"-а је "заборављено" да се укњижи 3,85 милијарди долара дуга, "Xerox" је надувао продају за 6 милијарди долара, "Marcs" је укњижио 12,4 милијарди долара фиктивног промета. Свима је заједничка карактеристика била медијски агресивна комуникација која је јавности наметала слику врло успјешних менаџера, иновативности, етике и одговорности. Од слике фирме у јавности зависила је вриједност акција на берзи, а тако и зарада менаџера. Руководиоци су се свесрдно бринули о штампи, аналитичарима, новинарима.

Кулминација је достигнута пропашћу највећих америчких инвестиционих банака током 2008. године, затим највеће америчке осигуравајуће куће, Велике британске банке, а потом на дневни ред долази криза банака на Исланду, драстичан пад цијена некретнина у Дубаију, огроман јавни дуг Грчке, а у изгледу су проблеми Шпаније, Ирске, Португала, источне Европе и тако даље.

Практично је 2008 године наступила системска финансијска криза, а потом и рецесија која се навелико проширила по свијету. Како се до ње стигло? Економска либерализација током протекле деценије је смањила утицај "заштитничке власти" којој су се смањила средства и утицај, а све то у циљу препуштања економије слободном уређивању ствари, преко тржишта које је засновано на унутрашњим контролама и "правилима доброг владања". Либерализација је уклонила баријере између консултантских и рачуноводствених активности код ревизорских фирми, између депозитних и инвестиционих банака, све у име слободне конкуренције, што је довело до негативног преображаја система. Код рачуновођа који су се некада бринули о тачности биланса превагнула је имагинација, односно агресивне методе које су на ивици закона. Аналитичари су практично постали пропагандисти који су савјетовали банке да финансирају велике фузије и преузимања предузећа што је унапријед било осуђено на неуспјех, али је доносило велике приходе по основу провизија консултантима. Повлашћене акције су допринијеле надувавању профита на кратак рок и манипулисању билансима. Талас банкрота је обухватао велики број некада моћних компанија као што су: "Vorlkom", "Globalkroking", "Tik", "Kvest", "Imklon Sistems", "Lusent", "Kseroks", "Vivendi Univerzal", "Artur Andersen". Уз то, шпекулативни капитал у облику брзог новца, те претјерано инвестирање у одређене секторе економије, компромитује развој и формира шпекулативне мјехурове који су пријетили пуцањем и формирањем дефлаторних кретања, као што је то био случај у Јапану који још увијек није из тога изашао. Испоставило се да талас неолибералних реформи, које су предузете током 90-их година под патронатом ММФ-а, односно талас приватизација и отварање економија, није донио очекивано благостање већ управо супротно..

Развој америчке економије у цијелом раздобљу деведесетих година и током прве декаде 21. вијека, покретао је искључиво прилив иностраног капитала. Тржишна вриједност акција у америчкој економији је у 1994. години порасла за 81 %, а у 1999. години за 184 %. Вриједност акција је била већа за 84% од бруто националног производа. То свједочи о претјераној брзини акумулације, чак већој

него 1925. и 1929. године, и инвестирању које формира "финансијски балон". Критичари, противници концепта либералног капитализма кажу да тај систем никада није имао за циљ ефикасну алокацију ресурса него богаћење мањине акционара великих транснационалних корпорација које владају свјетском економијом. Као једна од посљедица тога дугови земаља у развоју енормно расту, а земље дужнице су до сада вишеструко исплатиле своје дугове, а земље које нису извознице нафте трпе веома много због успоравања раста америчке привреде. Унутрашњи дуг у САД-а је огроман. Држава је веома задужена. Штедња становништва је јако смањена и стопа штедње је са 8 % у 1990. години пала готово на нулу у 2009. години. До 1981. године САД су кредитирале свијет да би од тада њихов економски просперитет био финансиран на основу задуживања, а порасла домаћа тражња задовољавана је на основу повећаног увоза. САД имају јединствену привилегију да оно што купују плаћају штампањем новца и признавањем дуга. Амерички капитализам је "зависник" од задуживања. Рачуна се да је тој економији потребно 400 до 500 милијарди долара годишње да би се одржала. Обим прилива страних улагања у САД је толики да та економија конзумира око 80 % свјетске штедње. Критичари упозоравају на пријетећи амерички крах изазван дефицитом платног биланса и огромном задужености, што би могло имати разарајуће посљедице на свјетску економију. Ни Влада САД-а, ни амерички капитал немају вољу и средства да враћају, дуг нити то могу земље трећег свијета. Отплате дугова ће бити одложене за будућност. Снижење каматне стопе ради повећања тражње би било привремено и изнуђено рјешење које, како се сматра, не би ријешило ниједан проблем. За банке и менаџере остајао је излаз у илегалним трансакцијама у пореским оазама, новчаним шпекулацијама, прању новца и другим шпекулацијама. Уобичајене претпоставке либерализма, слободна трговина, либерализација, дерегулација, више немају исти значај и одавно су увелико доведене у сумњу.

Анализирајући случајеве Мексика, Бразила и Аргентине у периоду огромног задуживања тих земаља код иностраних банака, када је сервисирање камате на старе дугове вршено на бази нових задужења, Kindleberger (2006) истиче да је тај прилив капитала довео до апресације валута тих земаља, што је и било потребно како би повећање дефицита на њиховим трговинским и текућим рачунима било мање-више изравнано са повећањем дефицита на њиховом рачуну капитала. Било је јасно да ће у неком будућем периоду прилив новца по основу смањеног задуживања пасти испод каматних плаћања, због чега ће пасти девизна вриједност њихових валута, а наличје смањених прилива капитала је била околност да ће тим земљама бити неопходни суфицити на трговинском и текућем рачуну, како би дошле до новца неопходног за плаћање камате иностраним повјериоцима. Када су смањени кредити овим земљама, оне су дошле у ситуацију да не могу плаћати камате. Повјериоци су изгубили 250 милијарди долара у форми смањења номиналне вриједности датих кредита и облику фактичког смањења каматних стопа.

Садашњи положај САД-а је, према Kindlebergeru, веома сличан позицији ових земаља 1970. године. Ове земље су имале неодрживе дефиците на својим текућим рачунима па су новац за плаћање камата прибављале од истих тих иностраних повјерилаца. Импликације тога су да положај САД-а у погледу иностраних плаћања није одржив. У том контексту треба поменути и укупну за-

дуженост најбогатијих земаља свијета која ће према процјенама ММФ-а ускоро надмашити вриједност њиховог БДП-а (118 % БДП у 2014. години), што би могло бити одрживо уз цијену виших каматних стопа и ниже стопе раста. То се у Евопи и САД-у догађа први пут након Другог свјетског рата. Узроци задужности су драстичан пад пореских прихода због рецесије, повећани издаци за програме економског подстицаја за излазак из кризе. Социјални издаци због старења становништва имају тренд пораста. Све је мање оних који раде, а истовремено морају издржавати све већи број пензионера којима је све потребнија и здравствена њега. У САД-а државни дуг износи 84 % БДП-а. Неки, условно речено, подношљив ниво задужености се креће око нивоа од 60 % БДП-а. Дефицит државног буџета у 2010 години који ће се покрити новим задужењем износи 1,6 хиљада милијарди долара. Једини излаз се види у повећању пореза у САД на 3 % БДП-а и ограничавање издатака пензионерима као и кресање свугдје гдје је држава евентуално била дарежљива (Washington Posta, april.10.2010.). Проблем САД-а је што су купиле пола кинеског бруто друштвеног производа, али немају новца да га исплате. Опредјељење за финансијску индустрију умјесто електронских или биотехничких иновација очито је био лош избор. Америка је сада у неприродном загрљају Кине која је у америчке обвезнице уложила више од пола свога бруто друштвеног производа (1500 милијарди долара). Парадокс је да Америка троши више него што производи, па мора да позајмљује како би одржала стандард, а Кина производи више него што троши, па свог главног купца мора да кредитира да би своју економију држала у погону. То се види као пропаст неолибералног консензуса и напуштање идеологије свемоћи невидљиве руке тржишта, те окретање ка концепту "индустријске политике", већем државном интервенисању и строжијој регулативи економије и финансијског сектора.

8. КРИТИКА И ВАЛИДНОСТ МИНСКИЈЕВОГ МОДЕЛА

Три су главне критике Минскијевог модела. Прва је да је свака криза јединствена по својим обиљежјима па општи модел кризе није релевантан. Према другој критици ова врста модела није релевантна јер је битно измијењено пословно и економско окружење и трећа критика полази од ставова неокласичара и тезе о ефикасном тржишту гдје су мјехури имовинских цијена невјероватни јер су све информације садржане у цијени. Kindlberger С. (2006) истиче да свака криза има своја специфична обиљежја (природу шока, предмет шпекулације, облик кредитне експанзије, домишљатост варалица, природу инцидента који утиче на промјену расположења). У том контексту он цитира стару француску пословицу да "што се више нешто мијења, то више остаје исто", детаљи се множе, али структуре остају исте. Провјера Минскијевог модела своди се на питање да ли његова употреба омогућује спознаје о широким обиљежјима криза. Другу критику, да су се битно промијенили услови у пословном окружењу и економији (крупне корпорације, моћни сидикати, улога државе, савремено банкарство и комуникације), Kindlberger одбацује налазећи да су се скоро све савремене кризе одвијале управо по Минскијевом моделу и то финансијске кризе у Мексику, Бразилу, Аргентини, Русији, Јапану, Тајланду, Хонг Конгу и Индонезији. Можемо томе додати и нашу тврдњу да се и актуелна криза одвијала по

Минскијевом моделу. Иницијални шок изазван промјеном монетарне политике у САД-у и снижавање каматних стопа, експанзија јефтиног кредита, раст *subprime кредита* заснованог на расту цијена некретнина, финансијске иновације настале на бази секјуритизације хипотекарних кредита, финансијска либерализација и дерегулација, раст цијена актива и инвестирања и на крају слом. Све ове кризе су имале исти образац, односно раст цијена некретнина и акција много бржи од раста каматних стопа. Када дође до пада нето дохотка по основу најамнина испод каматних давања по кредитима узетим за куповину некретнина, долази до потребе за новим кредитима, али како банке престају са експанзијом кредита повећавају се продаје некретнина, њихове цијене падају, мјехур је у имплозији.

Критика која долази од неокласичара сматра да мјехури нису могући јер тржишне цијене увијек одражавају базичне економске односе, па велики падови цијена обично одражавају промјене економске политике владе или централних банака. Присталице тог схватања сугеришу да до наводног мјехура долази као резултат понашања крда или ефеката придруживања паради када наивчине слиједе лукаве инсајдере. Критичари неокласичари кажу како су пропашћу *subprime* хипотекарног тржишта у САД промовисане идеје посткејнзијанаца, а посебно економисте Хајмана Минског за којег многи коментатори истичу да је тачно антиципирао текућу финансијску кризу. Они критикују Минскијев став да је капитализам инхерентно нестабилан и да има самодеструктивне тенденције. Значајан механизам за деструктивну тенденцију је акумулисање дуга. Ови критичари, насупрот Минском, тврде да присуство централне банке чини савремени капитализам нестабилним. По њима је једино тај фактор одговоран за текућу финансијску нестабилност. (Шоштак Ф. 2007)

Озбиљнију критику Минскијевог модел износи Алвин Хансен који тврди да тај модел више одговара економији у периоду прве половине 19 стољећа, добу меркантилизма, неизвјесности тржишта, претјераног трговања и шпекулација него двадесетом вијеку, у коме је дошло до институционалних промјена када индустријски магнати теже профитаблном приносу путем штедње и инвестиција. Алвин Хансен покушава развити Кејнсов модел пословног циклуса гдје у фокус ставља значај штедње и инвестиција и зато умањује алтернативно објашњење нивоа привредне активности. Хансенов нагласак на штедњи и инвестицијама према Киндлбергеру не предпоставља одбацивање става да промјене понуде кредита могу имати утицај на ниво цијена и привредних активности.

Минскијев рад представља најзначајнију везу између посткејнзијанске анализе и институционалиста. Мински је након своје књиге "Stabilizing an Unstable Economy" (1986) и даље истраживао и износио приједлоге за економску политику, што је мање познато. Он је увијек инсистирао да теорија мора бити институционално специфична (Papadimitriou B.P. Vrej, R. 1998). Пошто има веома много различитих типова економија и чак 57 варијетета капитализма, теорија мора имати у виду специфичност економије коју анализира. Минскијева анализа се усредсређује на развој капиталистичке економије са великом владом, са комплексним и дугорочним финансијским аранжманима. Његове препоруке у погледу политике су дизајниране да промовишу успјешну, демократску форму капитализма дату кроз ове финансијске аранжмане. Ове политике би морале ограничити нестабилност кроз креацију институционалних "плафона и подова" док би се истовремено морали усмјерити ка промјенама понашања ("*biheavioral*

change") које би било узроковано смањењем нестабилности. Ове политике би такође промовисале раст животног стандарда, ширење демократских принципа и јачање сигурности за просјечно домаћинство. Његови приједлози иду далеко од "таласа невидљиве руке" идеолога слободног тржишта, али такође изван макроекономских мислилаца кејнзијанаца, да би разматрао неопходну институционалну промјену која би промовисала врсту друштва које он жели. Зато се може рећи да је Мински успјешно интегрисао "пост" или "финансијску" кејнзијанску теорију са институционалистичким процјењивањима за различите прошле, садашње и погодне будуће економске аранжмане.

Разматрање Минског указује на начине на које шпекулације могу дјеловати у правцу дестабилизације монетарног система умјесто да дјелују на ублажавање флукуација како претпостављају класичари. Насупрот "теорије системске ломљивости" Минског, тврди се да је ипак присутно доста фактора који ублажавају и спречавају екстремну нестабилност. Међутим, нема гаранција да ће оне нужно дјеловати у правцу спречавања криза Минског које могу настати због настојања да се новац заради путем шпекулација. Бројни фактори који ублажавају потенцијалне кризе се појављују кроз државне мјере и интервенције централне банке и таква стабилност се свакако не сматра нужном посљедицом дјеловања снага слободног тржишта. Не мора се нужно ићи преко прага, међутим, шпекулативне активности врло често изазивају финансијске кризе у интервалима који су сувише кратки да би били случајни.

9. МЕЂУНАРОДНО ШИРЕЊЕ КРИЗЕ И ПОЗИЦИЈА БИХ

Мински је пажњу усмјерио на питање нестабилности понуде кредита у једној земљи. Међутим, у низу еуфорија долазило је до њиховог међународног ширења. То се углавном концентрисало на земље са којима је земља у којој је дошло до еуфорије имала јаке везе са одређеним земљама (нпр. Јапан и његове бивше колоније). Када је у Јапану дошло до формирања мјехура 1980. године, то се, између осталог, одразило и на Хаваје на којима су Јапанци куповали куће, терене за голф и хотеле па је и ту дошло до формирања мјехура.

Типичан, али и помало драстичан примјер мјехура и његовог пуцања, у нашем региону је нпр. бум цијена некретнина на црногорској обали гдје се квадратни метар стана све до 2008. године продавао по цијени од 3000 до 8000 евра и то махом руским инвеститорима. То је довело до енормне изградње станова и кућа којих је сада, непродатих, препуна црногорска обала, па су слједствено томе цијене пале на 900 до 1500 евра (Политика, 10.04.2010).

Шок из једне земље се преноси на другу преко арбитраже која доводи до изједначавања цијена истог или сличног тржишног материјала и актива, од једног до другог националног тржишта (изједначавање цијене злата, цијена хартија од вриједности између берзи). Раст националног дохотка у једној земљи доводи до повећане тражње за увозом у тој земљи и аутоматски до повећаног извоза у другим земљама и раста њиховог националног дохотка. Трећи канал су токови капитала који, као што је нпр. пораст извоза хартија од вриједности из једне земље што утиче на раст њихових цијена као и на раст девизног курса валуте те земље. Четврти канал су психолошке везе односно врло брзо прено-

шење расположења еуфорије и песимизма инвеститора са једног на друго тржиште (Kindlberger P.C., Aliber R.2006.s.36.).

Ако се посматра Босна и Херцеговина јасно је да је она као мала и отворена економија у великој мјери зависна од стања економског циклуса у ближем и даљем окружења односно земљама региона, које су опет, као и економија БиХ у директној зависности од стања на тржишту Европске уније. Као мала и отворена економија БиХ је неминовно изложена егзогеним шоковима. Последице финансијске кризе, а потом рецесије у Европи, те смањење тражње, на том тржишту утицало је на пад извозног сектора у БиХ и раст незапослености.

Извоз је у трећем кварталу 2009. године, у односу на исти квартал у 2008. години, пао за 17 %, а увоз за 27,7 %. То је смањило трговински дефицит за 35,2 % што је позитивно са аспекта претходних огромних дебаланса. Покривеност увоза извозом је у јануару 2010. године износила 58,3 %, а трговински дефицит досигао 300 милиона КМ, што је за 31,4 % мање него у јануару претходне године. Од укупног извоза БиХ на 17 земаља Европске уније у 2008. години је отпадало 55,2 % (у трећем кварталу 2009. године 53,3 %), а на земље региона (Словенија, Хрватска, Србија и Црна Гора) 45 % укупног извоза.

Укупна индустријска производња је смањена у јануару 2009. године за 11,2 индексна поена у односу на просјек 2009. године. У децембру 2009. године било је запослено у формалном сектору економије 686.044 лица што је за 0,2 % мање у односу на претходни мјесец. Број незапослених се повећао у децембру 2009. године у односу на претходни мјесец, за 0,8 %, а регистровано је 510.534 незапослених лица. (Извор података: Агенција за статистику БиХ и ЦББиХ, 2009.). Укупна стопа незапослености је са 29,0 % у 2007. години, пала на 23,4 % у 2008. години да би у 2009. години порасла на 24,1 %. Од укупног броја запослених скоро половина је запослена у услужним дјелатностима, а 21,2 % у пољопривреди.

Прилив иностраног капитала је преполовљен јер су инвеститори изгубили интерес за инвестирањем у БиХ (у неким секторима је дошло и до повлачења капитала, излазак инсајдера са берзи, нпр) те су постали заокупљенији проблемима у властитим земљама. Последица је успоравање економског раста у БиХ и смањење ионако врло ниске запослености. Ефекти европске рецесије у већој или мањој мјери су се одразили и на земље региона као најважнијих трговинских партнера БиХ и смањење тражње на тим тржиштима. Раст прилива иностраног капитала је у БиХ, поред утицаја на раст друштвеног производа у БиХ, утицао и на погоршање спољнотрговинске позиције земље па чак и до фомирања типичних балона на неким тржиштима (станови и некретнине, берзе).

Берзе су настале као резултат приватизације и оне представљају секундарна тржишта на којима се трговало акцијама и обвезницама насталим из процеса приватизације и измирења јавног дуга, али финансирања на том тржишту (примарном) су минорна. Као таква била су погодна управо за трговања и спекулације, што су искористили страни инвестиитори, превасходно инвеститори из региона, те су успјели да направе балон, као што је то уосталом био случај и на осталим тржиштима у региону. Како је ријеч о релативно плитком финансијском тржишту, а с друге стране, ипак лимитираном сегменту цјелокупне економије, то није имало драстичније директне посљедице на економију у цјелини. Наиме, значајно је да банке због своје опрезне и конзервативне поли-

тике инвестирања нису претрпиле значајније губитке. Међународна финансијска криза и рецесија је, мада може звучати парадоксално, стигла и избила у прави час што се тиче финансијског сектора у БиХ, да би се тако прекинуо дотадашњи тренд раста и све масивнијег задуживања домаћих сектора код банака који је растао по убрзаним и увећаним стопама, са већ очигледним знацима надувавања цијена на појединим тржиштима.

Обим краткорочних кредита банака је од 1998. године до 2008. године 3,7 пута увећан, са око 1 милијарде КМ на 3,7 милијарди КМ, а дугорочни кредити су увећани за више од 5 пута, са 1,9 милијарди на 10,8 милијарди КМ. Укупни кредити су од 2000. до 2008. године увећани тачно седам пута, при чему је приватном сектору у 2008. години одобрено 92 % од укупних кредита. У 2000. години предузећа су користила 50 % кредита, а становништво 23 %, док је у 2008. години однос био подједнак, по 46 %.

Расположивост кредита је директно утицала на пораст цијена актива, код нас нарочито некретнина (цијене станова у урбаним центрима су више него удвостручене), подстакла раст дјелатности грађевинарства и трговине. То, у ствари, није значајно реалан допринос економском развоју јер је тиме индукован раст ГДП-а био заснован на експанзији свих облика потрошње подржаних кредитом из иностранства. Не може се рећи да је тиме подигнут квалитет економије у смислу раста производних дјелатности, подизања продуктивности рада и конкурентности економије. Како смо већ истакли то је, између осталог, имало за последицу у виду напухавања балона у неким секторима, пораста задужености предузећа и грађана и значајнијих губитака.

Док је у САД улога њене Централне банке била значајна у настанку балона, Централна банка у БиХ у томе није имала неку улогу (неутралност Централне банке и примјена чврстих правила "*currency board-a*") јер није контролисала ни каматну стопу нити понуду новца. Међутим, у отвореној економији не зависи много од домаћих институција већ много више од понашања банака и страних инвеститора. Балони се јављају и у земљама у којима монетарна политика није адаптивна, дакле, не подржава настанак балона.

У БиХ се десио прави минијатурни крах (на берзама и тржиштима некретнина). Промет на домаћим берзама је од 2007. године, када је износио 46,7 милиона КМ, увећан у 2007. години на 2016,9 милиона КМ, да би само годину дана касније пао на 445,0 милиона КМ. Дакле, буквално се ради о шпекулацијама и претјераном трговању управо онако како га је још Адам Смит окарактерисао. Наравно, то није јаче утицало на економију јер су ти сектори по свом значају у цијелој економији ипак минорни. Али сви кључни елементи свих фаза надувавања балона и кредитне подршке, те на крају његовог пуцања са смањењем вриједности акција за око 80 %, су били присутни. Дакле, у БиХ се у изолованим сегментима економије десио кредитни бум, *Понзијеве финансије* код једног броја предузећа и *Понзијеве схеме* на берзама.

Многе земље у развоју се суочавају са падом тражње за њиховим производима и са падом прилива капитала чиме се отежава сервисирање дугова, ако не и онемогућава. Рецесија се продужава јер ниједна економија не може очекивати пораст тражње код њихових партнера.

Конзервативна регулатива банкарског сектора у БиХ је била од користи јер је спријечила проблеме у домаћем банкарском сектору. Висок захтјев за капиталом и опрезна политика кредитирања, строга правила о рочној трансформацији средстава у банкама су дали позитивне резултате.

10. ЗАКЉУЧАК

Ова мала анализа Минскијевих ставова и његових идеја имала је за циљ да укаже на њихову сталну актуелност. Очигледно да је Хајман П. Мински био врло добар дијагностичар, међутим, рјешења која је нудио нису се многим у САД баш свиђала јер су на неки начин "мирисала на црвену заставу", поготово у условима када је несумњиву дугорочну побједу однијела струја економиста тржишних фундаменталиста чије су идеје и политике биле на снази на глобалном плану све од осамдесетих година прошлог вијека. Минскијево сугерисање "социјализације инвестиција", радикална интервенционистичка политика на којој инсистира и веће уједначавање доходака становништва нису могле наићи на добар пријем у САД. Мински није економиста који је добио звучна и значајна званична признања за свој рад. Међутим, оставио је неизбрисив траг, с обзиром на идеје које је изложио и у чију моћ је генерално вјеровао, уосталом као и сам Кејнс. Мински је проширио границе дисциплине јер се фокусирао на структурна, друштвена и политичка питања.

Приликом сваке турбуленције у капиталистичкој економији неизоставно се сви присјећају и позивају на Минског. Чак и у медијима се говори о "Минскијевом моменту". Никада до сада није морао бити изложен јакој критици тржишни фундаментализам и либерални капитализам који је довео до дерегулације и необуздане трке за профитом, а потом и до једне од највећих криза након тридесетих година. Хтјеле или не хтјеле, државе су морале предузети радикалне интервенционистичке мјере и директно санирати посустале финансијске дивове. На дневном ред је неминовно морало доћи до преиспитивања банкарске регулативе и њено редизајнирање у духу Њу дила из тридесетих година. Економске политике најмоћнијих морају преиспитати и редефинисати своје индустријске политике.

Никада није било очигледније да капитализам пати од инхерентне нестабилности о којој Мински говори. Међутим, то не значи да се као економски и друштвени модел, упркос његовој истрошености кроз дуготрајно и устрајно слијеђење неоконзервативне парадигме, мора одбацити, већ је нужна реформа ("прилагођавање"), за што се и сам Мински залаже вјерујући у капитализам. Капитализам, никада више него сад и то све од велике кризе почетком двадесетог вијека, није требало проћи кроз нужне трансформације и прилагођавања која ће му омогућити даљу егзистенцију са новим (старим) парадигмама, са већом улогом државе и јачом регулацијом финансијског сектора и економије оупште.

Зашто је Мински занимљив и нама? Зато јер је након педесет година земља(е) постала отворена према свјетској економији, а тиме први пут директно изложена(е) шоковима који долазе из свјетске економије. Криза која је кренула из САД свом жестином се одразила и на домаћу економију. У свему томе је

најгоре што земље периферије теже подносе шокове и теже и спорије се опорављају од зрелих развијених економија. Земље у транзицији су неједнако погођене, неке мање, неке више, али већина њих не може избјећи разорне посљедице финансијске и економске кризе. Најзад, и у овим земљама, па тако и у нашој, финансијска и економска либерализација доводе до истих понашања економских агената и слиједе се слични или исти обрасци провокације и настанка криза (мјехури у одређеним секторима). Више него очигледно, нагла експанзија кредита у домаћим условима је утицала на рапидан раст цијена појединих актива, те битно допринијела слому берзи. Крајња посљедица је било повећање спољноекономске неравнотеже односно повећање спољнотрговинских и текућих дебаланса те значајнији пораст ионако високе незапослености.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Akerlof A. G., Shiller J.R., (2009), *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*, Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
2. Bellofiore R., Ferri P. (2001), *FINANCIAL KEYNSIANISM AND MARKET INSTABILITY*, Vol. I, *FINANCIAL FRAGILITY AND INVESTMENT IN CAPITALIST ECONOMY*, Vol. II, University of Bergamo.
3. Bubble Boy: Hyman Minsky's universal framework for understanding all bubbles, www.askaboutmoney.com
4. Централна банка БиХ, (2009), *Билтен Централне банке БиХ*, 3, Сарајево
5. Ћировић М. (1987), *МОДЕТАРНА ЕКОНОМИЈА*, European Centre for Peace and Development University of Peace, Београд.
6. Diklo D. (2002), *Smrtonosno ludilo "gospodara sveta"*, *Le mond diplomatique*, 4. avgust.
7. Dow C.S., Earl E.P., (1982), *MONEY MATTERS*, A Keynesian Approach to Monetary Economics, Barnes and Noble Books, Totowa, New Jersey.
8. Fox J. (2009), *Hyman Minsky didn't have all the answers*, Time, New York, 15. september, <http://curiouscapitalist.blogs.time.com>
9. Mihm S. (2009), *Why capitalisam fails*, The Boston Globe, September, www.boston.com
10. Minsky P.H., (1981), *Financial Markets and Economic Instability 1965-80*, Session "The Recession of 1980-81", Midwest Economic Association, Louisville, Kentucky, April, 3.
11. Minsky P.H. (2008), *JOHN MAYNARD KEYNES*, McGraw- Hill, New York.
12. Minsky, P.H. (1988), *Secret of the Temple: How the Federal Reserve Runs the Country*, Challenge, May-June.
13. Minsky P.H. (2008), *Securization*, (Preface and Afterword by L. Randall Wray), The Levy Economics Insititue of Bard College, Poliy note, 2.
14. Minsky P.H., (1986), *STABILIZING AN ANSTABLE ECONOMY*, Mc Graw Hill, New York.
15. Kindlberger P.C., (1993)., *A FINANCIAL HISTORY OF WESTERN EUROPE*, Oxford University Press, New York.
16. Kindlberger P.C. Aliber R. (2006), *NAJVEĆE SVJETSKE FINANSIJSKE KRIZE*, Manije, panike i slomovi, Poslovni dnevnik, MASMEDIJA, Zagreb.
17. Nesvetailova A. (2008), *Ponzi Finance and Global Liquidity Meltdown: Messons from Minsky*, Working Paper CUTP/002, City University, London.
18. Плакаловић Н. (2004), *МОДЕТАРНА ЕКОНОМИЈА, Теорија, институције и политика*, Завод за уџбенике и наставна средства, Српско Сарајево,
19. Shostak F. (2007), *Does teh Current Financial Crisis Vindicate the Econbomics of Hyman Minsky?* Mises Daily, November, 27., Ludwig von Mises Insatitute.
20. Straithorst T. (2009), *Krugman speaks, the final act: "I was into Minsky before Minsky was cool"*, Prospect, 11. june.
21. <http://www.prospectmagazine.co.uk/2009/06/krugmanspeaks-the-fina..>
22. Varde I. (2002), *Čudotvorci ili majstori finansijskih prevara*, *Le mond diplomatique*, 4. avgust

23. Замрло тржиште некретнина у Будви, Политика, 10.04.2010.
24. White W. (2009), *Modern Macroeconomics Is on the Wrong Track*, *Finance and Development*, IMF, December, Vol 46, No 4.
25. Wray L. R., (2008). *Financial Markets Meltdown: What Can We Learn from Minsky?* Public Policy Bief No 94. Annandale-on-Hudson, N.Y.: Zhe Levy Economic Institute. April.
26. Wray L.R. (2009), *Money Manager Capitalism and the Global Financial Crisis*, The Levy Economic Insitiute of Bard Coolege, Working Paper No 578, September.
27. Yellen L.J. (2009), *A Minsky Meltdown: Lessons for Central Bankers*, Presentation to the 18th Annual Hymen Minsky Conference on the State of the U.S. andWorld Economies, LevyEconomic Insititute of Bard College, New York.

Novo Plakalović

WHAT HYMAN P. MINSKY SAID ABOUT FINANCIAL CRISIS

Summary: *The current financial crisis has also actualised the work and ideas of the American economist Hymen P. Minsky. In his time almost unknown in America for many years after his death, he has been often mentioned in the academic world and the general public. Now many refer to him because in his work he had practically envisioned the occurrence of large financial and economic crisis that we were struck by. Minsky was a Keynesian and he was ignored because of his ideas that essentially differed from the dominant schools of economic thought. His analysis focuses on the mode of financing the economy and the formation of asset price bubbles, which inevitably leads to bubble explosion, losses and recession. Minsky emphasizes the role of bank credit, which is the "rocket fuel" for prices growth and creation of excessive optimistic expectations and euphoria in some asset markets. The euphoria is logically followed by the bubble explosion, ("Minsky moment"), a drastic drop in asset prices, a sudden reduction in credit ("Minsky meltdown") and collapse. In this context, Minsky talks about the inherent instability of capitalism and presents "a financial instability hypothesis." However, Minsky believes in capitalism, but not in the wild and unbridled capitalism of new liberals, rather in democratic, regulated, based on New Deal, with institutional financial arrangements governing the financial sector and preventing the bubble creation and the crisis. Minsky argues for more equitable distribution of incomes in the U.S. and greater social role of the state. Minsky expanded the boundaries of discipline because he focused on the structural, social and political issues. Modern financial economic crisis, like many previous crises, took place exactly according to the formula which Minsky had precisely formulated. Even the bubbles that occurred in Bosnia and Herzegovina (stock market and real estate market) followed by credit expansion had its course precisely following the Minsky formula.*

Key words: *Minsky moment, the financial instability hypothesis and fragility of financial markets, bubble economy, the inherent instability of capitalism.*

JEL classification: E12,E32

КАКО ОДРЖАТИ ПРОИЗВОДЊУ ЗА ВРИЈЕМЕ ЕКОНОМСКЕ КРИЗЕ

Апстракт: У овом раду презентоване су промјене које предузећа треба да предузимају да би опстала на тржишту у условима економске кризе. Имајући у виду опадајућу тражњу, циљ овога рада је предузимање мјера да би се повећала продуктивност рада и квалитет производа. Нагласак је стављен на основне контроле производње чији је циљ осигурати квалитетну производњу роба и услуга у предузећу, да би се задовољила потреба потрошача, чија је куповна моћ смањена. Главне теме о којима се бавимо су: (1) производња, (2) продуктивност рада, (3) квалитет, (4) стратегије, системи и процеси, (5) управљање производним операцијама, (6) контрола производних операција, (7) анализа тачке покрића.

Кључне ријечи: тражња, производња, ресурси, квалитет, стратегија, системи, процеси, операција, рентабилност, ликвидност, задуженост, тачка покрића, добит, губитак.

ЈЕЛ класификација: G01, D24

1. ДЕФИНИЦИЈА ПРОИЗВОДЊЕ

Уколико желимо створити основне услове и организационе циљеве, нарочито у условима економске кризе, сви менаџери морају планирати (уважавајући у потпуности тражњу за производима и услугама), организовати, координирати и контролисати, да би се произвеле одређене робе или услуге.

У овој тематској јединици дефинисаћемо производњу на основу тражње и продуктивност, те анализирати односе између квалитета и продуктивности рада.

Производња је претварање ресурса у производе (Dilvort 1986: 3). Под организационим ресурсима сматра се сва имовина којом предузеће располаже за израду производа, а производи су различите робе и услуге чији је циљ задовољење људских потреба. Инпути у производном предузећу су: сировине, набављени резервни дијелови, радници у производњи, начела и план радова. Процес претварања би укључио: припрему наруџби од купаца, програмирање производа, набавку сировина, складиштење производа. Оутпут би чинили производи које потрошач може употребити.

¹ Редовни професор, Факултет за производњу и менаџмент, Универзитет у Источном Сарајеву, Трг палих бораца 1, Требиње, Е – mail: fpmtrebinje@gmail.com;

До производње се долази и у услужним дјелатностима. Услужне величине у болници су: кола хитне помоћи, соба, запослени, доктори (лијечници), сестре, административно особље, особље које ради на пријему болесника, медицинска опрема (лијекови, завоји, финансијска средства, план рада и архива).

2. ПРОДУКТИВНОСТ РАДА

Продуктивност рада је изузетно важна ставка у планирању, процјени и побољшању модерних савремених производних система.

Продуктивност рада се афирмише као однос укупне производње и организованих ресурса потребних за њихову производњу. Овај однос се изражава следећом једначином:

$$\text{продуктивност} = \text{резултат} / \text{улазне ставке}.$$

Што је већи однос резултата и улазних ставки, то је већа и продуктивност рада. Ево неколико традиционалних стратегија за повећање продуктивности рада (Takagava 1995: 7):

1. Побољшање ефикасности предузећа кроз стручно усавршавање радне снаге;
2. Побољшање производног процеса аутоматизацијом;
3. Усавршавање дизајна производа;
4. Побољшање производног програма набавке модерне опреме;
5. Повећање квалитета запослених који долазе на упражњена радна мјеста.

3. КВАЛИТЕТ И ПРОДУКТИВНОСТ РАДА

Квалитет дефинишемо као мјеру у којој производ чини оно што треба чинити, у ширем смислу, квалитет је степен извјесности на којем се налази производ или услуга, темељен на изабраним обиљежјима. Квалитет производа одређује хоће ли предузеће бити на лошем или на добром гласу.

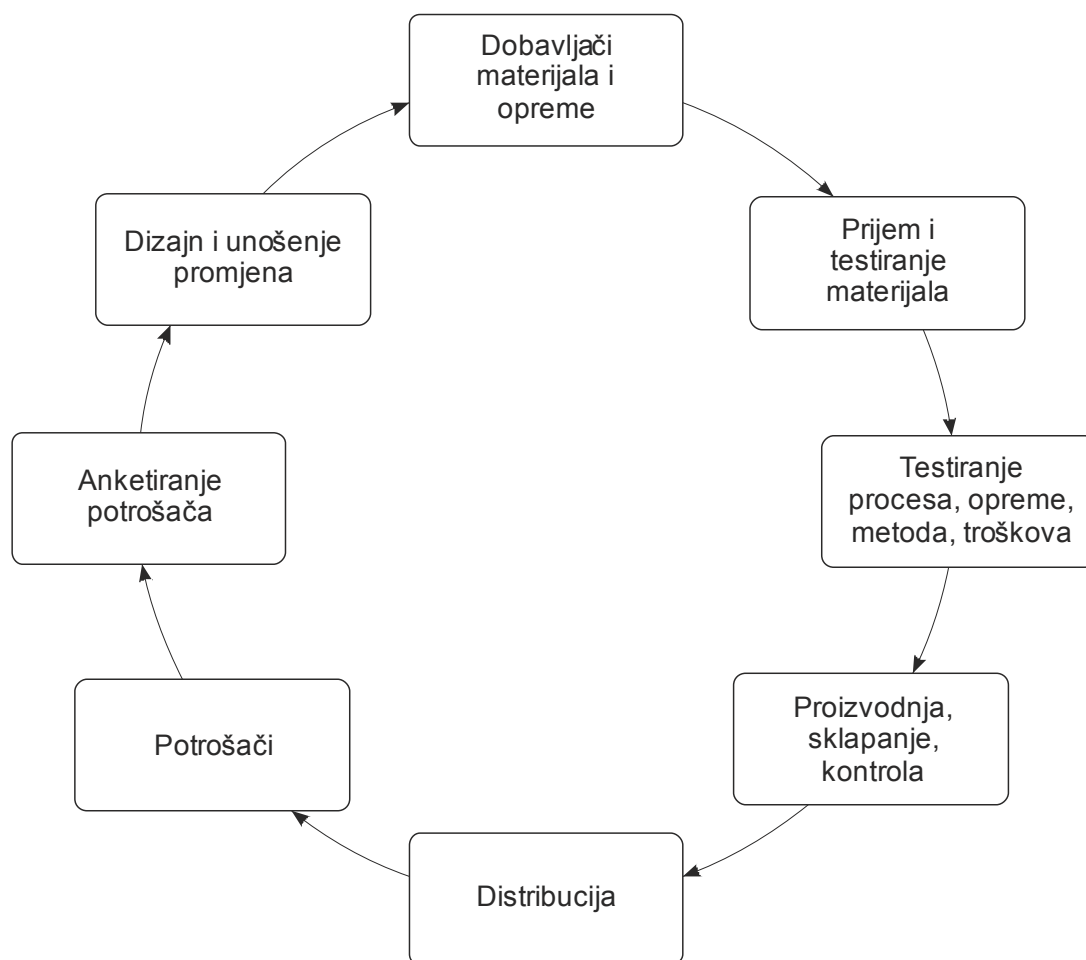
За последњих десет година односи између квалитета и продуктивности рада драстично су се измијенили. Дуго времена није примијећена повезаност повећања квалитета са повећањем продуктивности рада. Управо супротно, за менаџер-тим побољшање квалитета било је контролна активност до које се долазило пред сам крај производног процеса и у великој мјери се састојало од одбацивања одређеног броја готових производа који су имали видљиве грешке, па их као такве није било могуће понудити купцима. Овакав приступ доводи до закључка да побољшање квалитета производа у правилу не значи пад продуктивности рада.

Теоретичари управљања су недавно открили да стављање нагласка на побољшање квалитета у свим фазама производног процеса доводи до повећања продуктивности рада (Deming 1986: 17). Јапанска предузећа су далеке 1948. го-

дине примијетила да стална побољшања квалитета производа током производног процеса обично дају већу продуктивност рада.

Према мишљењу др W. Edwardsa Deminga, озбиљна и досљедна тачност на квалитет обично смањује непроизводне трошкове, као што су преправљање производа, грешака (пропушта) у производњи, кашњења у испоруци, шкарта, те некорисног кориштења времена и материјала.

Демингов дијаграм побољшања квалитета производа (слика 1) садржи интегрални скуп организационих варијабли:



Слика 1. Демингов дијаграм за побољшање квалитета производа

Као што се види сами почетак процеса утиче на цјелокупни процес и на завршни производ. Према Демингу нема препреке између предузећа и потрошача, потрошача и добављача или предузећа и запослених (најамних радника). Што је већи склад између наведених сегмената, то су бољи резултати.

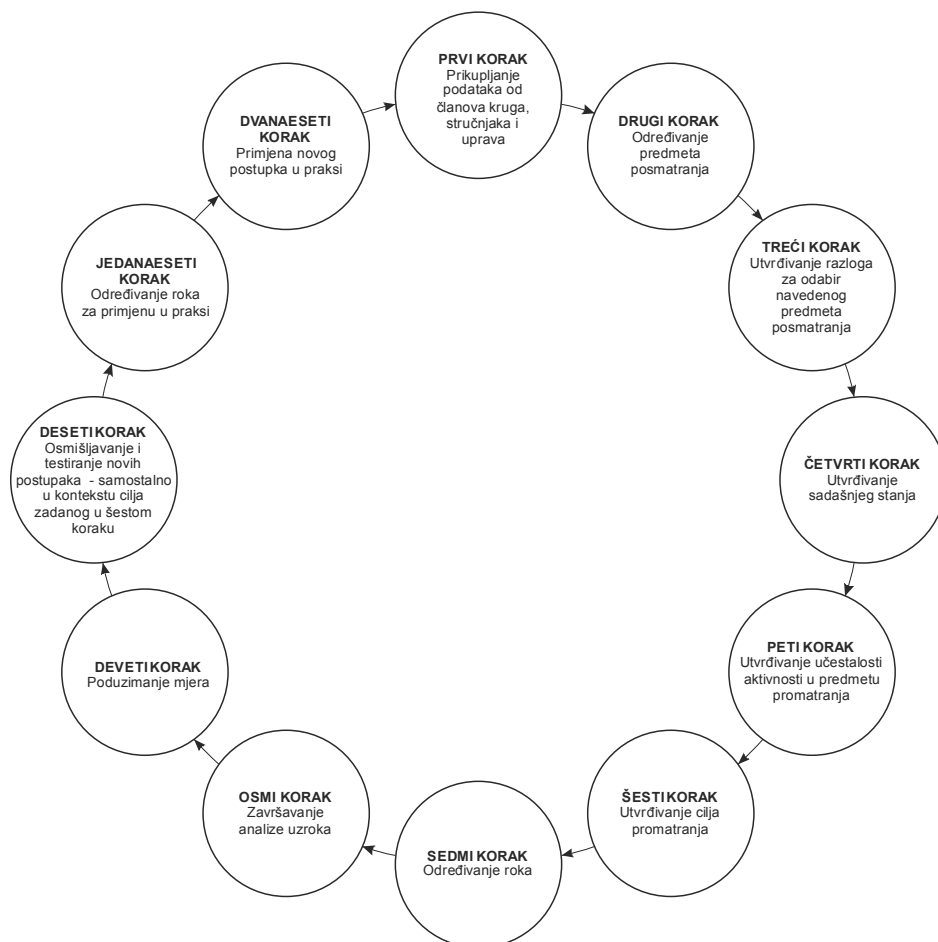
Сегмент квалитета је континуирана активност која започиње одређеном нормом квалитета, а завршава се испоруком квалитетних роба и услуга потрошачима.

Статистичка анализа квалитета је много ужи појам сигурности квалитета. То је процес који се користи да би се утврдило колико је производ потребно

прегледати да би се израчунала вјероватноћа да свеукупни број произведених производа одговара организационим нормама квалитета. Ефикасна стратегија квалитета смањује потребе за квалитетом контроле и предузимањем корективних мјера.

Када је у питању квалитет, најбоље је проводити „бешкартну филозофију“, а то је стављање нагласка на квалитет у појединим фазама производње, током самог процеса. На овај начин смањује се количина шкарта и трошкови производње.

Нови тренд у америчким предузећима укључује све запослене у предузећу у контролу квалитета, тражећи најбоља рјешења о одржавању квалитета производа.



Слика 2. Процес рјешавања проблема у кругу квалитета

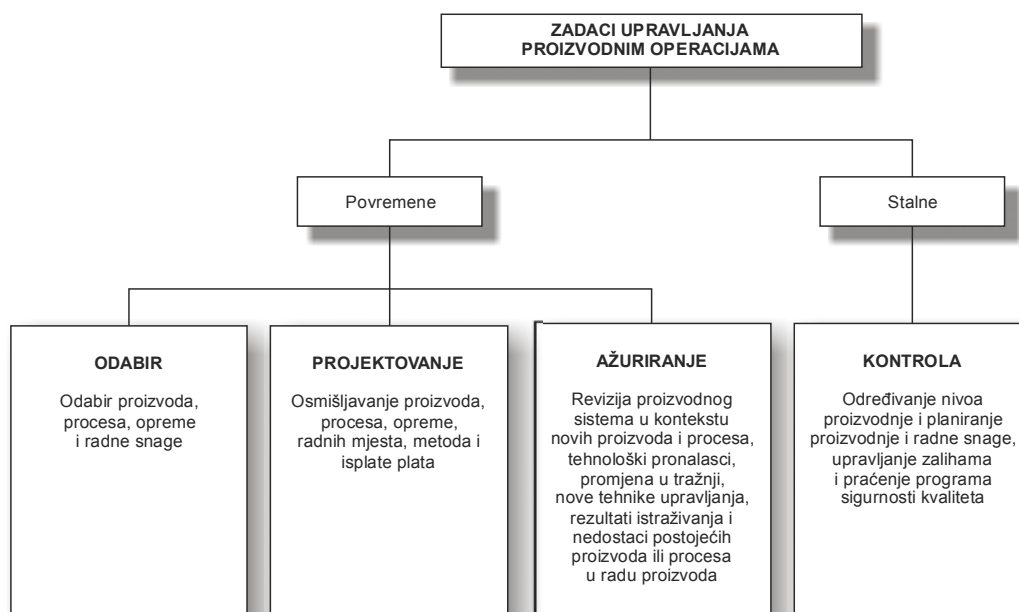
4. СТРАТЕГИЈА, СИСТЕМИ И ПРОЦЕСИ

Ефикасан, ефективан и оперативан менаџер производних процеса вичан је не само управљању, производњи, продуктивности, већ и стратегијама, системима и процесима. Стратегија је план дјеловања. Систем је посебан начин производње организационих цјелина који чини ефикасан процес. Процес је низ међусобно повезаних догађаја који води постављеном циљу, сврси и завршетку. Стратегије стварају међусобно испреплетене системе и процесе само када су свеобухватне, функционалне и динамичне, када утврђују ко је за шта одговоран и дају критерије за мјерење резултата (Kemper, Jehudai 1991: 48).

5. УПРАВЉАЊЕ ПРОИЗВОДНИМ ОПЕРАЦИЈАМА

Према Чејсу и Аквиљану, управљање производним операцијама је обављање задатака повезаних са одабиром, пројектовањем, руковањем, контролом и ажурирањем производних система (Чејс, Аквиљано 1995: 16-17).

Слика 3 описује наведене задатке и сврстава их у двије категорије: повремене и сталне.



Слика 3. Главни задаци у управљању производњом

Разлика између повремених и сталних активности утврђују се на основу учесталости обављања одређених активности: повремене активности обављају се с времена на вријеме, док се трајне активности обављају без прекида.

Управљање производним операцијама је систематично усмјеравање и контролисање производних процеса којима се ресурси претварају у готове производе и услуге (Шменер 2003: 475).

Наиме, наведени појам садржи три елемента:

1. Управљање производним операцијама укључује менаџере који обављају задатке радећи са радним људима;
2. Управљање производним операцијама догађаја у контексту циљева и политике које покрећу стратешке планове предузећа;
3. Критеријуми према којима се оцјењују кораци предузети у склопу управљања производним операцијама које представљају норме за ефикасност.

Ефикасност је мјера у којој менаџери стварају организационе циљеве „чинећи праве ствари“. Ревизија организационих резултата на основу ових норми нужна је да би предузеће било што успјешније.

Стратегија капацитета, локацијска стратегија, процесна стратегија, производна стратегија, стратегија распореда и стратегија људских ресурса, су акцијски планови који се осмишљавају да би се осигурали ресурси и њихово ефикасно коришћење.

Стратегија капацитета је план дјеловања чији је циљ обезбиједити предузеће одговарајућим средствима да би на вријеме могло произвести потребне производе.

У вријеме економске кризе треба тежити ка оптималним капацитетима, којим се минимизирају оперативни трошкови, обезбјеђује добит и одржава учешће на тржишту. Ово су практично флексибилни капацитети који омогућавају предузећу да испоручи робу и услуге потрошачима прије од конкуренције.

Вјероватно је да ће менаџери донијети здраве стратешке одлуке о капацитетима уколико слиједе наведене кораке:

1. Измијенити капацитет погона који је на располагању;
2. Проицјенити будуће потребе за капацитетима на основу предвиђања тражње;
3. Упоредити будуће потребе за капацитетима и расположиви капацитет да би утврдили за колико капацитет треба смањити за вријеме економске кризе;
4. Препознати начин пословања да би се створио довољан простор за уношење свеобухватних промјена у капацитетима (смањење или повећање капацитета);
5. Изабрати оптималну алтернативу на основу квалитативних и квантитативних процјена.

Да би предузеће осмислило успјешну локацијску стратегију мора узети у обзир сљедеће елементе:

- близину тржишних и дистрибуционих мјеста,
- близину трговине и ресурса,
- прописе државних, регионалних и локалних власти,

- конкуренцију,
- квалитет и квантитет расположиве радне снаге,
- порезе и финансијске прописе,
- квалитет инфраструктуре.

Стратегија производа је оперативни план дјеловања производње производа или услуга које ће се пласирати на тржишту (Соренсон 2000: 577). Стратегија производа је најважнија стратегија предузећа.

Практично, она је карика која спаја оперативне стратегије и остале функционалне стратегије, посебно маркетиншке стратегије и стратегије истраживања и развоја.

Процесна стратегија је план дјеловања који даје преглед средстава и методе којима ће се предузеће служити како би претворило ресурсе у робе и услуге. Конкурентна процесна стратегија ће осигурати најефикаснију употребу ресурса тих предузећа.

Сви производни процеси могу се сврстати у три различите групе. Прво су трајни процеси (нпр. хемијски производи, нафтни деривати, пиво и др.). Друга групација процеса су серијски процеси (производи великих серија). Трећа врста производних процеса користи се у производњи малих серија производа по наруџби (нпр. намјештај).

Према томе, процесна стратегија непосредно је повезана са стратегијом производа. У таквој ситуацији, предузеће ће одлучити шта ће производити, а затим ће се одлучити за процесну стратегију којом ће се производити производ. Производ је у средишту пажње, а процес постаје функција производа.

Стратегија распореда је план дјеловања која даје мјесто локације свих организационих ресурса око, према и у производним и услужним погонима. Рентабилном стратегијом распореда сматра се она стратегија која минимизира трошкове. Она је непосредно повезана са стратегијом капацитета, локацијском стратегијом, стратегијом производа, процесном стратегијом, те стратегијом људских ресурса.

6. КОНТРОЛА ПРОИЗВОДНИХ ОПЕРАЦИЈА

Када се једном донесе одлука о плану дјеловања, размишља се о алокацији и ресурсима. Након што се донесе одлука о функционалној оперативној стратегији на основу маркетиншког и финансијског плана дјеловања, мора се одлучити које је задатке потребно обавити да би се испунили функционални циљеви. Овај процес се назива контролом производних операција.

Контролу производних процеса дефинишемо као поступак којим се обезбјеђује да ће се оперативне активности провести на планирани начин. Главне компоненте контроле производних операција су контрола залиха, контрола одржавања, контроле трошкова, анализа односа и контрола материјала.

Контрола залиха у производњи без залиха је техника за смањење залиха на минимум. Овај концепт је развило предузеће Toyota Motor Company из Јапана (производња без залиха – канбан).

Производња без залиха темељи се на филозофији управљања која претпоставља да би требало производити само оне производе које потрошачи требају и само у оним количинама које потрошачи траже. Овај концепт у потпуности одговара периоду економске кризе.

Основне предности овог система су ефективно управљање залихама и потпуна контрола трошкова.

Искуство је показало да успјешни програми производње без залиха имају одређена заједничка обиљежја: (1) близину добављача, (2) висок квалитет сировина купљених од добављача, (3) добро организован пријем и располагање сировинама и материјалима и (4) снажна воља управе.

Контрола трошкова је контрола широког спектра чији је циљ задржати трошкове у планираним оквирима. Уколико предузеће жели да буде успјешно, потребно је контролисати трошкове на нивоима свих организационих цјелина.

Општи процес контроле трошкова има четири фазе:

1. Утврђивање планираног нивоа трошкова;
2. Мјерење стварно насталих трошкова;
3. Упорјеђивање планираних и насталих трошкова;
4. Предузимање мјера са циљем смањења насталих трошкова на планирани ниво када за то постоји потреба.

Једна од могућих врста контроле је анализа односа или показатеља. Анализа односа је процес стварања информација које сажимају финансијске позиције предузећа кроз односе израчунате на основу различитих финансијских мјера које се појављују у билансу стања и успјеха.

Односи који менаџерима стоје на располагању за контролисање предузећа приказани су у табели број 1.

Табела број 1. Односи за контролисање предузећа

Pokazatelj	Primjer	Proračun	Tumačenje
Rentabilnost	Prinos na uloženo	$\frac{\text{Dobit nakon oporezivanja}}{\text{Ukupna imovina}}$	Proizvodnost imovine
Likvidnost	Tekući odnos	$\frac{\text{Tekuća imovina}}{\text{Tekuće obaveze}}$	Kratkoročna solventnost
Aktivnost	Obrt zaliha	$\frac{\text{Prodaja}}{\text{Zalihe}}$	Upravljanje zalihama
Zaduženost	Pokazatelj zaduženosti	$\frac{\text{Ukupni dug}}{\text{Ukupna imovina}}$	Kako se preduzeće finansira

Као што је видљиво из табеле број 1, односи се могу подијелити у четири категорије:

1. показатељ рентабилности (профитабилности),
2. показатељ ликвидности,
3. показатељ активности,
4. показатељ задужености.

Менаџери предузећа би требало све показатеље процјењивати истовремено. Оваква стратегија осигурава осмишљавање и примјену стратегије која ће одговарати предузећу као цјелини, а не само једном сегменту предузећа.

Контрола материјала је активност која спада у контролу производних операција, а иста утврђује ток материјала од добављача, кроз производни систем до потрошача. Активности управљања материјалима могу се, у грубом, сврстати у седам група: набавка, пријем, складиштење, терминирање, отпрема, транспорт и дистрибуција.

7. АНАЛИЗА ТАЧКЕ ПОКРИЋА

Једно од средстава контроле производње којима се менаџер-тим користи је анализа тачке покрића. То је процес прикупљања информација које дају различит ниво добити или губитка, уважавајући различите нивое производње.

У суштини, овдје се анализирају три елемента, и то:

1. основни дијелови тачке покрића,
2. врсте анализе тачке покрића које менаџер тим има на располагању,
3. однос анализе тачке покрића и контроле.

Анализа тачке покрића укључује проучавање, анализу, аргументацију и доношење одлуке о сљедећим аспектима производње:

1. Фиксни трошкови – ово су издаци предузећа до којих долази независно о броју производа које предузеће производи.
2. Варијабилни трошкови – издаци који се мијењају са бројем произведених јединица.
3. Укупни трошкови – су једноставно збир фиксних и варијабилних трошкова повезаних са производњом.
4. Укупан приход – је цјелокупни износ у КМ који се акумулирао продајом произведених производа или услуга.
5. Добит – је износ укупног прихода умањен за укупне трошкове производње продатих производа.
6. Губитак – је износ укупних трошкова производње производа који прелази укупне приходе добивене продајом производа.
7. Тачка покрића – је ниво производње при којој се укупни приходи предузећа једнаки укупним трошковима. Ово је тачка у којој предузеће

остварује онолико прихода колико јој је потребно да покрије трошкове. Овдје предузеће не остварује добит нити има губитака.

Постоје два различита начина за одређивање тачке покрића за предузеће: аритметичка тачка покрића и геометријска анализа тачке покрића.

Аритметичка тачка покрића обично се користи за одређивање нивоа производње при којој је предузеће на позитивној нули:

$$BE = FC/P - VC,$$

гдје је :

BE – ниво производње у којој су приходи једнаки трошковима,

FC – укупни фиксни трошкови производње,

P – продајна цијена по јединици производа,

VC – варијабилни трошкови по јединици производа.

Претпоставимо да је издавачка кућа имала фиксне и варијабилне трошкове (табела 2)

Табела 2. Фиксни и варијабилни трошкови издавачке куће

- у КМ -

Фиксни трошкови (годишњи) Варијабилни трошкови по продатој књизи

1. Порез на некретнине	1.000	1. Штапање	2.00
2. Камате на кредит	5.000	2. Ликовно обликовање	1.00
3. Одржавање објекта	2.000	3. Провизија на продају	0.50
4. Осигурање	800	4. Увез	2.50
5. Најамнине (плате) радника	80.000		
Укупни фиксни трошкови	88.800	Укупни варијабилни трошкови	6.00

Уколико издавачка кућа жели продати сваку књигу за 12,00 КМ, тачка покрића може се израчунати на слиједећи начин:

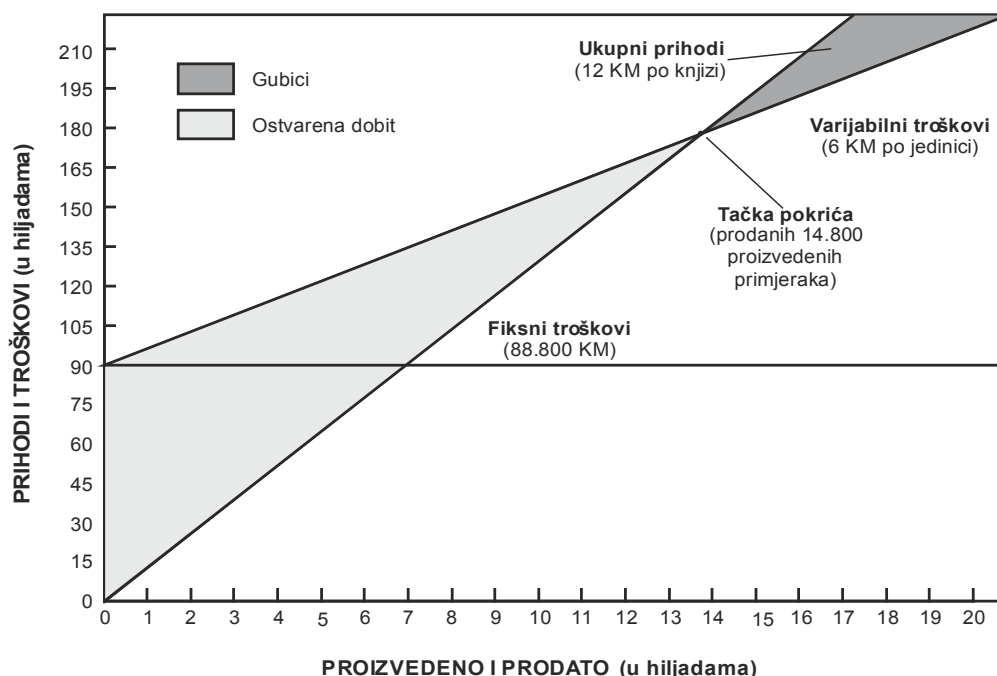
$$BE = 88.800 \text{ КМ} / 12.00 \text{ КМ} - 6.00 \text{ КМ},$$

$$BE = 88.800 \text{ КМ} / 6.00 \text{ КМ},$$

$$BE = 14.800 \text{ примјерака}.$$

Ова презентација указује на чињеницу да ће издавачка кућа, уколико издаци и цијена остану стабилни, остварити губитак прода ли мање од 14.800 примјерака књиге, и остварити добит прода ли више од 14.800 примјерака књиге.

Геометријска анализа тачке покрића повлачи за собом цртање дијаграма који показује кључне елементе анализе тачке покрића. Слика 4 приказује такав дијаграм на основу наведеног примјера.



Слика 4. Анализа тачке покрића издавачке куће

Којом ће се методом анализе тачке покрића менаџер-тим служити, зависи од конкретне ситуације. За менаџер-тим који жели брзо, а тачно утврђивање тачке покрића, аритметички метод обично биће довољан. Менаџер-тим који жели потпуну слику кумулативног односа тачке покрића, фиксних трошкова и растућих варијабилних трошкова кориснија ће бити графичка метода.

Када једном схвате овај однос, менаџери могу предузимати кораке потребне да се измијени једна или више варијабли, како би се смањило одступање стварног нивоа добити од планиране.

Растући трошкови или пад продајне цијене (нарочито у условима економске кризе), утичу на раст или опадање броја јединица које предузеће мора произвести.

У даљем дијелу текста презентују се остала средства контроле производње да се не би изгубило тржишно учешће, а то су: анализа дијаграма одлучивања, процесна контрола, анализа вриједности, пројектовање и компјутерско управљање производњом.

Анализа дијаграма одлучивања је статистичка и графичка вишефазна техника доношења одлука, која садржи низ корака који приказују временски слијед и међузависност одлука. Дијаграми одлучивања омогућују доносиоцима одлука да се ухвате у коштац са несигурним ситуацијама (економска криза).

Статистичка процесна контрола је техника која помаже у праћењу производног процеса. Она се пореди да би квалитет крајњег производа био прихватљив. Што се раније открије грешка у производном процесу, то је боље. Уколико се мањкавости открију касније, биће превише шкарта, па ће се производи морати прерадити.

Анализа вриједности је контрола трошкова. Циљ ове анализе је смањење трошкова, а да квалитет и атрактивност производа не трпе. Анализа вриједности може резултирати не само контролом и уштедом на трошковима већ и побољшањем производа. Значи, анализа вриједности тражи и захтијева тимски рад.

Пројектовање гарантује квалитет производа, не само са становишта квалитета, већ и прикладан дизајн производа.

Компјутерско управљање производњом користи се за планирање и програмирање опреме која се користи у производњи производа.

Повезивање пројектовања и компјутерског управљања производњом врло је корисно када треба мијањати производни процес.

8. ЗАКЉУЧАК

Овај рад је посебно осмишљен како би се развијале вјештине управљања у предузећима за вријеме економске кризе да би се одржало тржишно учешће.

Производњу треба схватити као претварање ресурса у: (а) добит, (б) планове, (ц) предвиђања, (д) процесе и (е) производе.

Послови тако представљају међусобно повезане догађаје који се крећу према циљу или исходу: (а) систем, (б) процес, (ц) стратегија, (д) план.

Критеријуми према којима се оцјењују исходи су ефикасност и ефективност.

Оперативна стратегија постиже се синхронизацијом циљева и политике, произишлих из предузећа: (а) стратегија капацитета, (б) стратегија производа, (ц) стратегија плана, (д) стратегија људских ресурса.

Репутација предузећа се одређује: (а) учешћем на тржишту, (б) стилем управљања, (ц) добити, (д) квалитетом производа.

Тачка покрића се одређује на основу продајне цијене и трошкова и служи као основа за доношење одлуке колики број производа предузеће треба продати да би било на позитивној нули и сачувало тржишно учешће.

ЛИТЕРАТУРА:

1. James B. Dilworth, Production and Operations Management, New York, 1986. str.3.
2. Michael K. Takagawa, Turning Traditional Work Spaces into virtual Offices, 1995. str. 7.
3. Edward Deming, Out of the Crisis, Boston, 1986. str.17.
4. Robert Kemper and Joseph Yehudai, Experiencing Operations Managements walk Through, Boston, 1991. str. 48.
5. Richard Chase and Nicholas Aquilano, Production and Operations Managements Life Cycle Approach, 1995, str. 16-17.
6. Roger W. Schmenner, Business Horizont 1, 2003. str. 475.
7. Olav Sorenson, Letting the Market Work for You; An Evolutionary Perspective on Product Strategy, Journal 1. br. 5, 2000, str. 577.

Rade Ivanković

HOW TO MAINTAIN THE PRODUCTION LEVEL IN THE TIMES OF ECONOMIC CRISIS

Summary: *The paper is concerned with the changes that companies should make for the sake of their market survival in the conditions of economic crisis. The objective of the paper is undertaking measures aimed at increase of work productivity and production quality taking into account decreasing demand. The paper focuses on the basic production controls aimed at ensuring the quality level of production of goods and services in companies so as to meet the needs of consumers with decreased purchasing power. The paper deals with the following main topics: (1) production; (2) work productivity; (3) quality; (4) strategies, systems and processes; (5) management of production operations; (6) production operations control; (7) analysis of break even.*

Key words: *demand, production, resources, quality, strategy, systems, processes, operations, cost-effectiveness, solvency, indebtness, break even, profit, loss.*

JEL classification: *G01, D24*

КАКО БЛАГОВРЕМЕНО ПРЕПОЗНАТИ ПОЧЕТКЕ КРИЗЕ У ПРЕДУЗЕЋУ

Апстракт: Криза не настаје изненада, она је стални пратилац пословања предузећа, само што је некад у мањој, а некад у већој мјери изражена. У свим фазама раста и развоја предузећа, криза се манифестује или као криза управљања, пласмана, ангажовања фактора или настаје услед одређених мјера државе. Мала и средња, као и велика предузећа у свом развоју имају кризе управљања, посебно у почетној, а понекад и у зрелој фази раста и развоја. Овдје не говоримо о узроцима кризе, ни о мјерама за њено превазилажење, као ни о мјерама за свођење кризе у подношљиве границе, већ у првом реду желимо да укажемо на неке показатеље који могу у раној фази сигнализирати скоро наступање кризе у предузећу. Како је познато да се у предузећу смјењују периоди успјешног или мање успјешног пословања, задатак менаџмента је да препозна показатеље који сигнализирају те знаке. Рано уочавање настанка кризе даје више шанси менаџменту да успјешније предуприједи кризу, учини је подношљивијом и задржи пословање предузећа, што дуже у зони оптималности предузећа или изнад прага економичности пословања. Значајан допринос за рано препознавање кризе, поред осталих, дају показатељи о дужини времена репродукционог циклуса, висини и структури ангажованих средстава – капитала, коефицијент ангажовања и репродуковања капитала, коефицијент реактивности трошкова, зоне запослености капацитета, реманентност трошкова, равнотежа предузећа (изједначавање граничних прихода и граничних трошкова), гранична економичност и друге. Ови показатељи, ако се редовно прате и анализирају, могу помоћи менаџменту предузећа да, уз остале мјере и активности, одржи у дужем времену предузеће у стању успјешног пословања.

Кључне ријечи: циклус репродукције, гранична економичност, коефицијент ангажовања и репродуковања, капацитет, трошкови, зоне запослености.

ЈЕЛ класификација: D24, L23

1. УВОД

У овом раду желимо да укажемо на неке показатеље који имају своје јасно теоријско објашњење у економској науци. Ти показатељи, ако се редовно прате и анализирају, могу упозорити менаџмент предузећа на рано откривање настанка кризе. Криза је саставни дио историје развоја предузећа, само што се она различито манифестује у појединим фазама развоја и раста предузећа. Разлози настанка кризе су мање-више познати, али се упркос том знању она ипак догађа. Један од

¹ Редовни професор, Економски факултет Универзитета у И. Сарајеву, Ул. Алексе Шантића 3, Пале; Е-маил: markosarcevic2008@gmail.com;

разлога настанка кризе је неблаговремено праћење и анализа показатеља који на њу указују, а други је непознавање или занемаривање значаја тих показатеља. Предузеће је отворен систем са подсистемима производње, размјене и финансирања². Као отворен систем, предузеће има улазне и излазне елементе. У систему се врши трансформација улазних елемената у излазне по одређеним законитостима, процедури, правилима са основном намјером да вриједности излазних елемената буду веће од вриједности улазних елемената. Ако предузеће оствари већу вриједност излазних елемената у односу на улазне, то је поуздан знак да је предузеће ефикасно и ефективно обавило свој задатак. Ако то није случај, разлог треба тражити у самом предузећу, у његовој економској стварности или у способности предузећа да се успјешније прилагођава окружењу. Наш циљ је да укажемо само на неке показатеље раног откривања кризе у трансформацији улазних у излазне елементе предузећа као система.

Криза предузећа никада не настаје изненада и одједном, него постепено. Она је последица недовољног праћења и анализе како унутрашњих, тако и спољашњих фактора који до тога доведу. Кад предузеће дође у кризу, услед утицаја спољних фактора, то је знак да је криза захватила виталне органе и да је неопходно радикално лијечење са дугорочним посљедицама, са великом неизвјешношћу по опстанак предузећа на тржишту. Већина проблема који доводе до кризе су у самом предузећу и његовом менаџменту, структури запослених, односно усклађености циљева радника и менаџмента на остварење циљева предузећа. Ако се у предузећу не предузимају превентивне мјере да до кризе не дође, онда је криза нормална последица такве активности. Ако менаџмент предузећа зна који су симптоми кризе, како унутрашњи тако и спољни и ако то редовно прати и анализира, до кризе ће теже доћи.

Предузеће и његово пословање треба пратити у континуитету, анализирати и када се уоче одређене слабости одреаговати одмах, отклањајући уочене недостатке. Приликом анализе користе се двије групе показатеља.

Прва група се односи на показатеље који у раној фази упозоравају на наступајућу кризу. У том случају важно је благовремено уочити симптоме кризе и акцију усмјерити на превентивно дјеловање, како би се исти отклонили. Друга група показатеља може да укаже на *тешку болест* предузећа и за разлику од прве групе, након уочавања није могуће предузети никакве мјере.

2. РЕПРОДУКЦИЈА

Менаџмент предузећа треба да зна да се репродукција одвија континуирано, односно у времену. Вријеме репродукције може бити објективно и субјективно (организационо) условљено. Укупно вријеме репродукције се састоји из времена појединих фаза репродукције. У фокусу је један репродукциони циклус који почиње ангажовањем свих потребних фактора за његово отпочињање и завршава се наплатом продатих производа и услуга тог циклуса и набавком свих потребних фактора за отпочињање новог циклуса. Ако предузеће жели да врши континуирани процес репродукције, оно мора да обезбиједи разумно трајање сваког од циклуса репродукције. Један циклус репродукције се састоји од пет

² Видјети дијаграм економске стварности на страни 3.

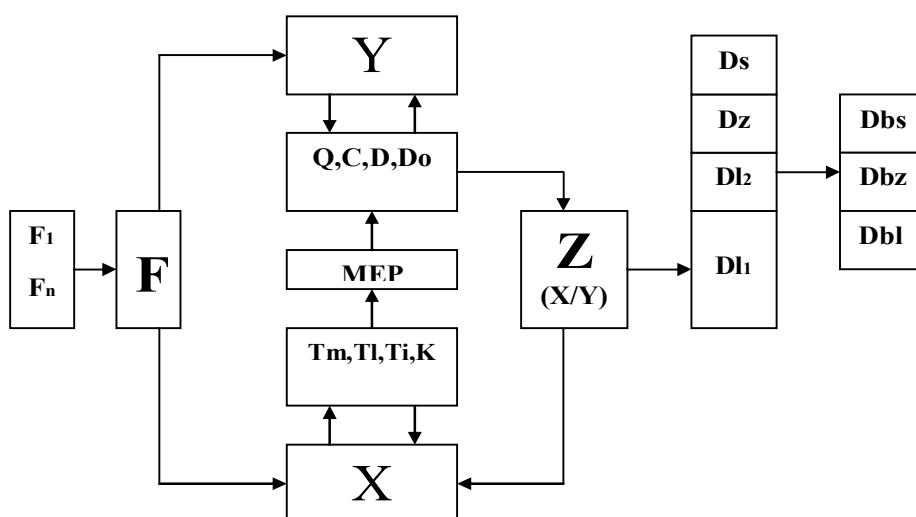
фаза, при чему свака од ових фаза има своје објективно условљено вријеме, чији збир даје укупно потребно вријеме трајања једног репродукционог циклуса. Поред објективно условљеног времена трајања циклуса постоји и субјективно, које може довести до значајног одступања у погледу потребне дужине трајања репродукционог циклуса.

Предузеће је отворен систем са подсистемима производње, промета и финансирања. Као отворен систем предузеће има улазне и излазне елементе. Улазни елементи су радна снага, предмети рада и средства за рад. Излазни елемент је готов производ или услуга у натуралном или вриједносном изразу (приход, доходак, добитак). Праћењем ових показатеља долазимо о сазнања у којем стадијуму производње се налазимо и шта треба предузети, да ли обим производње повећати или смањити.³

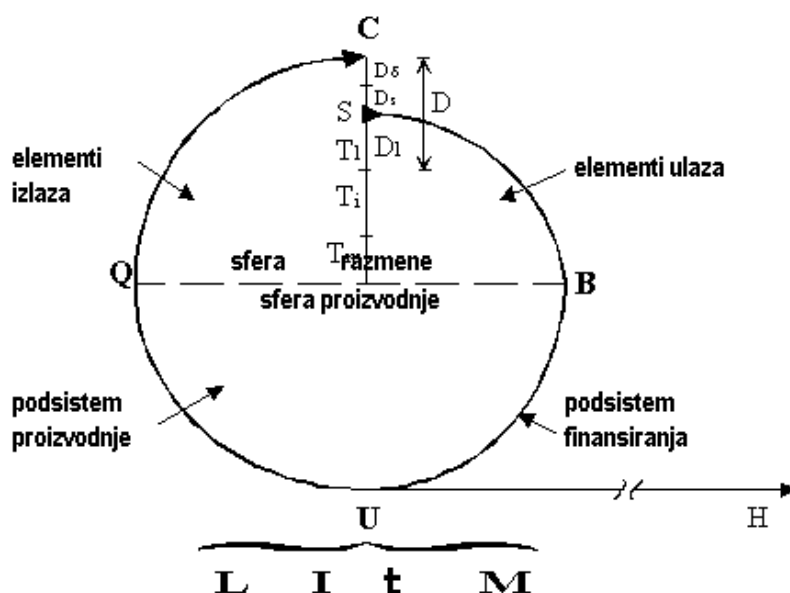
Кад су у питању цијена производа или услуге битно је пратити однос граничног трошка и граничног прихода, те ако је гранични трошак већи од граничног прихода, обим производње треба обуставити и тражити рјешења или привремено наставити производњу да би се задржали постојећи купци. Степен кориштења капацитета је битан, а посебно степен кориштења капацитета на граници економичности као и обим и структура трошкова на одређеном степену кориштења капацитета. У зависности од структуре трошкова гранична економичност може бити на вишем или нижем степену кориштења капацитета. Може се пословати и са нижим степеном капацитета ако је у структури укупних трошкова заступљено мање фиксних трошкова. Такође је важно вршити праћење по фазама репродукције.

Преображавајући се из новчаног – универзално расположивог – у почетни робни облик, а затим у прелазни технолошки, те завршни робни облик, капитал постаје сужено расположив због везивања за процесе репродукције који, на основу

³ Дијаграм организационе структуре и економске стварности предузећа (x - улазни елементи, y - излазни елементи, MEП - процеси у предузећу, Do - остварени добитак, Z - квалитет економије предузећа, Dz - дио дохотка за општу потрошњу, Dl - дио дохотка за личну потрошњу, Ds - дио дохотка за проширену репродукцију, Tm, Tl, Ti, K - трошкови материјала, рада и средстава за рад, Dbs, Dbz, Dbl - субјективно и објективно условљена одступања F фактори).



друштвене подјеле рада, обавља дати привредни субјекат. У оквиру тако успостављеног привредног субјекта формирају се носиоци појединих парцијалних задатака на принципу техничке подјеле рада. Поједине фазе циклуса репродукције обављају одговарајући дијелови датог предузећа, који су задужени да, обављајући свој посао, рационално располажу вриједностима које циркулишу по унапред замишљеним метаморфозама и фреквенцији. При томе, свако одступање од тако конципираног тока и фреквенције метаморфоза вриједности условљава поремећаје у равнотежи између расположивог дијела капитала који припада датом предузећу и величине његовог задатка. Појава ове неравнотеже неумитно се негативно одражава на окружење у виду прикраћивања осталих привредних субјеката у располагању капиталом који је неоправдано блокиран у некој од фаза циклуса репродукције у оквиру посматраног предузећа.



Слика 1. Схема циклуса репродукције у оквиру датог привредног субјекта.

2.1. Вријеме ангажовања средстава

С обзиром на то што се моментом деблокирања — моментом продаје произведене робе — ангажовани капитал ослобађа дотадашње везаности за производњу, он може у пуном деблокираном износу да се употреби, с истом функцијом, за нову производњу. Уколико је био краћи период његовог ангажовања, утолико ће прије он бити ослобођен за нову производњу. Ово јасно показује да је за проблем ангажовања средстава од исто толиког значаја трајање ангажовања као и сума ангажованих средстава. То трајање ангажовања испољава се као фактор величине ангажованог капитала у двојаким смислу:

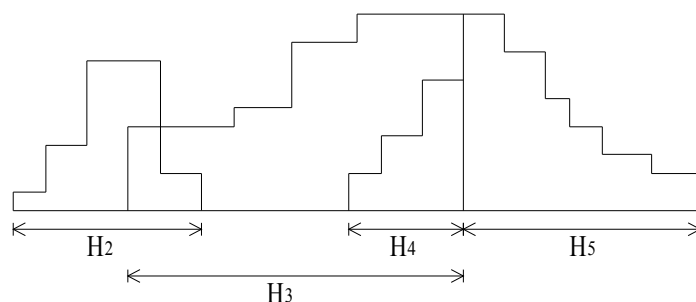
- (1) дужином циклуса ангажовања и
- (2) временским ритмом самог процеса ангажовања.

(1) Под *циклом ангажовања* подразумева се вријеме које прође од почетка до краја ангажовања средстава у једном улошку у производњу. Другим ријечима, то је вријеме које раздваја моменат блокирања од момента деблокирања капитала. Капитал ангажован у једном улошку не блокира се у свега једном моменту, већ најчешће у низу момената између којих такође настају временски интервали. Исто тако, ангажована средства се не деблокирају у једном моменту већ обично у низу момената, такође међусобно одвојених временским интервалима. Услјед ове чињенице, циклус ангажовања капитала диференцира се:

- (а) као конкретни или одређени циклус ангажовања и
- (б) као просјечни циклус ангажовања средстава.

(а) Карактеристично је за *конкретни циклус* ангажовања капитала да су у разним моментима тога циклуса ангажоване различите суме. Ово услјед тога што се у свакој од фаза капитала ангажује парцијално, у разним моментима и у различитим сумама у сваком од тих момената:

- У претходној робној фази куповине разних материјала и средстава за рад врше се у различитим моментима. Купљене количине такође приспијевају у различитим моментима. Моменти блокирања средстава у овој фази су у ствари везани за исплату купљених количина материјала, полуфабриката и сл. Како се и ове исплате врше у различитим моментима и у различитим износи-ма, слика процеса блокирања стално се мијења, а самим тим мијењају се и суме средстава ангажованих у фази залихе материјала и средстава за рад.



Слика 2. Стварни циклус ангажовања средстава:

H_2 = претходна робна фаза, H_3 = технолошка фаза, H_4 = фаза прекривања, H_5 = завршна робна фаза.

- У технолошкој фази – фази производње – моменти ангажовања капитала поклапају се са моментима трошења средстава за производњу (с изузетком основних средстава),⁴ дакле, с моментима отпочињања њихове производне

⁴ Средства за рад се одједном у укупном обиму уносе у процес производње, а у том процесу се само дјелимично (идеални дио) утроше, то јест пренесу само аликвотни дио своје вриједности

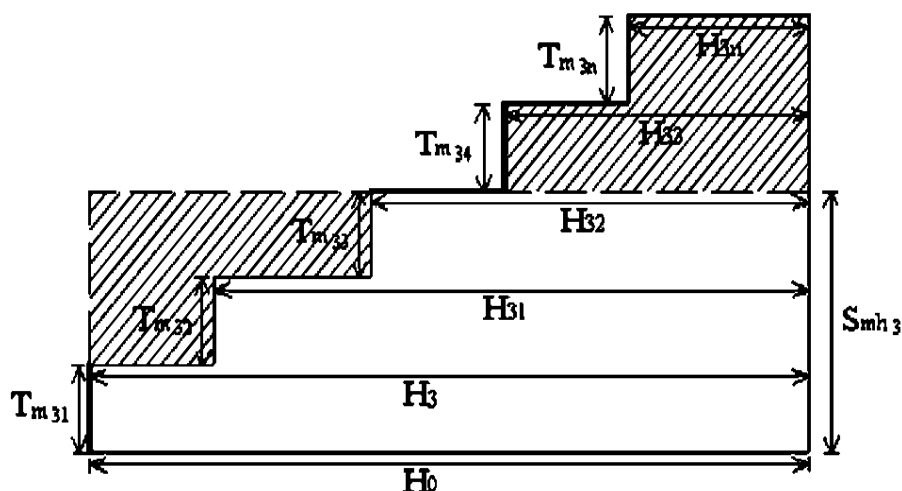
- потрошње. Ово зависи од низа технолошких и организационих фактора у радионицама. Услјед тога, у разним моментима, у недовршеној производњи налазе се различите суме ангажованих средстава (видјети слику 2.).
- У фази залихе готове робе промене ангажованих сума су посљедица: на једној страни, ритма изласка готове робе из производње и, на другој страни, ритма продаје те робе.

(б) С обзиром на то што је за проблем ангажовања средстава од подједнаке важности како *ангажована сума* тако и *трајање* ангажовања, реални циклус ангажовања није погодан инструмент за уочавање и сагледавање ових двију битних величина: у њему су у разним моментима ангажоване различите суме, а на другој страни, вријеме ангажовања истих сума је такође различито. Услјед тога је за контролу и анализу ангажованог капитала неопходно располагати *просјечним циклусом ангажовања* средстава. Просјечни циклус је рачунска, а не стварна величина. Њега можемо дефинисати као вријеме, не као различита времена већ као једно јединствено вријеме у коме је ангажована просјечна сума средстава једног улошка. Да би ову дефиницију могли и квантитативно изразити потребно је прорачунати:

- просечну суму ангажованих средстава и
- просечно вријеме ангажовања те суме.

За израчунавање *просјечне суме* ангажованог капитала у технолошкој фази потребно је, прије свега, поћи од њене стварне дужине. Ово је најчешће могуће врло лако схватити ако се технолошка фаза дефинише као вријеме које прође од прве па до посљедње технолошке операције. И једну и другу није тешко констатирати, с обзиром на то што су то техничке категорије. У овом временском распону су у појединим моментима ангажоване различите суме. Међутим, те све суме могу, као пондерисане аритметичке средине, да се сведу на просјечну суму. Ова просјечна сума означава рачунску просечну величину средстава ангажованих у сваком моменту технолошке фазе (видјети слику 3).

на производ који је помоћу њих у том процесу израђен. На тај начин се дио њихове вриједности деблокира из почетног робног у прелазни и завршни робни облик, а потом, продајом производа овај дио вредности се јавља у новчаном облику (наплаћена пренесена вриједност амортизованог дијела средстава за рад).



Слика 3. Ангажована обртна средства у материјалу у технолошкој фази ($T_{m31} - T_{m3n}$)

Ако се претпостави да је та просјечна сума средстава у једном улошку у технолошкој фази ангажована као просјечна сума и у фази залихе материјала, онда се, на основу вриједности укупне залихе материјала и ове просјечне суме, може израчунати дужина технолошке фазе. Ако је:

$$T_{m31} = 10 \text{ милиона, } H_3 = 100 \text{ дана}$$

$$T_{m32} = 10 \text{ милиона, } H_{31} = 80 \text{ дана,}$$

$$T_{m33} = 10 \text{ милиона, } H_{32} = 60 \text{ дана,}$$

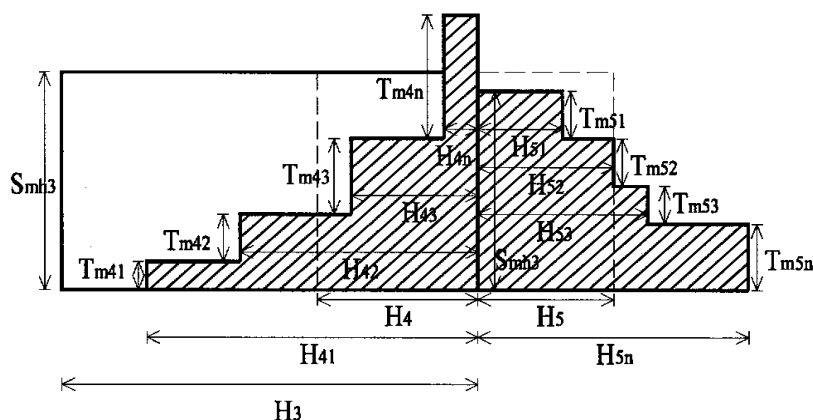
$$T_{m34} = 10 \text{ милиона, } H_{33} = 40 \text{ дана,}$$

$$T_{m3n} = 10 \text{ милиона, } H_{3n} = 20 \text{ дана,}$$

тада су просјечна средства ангажована у материјалу у технолошкој фази:

$$S_{mh3} = \frac{10 \cdot 100 + 10 \cdot 80 + 10 \cdot 60 + 10 \cdot 40 + 10 \cdot 20 +}{100} = 30000000 \text{ d.}$$

На основу исте претпоставке и на основу познавања вриједности залиха недовршене производње и залиха готове робе може се израчунати дужина фазе прекривања, као и дужина фазе залихе готове робе (видјети слику 4).



Слика 4. Фаза прекривања и завршна фаза у просјечном циклусу ангажовања средстава

(2) Под *ритмом улагања* подразумијева се временски ток блокирања средстава; временски ток појединачних исплата за набављени материјал, временски ток уношења појединих количина у прераду, ток исплата зарада радника за извршени рад за недовршену производњу и ток изласка готове робе из производње у складиште готове робе. Начелно посматрано, у извјесним случајевима ови *моменти блокирања* могу да буду ближи почетним фазама, док у другим случајевима они могу бити ближи завршним фазама. Ово је од ванредног значаја за просјечну суму ангажованих средстава у једном циклусу ангажовања. Уколико су моменти ангажовања ближи *почетним фазама циклуса*, у просјеку је ангажована већа сума капитала; обрнуто, уколико су моменти ангажовања ближи *завршној фази циклуса*, у просјеку је ангажована сразмјерно мања сума.

2.2. Укупно вријеме циклуса репродукције

Средства ангажована у репродукцији репродукују се у процесу производње у напјијред изнијетом смислу ријечи, да би могла поново да се унесу у производњу и репродукцију и тако омогуће континуелност производње, односно континуелност подмирења потреба. Моменат техничког репродуковања тих средстава подудара се с моментом довршавања производа на који су утрошена та средства: наиме, ако се са процесом производног трошења средстава њихове вриједности преносе у нови производ, процес преношења вриједности завршен је моментом довршетка новог производа. Међутим, друштвено признање овако извршене репродукције је још неизвјесно. Оно ће бити учињено оног момента кад на тржишту појединачни или колективни купци, односно потрошачи, купе произведени производ и за њега плате одређену цијену. У висини те цијене биће изражен степен тржишног признања (потпуног или дјелимичног) репродукције утрошених средстава.

Са тржишним признањем репродуктивности средстава, средства ангажована у репродукцији репродукована су и фактички и формално. Ипак, са становишта *економије предузећа и функције* ангажованог капитала у тој економији, за цијели проблем репродуковања средстава од значаја је још један моменат, а то је моменат *повраћаја* оних *функционалних карактеристика* средстава због којих су она уопште ангажована у производњи. Циљ и смисао овог ангажовања, као што је раније наглашено, своди се на функцију средстава:

- у обезбјеђивању техничког континуитета производње и
- у спровођењу напора да се квалитет економије што више приближи оптималном.

Овако постављено, циљеви ангажовања средстава остварују се тек кад капитал поприми *натурални* облик једне од фаза његовог ангажовања: претходни робни облик, технолошки облик, завршни робни облик. Према томе, иако су средства ангажована у производњи технички репродукована моментом довршетка производа због кога су ангажована, иако је моментом продаје тога производа у виду робе учињено тржишно признање њиховог репродуковања, *функција* њихове *ангажованости* у производњи фактички је *репродукована* тек моментом кад она поприми један од натуралних појавних облика – залиха материјала, залиха недовршене производње, залиха готове робе – због којих је уопште било потребно њихово ангажовање. То значи да су ангажована средства у репродукцији функционално репродукована не моментом продаје робе већ моментом набавке нових средстава помоћу којих се продужује и обнавља производња. Између та два момента – момента продаје робе и момента набавке нових материјала – пролази дуже или краће вријеме у коме се средства налазе у *новчаном облику*.

Овај период, наиме, период који прође од момента почетног ангажовања – блокирања - (моменат набавке материјала), па до момента функционалног репродуковања тих средстава (моменат поновне набавке материјала) представља један *циклус репродукције* (видјети слику 5).

Фазе циклуса ангажовања су истовремено и фазе циклуса репродукције. Међутим, поред ових, циклус репродукције има још и пету фазу – *фазу капитала у новчаном облику*. Из овог прекривања највећег дијела циклуса репродукције циклусом ангажовања средстава могу се извући закључци у погледу других карактеристика циклуса репродукције. И код њега, наиме, као и код циклуса ангажовања средстава, можемо диференцирати *конкретни*, тј. одређени, и *просјечни* циклус репродукције; за први је карактеристично:

- да се у разним моментима циклуса репродукују различите суме средстава и
- да је вријеме репродуковања разних сума различито.

За други – тј. просјечни циклус репродукције – карактеристично је то да је он рачунска категорија и да се конструише на бази претпоставке да се стално, тј. у сваком моменту, у предузећу репродукује иста сума средстава.



H_1 = фаза средства у новчаном облику;
 H_2 = фаза средства у претходном робном облику;
 H_3 = технолошка фаза;
 H_4 = фаза прекривања;
 H_5 = фаза средства у завршном облику.

У економској теорији и пракси, ангажовању као облику улагања посвећено је знатно мање пажње у односу на проблематику трошкова. То је и разумљиво када се ради о оним историјским условима производње када је живи рад у структури улагање заузимао далеко веће учешће него облици минулог рада и када се због пре-тежно екстензивног начина привређивања мање водило рачуна о *времену* као ди-мензији процеса репродукције.



68

рактеристике улагања капитала у средства за рад. Производња која је заснована на високом органском саставу елемената производње захтијева велику кумулацију капитала у облику средстава за рад да би могла да отпочне. Овако кумулирани капитал у средствима рада репродукује се постепено, по правилу дуготрајније од времена израде производа који се помоћу њих ствара, с обзиром на њихове карактеристике *вишекратне* употребљивости. Функција ових средстава је услов производње, а она се може одвијати само ако су овако акумулирана средства присутна, унесена, везана у производњи кроз цијели циклус њиховог иначе постепеног трошења.

2.3. Подсистем финансирања

Трећи елемент организационе структуре економског система предузећа представља подсистем *финансирања*, чије функционисање се испољава у обезбјеђивању циркулације економских вриједности и размјене и омогућује континуитет репродукционог трошења елемената производње у виду њиховог прибављања за новац и поновне метаморфозе готових производа у новчани облик вриједности. Контрола економске ефикасности и у том трећем елементу система индустријске организације остварује се помоћу сљедећег обрасца:

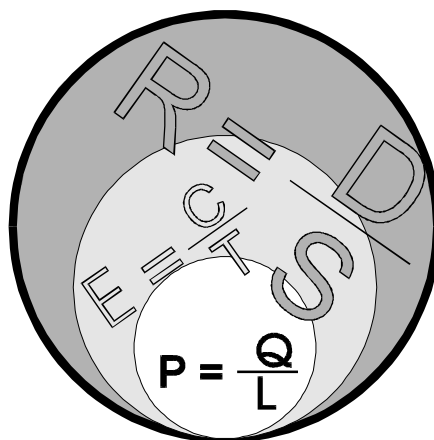
$$R = \frac{D}{S} = \frac{C - T_{mi}}{\beta T}$$

који показује способност оплођавања вриједности. (R = рентабилност, D = доходак, T_{mi} = трошкови средстава за производњу, β = коефицијент ангажовања средстава.)

Као што је претходно речено, рентабилност се може изразити и профитном стопом, што представља показатељ способности оплођавања вриједности са становишта власника капитала. Обрасцем:

$$\frac{1}{\beta} = \frac{T}{S}$$

изражава се ефикасност самог подсистема финансирања. То, другим рјечима, значи да реципрочна вриједност коефицијента ангажовања представља показатељ ефикасности подсистема финансирања, изражавајући *брзину циркулације* капитала у репродукцији. Наиме, како коефицијент ангажовања (β) изражава *дужину* циклуса репродукције, представљену релативно према основној временској јединици у области привређивања, години, његова реципрочна вриједност показује брзину кружења капитала, односно број његових обртаја у јединици времена. Отуда предузећа имају интерес да скрате циклус репродукције појединих дијелова капитала предујмљеног у прибављање елемената производње и поново *деблокираних* продајом производа. Наиме, дужи циклус репродукције капитала условљава потребу ангажовања веће вриједности за дати процес производње, а тиме и главну негативну посљедицу таквог понашања – камату на предујмљени капитал.



Слика 7. Међусобни однос парцијалних израза квалитета економског система предузећа

Овако посматрано, квалитет економског система предузећа изражава се парцијалним показатељима ефикасности сваког од подсистема његове организационе структуре – технолошког, размјенског и финансијског. То омогућује да се контролише његово понашање у сваком од тих сегмената, односно да се утврди одговорност за пропусте или заслуге за успјешност појединих носилаца функција менаџмента у организационој подјели рада. У том смислу, сваки од подсистема има своје посебне задатке у циклусу репродукције, који су међусобно подијељени по принципу јединства супротних интереса. Тек на основу израза укупног пословног успјеха који је показатељ ефикасности цијелог система, може се оцијенити степен остваривања основног економског принципа репродукције – одређени резултат уз минимално улагање у процес репродукције. То се обезбјеђује спровођењем другог организационог принципа – јединства циља.

Парцијални показатељи квалитета економског система предузећа међусобно су *вертикално* повезани и условљени. То значи да је показатељ квалитета економије једног подсистема садржан у показатељу другог подсистема, уз одговарајуће проширење елементима резултата и улагања који су релевантни за тај виши организациони ниво. Овај однос може се и графички представити као на слици 7.

Предузеће може бити у равнотежи када је постигнута максимална уравнотежена стопа раста, стопа диверзификације и просјечне профитне марже, поред изједначавања граничног прихода и граничног трошка на одређеном степену кориштења капацитета. Политика пословања се може изразити преко три инструмента: коефицијента финансијске сигурности, стопе диверзификације и просјечне профитне марже. Стопу диверзификације можемо добити стављањем у однос броја нових производа који се уводе у одређеном раздобљу и удјела успјешних нових производа. Диверзификација може попримити два облика и то:

- а) потпуно нов производ без блиских супститута који ствара нову тражњу (диференцирана диверзификација);
- б) производ који је супститут за сличне робе које се већ производе (имитаторска диверзификација) и тиме доћи у оштру конкурентску борбу са сличним произвођачима. За предузеће је боље да се определијели за диференцирану диверзификацију пошто је тржиште сигурније са мање конкурентности.

3. ЗОНЕ КОРИШТЕЊА КАПАЦИТЕТА

Предузеће треба да зна у којој се зони запослености капацитета налази. У кориштењу капацитета постоје трошкови успостављања капацитета (фиксни) и трошкови функционисања капацитета. Кориштење капацитета услед законитости понашања трошкова по јединици производа је исто значајно за предузеће. Постоје три зоне производње. То су зона дегресије, оптималности и прогресије. У зони дегресије трошкови брже опадају у односу на обим производње, у зони оптималности трошкови се крећу пропорционално расту производње и у зони прогресије трошкови расту брже од раста обима производње. Свакако да су трошкови по једном производу најнижи у зони оптималности, па је природно да менаџмент настоји производити у тој зони. Но, да би менаџмент знао у којој се зони кориштења капацитета налази он треба да користи коефицијент реактибилности трошкова који се израчунава стављањем у однос укупних трошкова дате зоне запослености и обима производње те зоне. Ако је коефицијент у интервалу од 0-1, то је зона дегресије, ако је 1, онда је зона оптималности и ако је преко 1 онда је то зона прогресије. Кад је утврђена зона запослености, предузеће се налази у ситуацији да своју цијену коштања упоређује са тржишном цијеном, па да утврди који степен кориштења капацитета треба користити да се формира нормална цијена коштања по којој се исплати производити и испод које се више исплати обуставити производњу. Модел који се користи је $y = a + bx = c$, при чему су y – укупни трошкови, a – фиксни трошкови, bx – варијабилни трошкови и c – остварени приход од продаје производа и услуга. Ако је $y = c$, трошкови тог капацитета (те зоне запослености) једнаки су оствареном приходу (реализовани обим по просјечној цијени). Менаџмент се налази у стању да настави рад. Ако предузеће жели да зна који је то степен кориштења капацитета испод ког се не исплати производити, онда се ставља у однос стварни обим производње са обимом производње који се остварује на степену граничног капацитета. Гранични капацитет утврђујемо по моделу $X = FT/P_c - VT$, при чему је: X – обим производње, FT – обим трошкова успостављања капацитета, P_c – тржишна цијена, VT – варијабилни трошкови по јединици производа. Што је већи стварни обим производње од прага капацитета, то је степен сигурности предузећа већи и обратно. Овај модел је валидан под претпоставком да су фиксни трошкови апсолутно фиксни од нултог до максималног капацитета, да су тржишне цијене константне и да се не мијењају с обзиром на обим понуде, да трошкови по јединици производа имају дегресиван карактер и да је обим раста производње пропорционалан обиму варијабилних трошкова. Висина прага капацитета је условљена структуром фиксних и варијабилних трошкова. Ако је учешће фиксних трошкова у структури укупних трошкова веће, то ће праг капацитета бити на вишем нивоу и обратно. Могуће је да праг капацитета с обзиром на ову законитост буде код неких предузећа 20 %, а код неких других 75 % и више. Свака промјена претпоставке модела прага кориштења капацитета утиче на промјену висине прага кориштења капацитета. Тако промјена продајне цијене производа и услуга директно утиче на ниво капацитета.

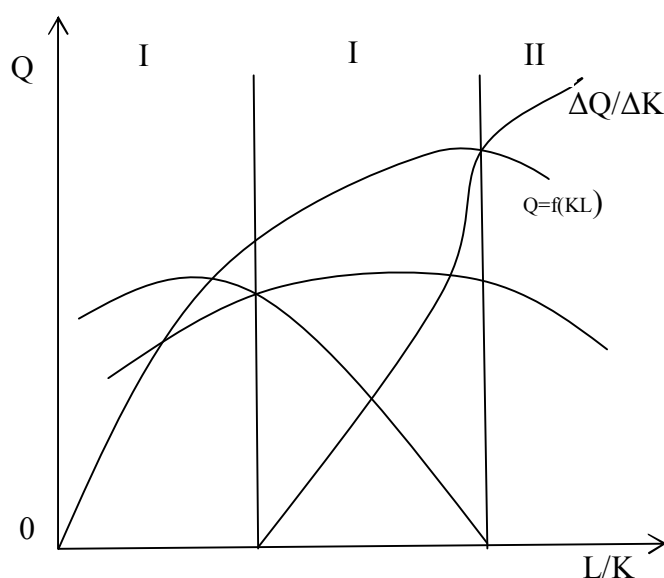
Када помињемо праћење обима капитала по фазама појединог циклуса репродукције важну улогу имају и коефицијент ангажовања и коефицијент

репродуковања⁵. Тако коефицијент ангажовања показује обим ангажованог капитала у односу на обим производње или обим објективно условљених трошкова. Према томе, ако је ангажован велики капитал који се слабо користи у репродукционом циклусу, онда ће овај коефицијент бити $\beta > 1$, што указује да предузеће мобилише значајан износ капитала који није у директној вези са обимом производње. Што је коефицијент ангажовања већи, то је стање у висини капитала лошије и треба предузимати мјере да се коефицијент ангажовања доведе на ниво испод 1, односно да се главнина ангажованог капитала стави у функцију производње. Насупрот коефицијенту ангажовања, коефицијент репродуковања показује однос остварене производње (трошкова) и ангажованог капитала ($1/\beta = T/S$). Што је мањи износ капитала у директном односу са производњом у једном циклусу, то је и овај коефицијент мањи и обрнуто. Ако предузеће користи већи дио капитала у једном или више узастопних циклуса то је и коефицијент репродуковања већи. Према томе, коефицијент репродуковања показује колико је појединачних или више узастопних циклуса репродукције потребно да би се репродуковао предујмљени капитал. Свакако циљ репродукције није само да се репродукује уложени капитал, већ да се он репродукује у проширеном обиму, односно да се оствари одређен профит довољан за проширење репродукције, као и измирење обавеза према држави, запосленима, власницима и менаџерима. Висина оствареног профита као награде за предузетништво зависи, између осталог, и од смањења коефицијента репродуковања кад се капитал репродукује у краћем времену и од коефицијента ангажовања да се ангажовани капитал у већој мјери стави у функцију остварене производње и профита.

Ако се предузеће оријентише на тржиште, односно ако се продајна цијена узме као оријентација, онда се при смањењу тржишне цијене предузеће одмах нађе у кризи. Једноставно, оно не зна своје могућности (унутрашње резерве), односно до којег нивоа се цијена може смањити. Када је $C = XP_c$, а $T = FT + BX$, онда је $C = T$. Ако дође до раста цијене на тржишту, рецимо за 10 %, онда се ствара лажна слика о стању равнотеже предузећа и зоне запослености капацитета. Предузеће се може наћи у зони прогресије, а ако је продајна цијена повољна, предузеће може форсирати повећање производње, да би се у случају пада цијена предузеће нашло помјерено из равнотеже, а поготову из зоне прогресије, одакле се теже враћа у зону оптималности услед реманентности трошкова. Ако се смањи кориштење капацитета линеарно се не смањују трошкови, а пад цијене и пораст трошкова доводи до смањења профита или његовог губитка. У равнотежи предузећа се изједначава гранични приход и гранични трошак и профит је тада највећи. Ако је предузеће у стању равнотеже и уједно у оптималној зони кориштења капацитета, онда ће под условом да су производи квалитетни и цијена прихватљива за купце, теже доћи до угрожавања таквог предузећа. Код обраде неких показатеља раног откривања кризе у предузећу, битно је указати на структуру трошкова. Високи фиксни трошкови траже висок степен кориштења капацитета, иначе је криза у предузећу неминовна услед високе цијене коштања и малог профита.

⁵ Коефицијент ангажовања капитала $\beta = S/T$, а коефицијент репродуковања капитала $1/\beta = T/S$, при чему је просјечна сума ангажованог капитала, а T -трошкови у једном циклусу производње.

Зоне кориштења капацитета можемо најједноставније објаснити преко стадијума производње и преко коефицијента реакбилности трошкова. Ако је коефицијент реакбилности трошкова мањи од 1, то указује на чињеницу да обим трошкова расте спорије од обима производње и да се предузеће налази у зони дегресије. Ако је коефицијент реакбилности 1, то подразумева да пораст трошкова и обима производње има пропорционалан карактер и то указује да се предузеће налази у зони оптималности или пропорционалности. Ако је коефицијент реакбилности већи од 1, то указује да раст производње условљава интензивнији раст трошкова и да се предузеће налази у зони прогресије. Није потребно посебно истицати да ће рационални произвођач настојати да степен кориштења капацитета задржи што дуже у зони оптималности.



Слика 8. Дијаграм зона запослености капацитета

Прикладно објашњење зона запослености капацитета може се приказати у три стадијума производње. Тако је у првом стадијуму производње гранични производ капитала негативан, а у трећем стадијуму производње гранични производ рада је негативан. То указује да ће рационални произвођач производити у другом стадијуму производње кад је и гранични производ рада и капитала позитиван. Ако је рад скуп у односу на капитал, производни капацитет предузећа ће бити ближе првом стадијуму. Ако је капитал скупљи у односу на рад, онда ће се производња приближавати трећем стадијуму. У првом стадијуму производње ($\Delta Q/\Delta K$) је негативан и достиже 0 при уласку у други стадијум. Међутим гранични производ рада ($\Delta Q/\Delta L$) достиже вриједност 0 при изласку из другог у трећи стадијум производње, тако да у другом стадијуму производње и рад и капитал имају позитивне величине. Битно је да предузеће зна у којој је зони запослености (најбоље је у зони оптималности). Важан показатељ при зони кориштења капацитета представљају гранични трошкови и гранична продуктивност као обрнуто пропорционалне величине. Гранични трошак у првој зони опада, достиже свој минимум и почиње да расте, а гранична продуктивност у

првој зони почиње да расте, а затим опада. Према томе, зона оптималног капацитета може се налазити и при максималној граничној продуктивности и минималним граничним трошковима. Надаље, зона оптималног капацитета који даје оптималан пословни успјех може се пратити и преко граничног прихода и укупног прихода предузећа. Тако је укупан приход предузећа највећи када је гранични приход једнак нули. Предузеће се налази у оптималној зони и кад му је изједначен гранични приход и гранични трошкови и тад је профит највећи.

Предузеће се налази у зони позитивног пословања ако му укупни приход превазилази укупне трошкове, међутим предузеће се налази на прагу економичности, ако су укупни приходи и укупни трошкови изједначени. Тако рецимо важи да је $y = a + bx = c$ при чему је $c = x \cdot p_c$ y – укупни трошкови, c – укупни приход, p_c – тржишна цијена, a – фиксни трошкови, b – варијабилни трошкови по јединици производа и x -обим производње. То је минималан капацитет. Да би се утврдио обим производње на нивоу граничне економичности може послужити сљедећи модел: $x = a/p_c - b$. Да би овај модел био валидан морају се уважавати сљедеће претпоставке, да су фиксни трошкови апсолутно фиксни од нултог до максималног степена кориштења капацитета, да су варијабилни трошкови пропорционални трошковима, да је тржишна цијена дата, да се сви производи који се произведу могу реализовати и да трошкови по јединици производа имају линеарно-дегресивни карактер. Неопходно је пратити и предузети мјере да се предузеће што дуже налази у оптималној зони (односно другом стадијуму производње) близу изједначавања граничних трошкова и граничних прихода, граничног прихода између 1 и 0, коефицијента реактивности трошкова 1, коефицијента ангажовања већег од 1, коефицијента репродуковања мањег од 1. Степен кориштења капацитета на граници економичности може бити на вишем или на нижем степену у зависности од обима и структуре трошкова. Ако предузеће има у структури трошкова значајно учешће фиксних трошкова, онда ће степен кориштења капацитета на граници економичности бити на већем нивоу, те ако предузеће у структури укупних трошкова има значајно учешће варијабилних трошкова, онда ће степен кориштења капацитета на граници економичности бити на нижем нивоу. На степен кориштења капацитета на граници економичности значајан утицај има и тржишна цијена производа.

4. ГРАНИЧНА ЕКОНОМИЧНОСТ

4.1. Појам и значај прага економичности

Трошење елемената производње не може се посматрати изоловано од резултата репродукције у оквиру економског система предузећа. То проистиче из околности што се трошкови елемената производње, као облик улагања вриједности, репродукују реализацијом производа, као подсистемом излаза економског система предузећа.

Изучавање законитости понашања трошкова показује да се смањивањем степена кориштења капацитета не могу у истој сразмјери смањити и трошкови елемената производње. У вези с тим, мора се оцјењивати до које мјере је допустиво, у оквиру пословне политике предузећа, смањивати степен кориштења капацитета ка-

да се појаве потешкоће и немогућности да се производни потенцијал користи на оптималном нивоу. То оцјењивање изводи се упоређивањем *прихода* који се остварује на датом обиму производње, уз константне стандардне продајне цијене производа и *трошкова* које изазива такав обим производње, што се може квантитативно изразити обрасцем:

$$\sum_{i=1}^n Q_i C_{qoi} = C \geq T \quad /3.1/$$

При чему је C_{qoi} = тржишне цијене производа (стандардне).

Како је основна економска законитост изражена у могућности да се ствара већа вриједност од оне која се улаже, смањивање обима производње испод оног степена коришћења капацитета који не обезбјеђује већу реализовану вриједност производа од трошкова представља економски неоправдану појаву. Зато се обим производње на коме се изједначава реализована вриједност производа (C) са трошковима (T) *сматра прагом економичности*. Према томе, степен коришћења капацитета испод којег се више не остварује економично пословање представља *праг економичности*⁶ коришћења капацитета.

Доњи степен коришћења капацитета на коме престаје економично пословање предузећа назива се и *праг корисности*, јер се испод тога обима производње трошкови не покривају реализацијом производа, односно:

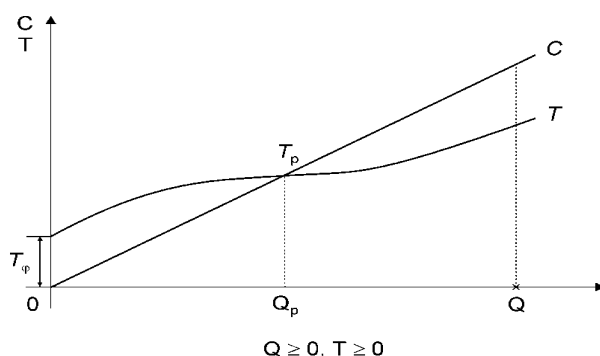
$$T = C \quad /3.2/$$

Испод прага корисности настаје *губитак* у пословању предузећа, који се изражава у *негативној* разлици између вриједности реализације производа и трошкова производње, што се квантитативно може изразити по обрасцу:

$$G = T - C \quad /3.3/$$

при чему је: G = губитак у пословању предузећа, који изражава негативну разлику између стварних трошкова (T) и реализоване вриједности производње (C).

⁶ У економској теорији и пракси често се појам прага економичности идентификује са прагом рентабилности, а јављају се и други називи за ову појаву као што је праг корисности, "мртва тачка", тачка покрића и сл. Међутим, сви ови и слични називи могу се прихватити са одређеном резервом. Наиме, назив "праг рентабилности" не одговара значењу ове појаве, јер се у економској теорији под изразом рентабилност подразумева однос између дохотка или добитка и суме ангажованог капитала, док се у овом изразу, коме једино одговара назив праг економичности, стављају у однос реализована вриједност производа и трошкова елемената производње.



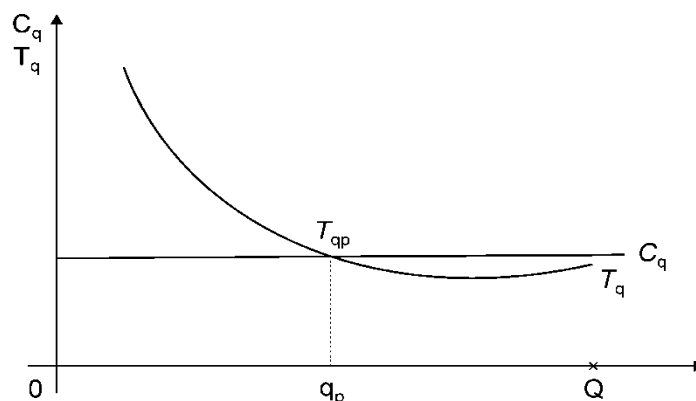
Слика 9. Праг економичности коришћења капацитета у условима криволинијског развоја укупних трошкова

До појаве прага економичности прије падања степена коришћења капацитета на нулу долази због околности што се укупни трошкови спорије смањују од пада обима производње. При томе, смањење обима производње праћено је одржавањем висине фиксних трошкова на нивоу условљеном успостављањем капацитета. Ова појава може се графички представити као на слици 9.

Ако се понашање укупних трошкова у функцији динамике степена коришћења капацитета посматра пројектовано на јединицу производа, доћи ће до ситуације као на слици 10. Ова слика показује да се на нивоу прага економичности коришћења капацитета висина продајне цијене изједначава са цијеном коштања, што условљава свођење добитка, односно профита по јединици производа на нулу. При томе се подразумева да је продајна цијена (C_q) формирана под дејством односа понуде и тражње или других објективних фактора пословања, односно да је њена висина независна од динамике коришћења капацитета.

Опадањем обима производње испод прага економичности долази до смањивања вриједности реализације производа. То је резултат околности што се реализована вриједност производње, у правилу, креће праволинијски, односно по линији пропорционалности, док се укупни трошкови у функцији степена коришћења капацитета мијењају криволинијски⁷. При томе, реализација се своди на нулу када се степен коришћења капацитета, односно обим производње, сведе на нулу, док се у том случају трошкови сведе на износ фиксних трошкова, који је знатно изнад нуле. Овакав однос између реализације и трошкова у различитим варијантама коришћења капацитета представља показатељ за оријентацију менаџмента конкретне предузећа у формирању пословне политике у условима ограниченог пласмана производа или других проблема који онемогућавају оптимално коришћење расположивог производног потенцијала.

⁷ Продајне цијене производа у условима тржишне привреде формирају се под дејством понуде и тражње, као и других критеријума робне размјене. Међутим, на њихову висину не утиче непосредно промјена степена коришћења капацитета конкретне предузећа. Зато се продајне цијене (C_q) узимају као константна величина у функцији динамике степена коришћења капацитета. Из тога проистиче и праволинијско кретање износа реализације производа. С друге стране, кретање линије укупних трошкова у функцији коришћења капацитета детерминисано је њиховом квалитативном и квантитативном структуром.



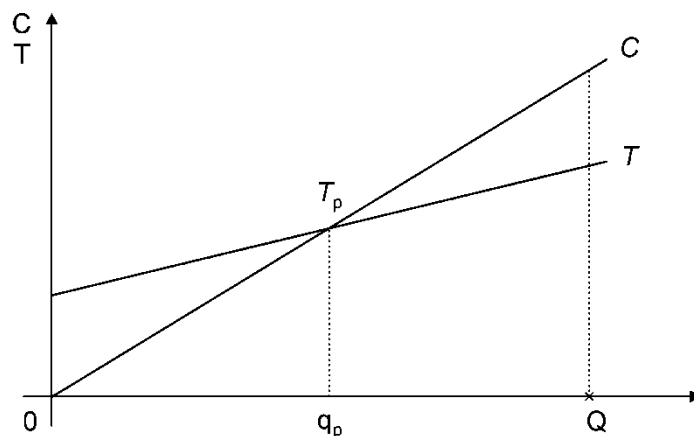
Слика 10. Праг економичности коришћења капацитета у условима криволинијског развоја цијене коштања

4.2. Утврђивање прага економичности

Утврђивање прага економичности у конкретном предузећу подразумијева познавање квалитативне и квантитативне структуре трошкова и њихове динамике у функцији промјена степена коришћења капацитета. Познато је да свако предузеће у своме пословању има: фиксне, релативно фиксне и пропорционалне трошкове. Међутим, *квалитативна* структура укупних трошкова класификованих према условљености динамиком степена коришћења капацитета, разликује се од једног до другог предузећа, зависно од органског састава елемената производње у њему, што има значаја код формирања пословне политике.

Свака промјена степена коришћења капацитета условљава и одређену промјену трошкова елемената производње. Ова промјена висине укупних трошкова настаје у дијелу варијабилних, док се фиксна компонента задржава на нивоу који је условљен успостављањем капацитета. Међутим, промјене висине варијабилних трошкова у функцији динамике коришћења капацитета односе се на сразмјерно мијењање пропорционалне компоненте у њима, док се релативно фиксна компонента јавља само у случају раслојавања обима производње у смислу мијењања организационе структуре коришћења производне могућности датог предузећа. Тако посматрана динамика укупних трошкова у функцији динамике степена коришћења капацитета омогућује свођење овог облика улагања елемената производње на само фиксну и пропорционалну компоненту, јер се релативно фиксна компонента не јавља обавезно, уколико нема промјена у организационој структури коришћења капацитета⁸. Ова појава је и графички представљена на слици 11.

⁸ Релативно фиксни трошкови условљени су организационом структуром коришћења капацитета - $T_p = f(Q_3)$ - што значи да се јављају и мијењају с појавом и промјенама раслојавања производње на серије, моделе, типове производа, и сл. те када се не врши раслојавање капацитета при његовом коришћењу нема ни појаве ове врсте трошкова. Полазећи од овога, при третирању динамике укупних трошкова у функцији промјене степена коришћења капацитета, могуће је апстраховати релативно фиксну компоненту.



Слика 11. Утврђивање прага економичности коришћења капацитета када су варијабилни трошкови једнаки пропорционалним

Полазећи од поставке да се у функцији промјена обима производње мијењају само пропорционални трошкови, док се релативно фиксни не јављају када нема раслојавања коришћења капацитета, израчунавање прага економичности може се извести по следећем обрасцу:

$$K_{qp} = \frac{T_{\phi}}{QC_q - QT_{\pi q}} = \frac{T_{\phi}}{C - T_{\pi}} \quad /3.4/$$

при чему је: K_{qp} = степен коришћења капацитета на прагу економичности, док остали симболи имају исто значење као у ранијим обрасцима.

Примјена метода за утврђивање *прага економичности*, може се приказати следећим нумеричким примјером:

Конкретно предузеће има капацитет $Q = 30\,000$ јединица производа, тржишна цијена производа $C_q = 1\,000$ КМ, фиксни трошкови условљени успостављеним капацитетом $T_{\phi} = 6\,000\,000$ КМ, пропорционални трошкови по јединици производа $T_{\pi q} = 500$ КМ.

Уврштавањем ових конкретних величина у образац /3.4/ изводи се следећа рачуница:

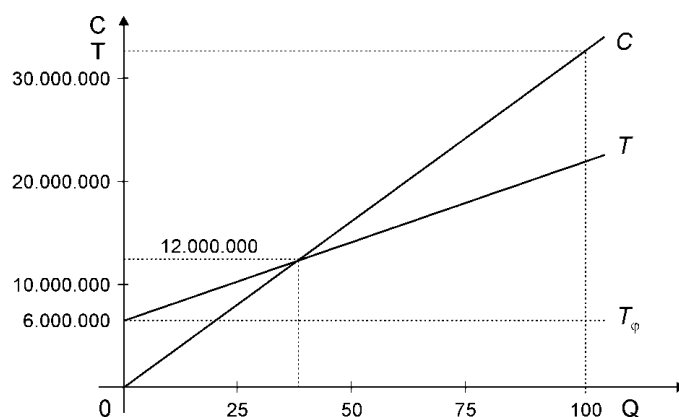
$$K_{qp} = \frac{6\,000\,000}{30\,000\,000 - 15\,000\,000} = 0,40$$

односно *праг економичности* се налази на 40 % коришћења успостављеног капацитета конкретног предузећа. То значи да се, на нивоу од 40 % коришћења капацитета, који износи 30.000 јединица производа, изједначава вриједност реализоване производње са укупним трошковима за тај обим производње. Према томе, обим производње на прагу економичности биће 40% од 30.000 јединица, колики је укупни капацитет, што износи 12.000 јединица производа. Ако се број јединица производа који одговара прагу економичности коришћења капацитета помножи

продајном цијеном (C_q), која је константна, добије се износ од 12.000.000 KM, који представља вриједност реализоване производње на прагу економичности, односно којом се покрива укупни износ трошкова на том степену коришћења капацитета. Ово се може извести по следећем поступку:

$$C = QC_q = 12000 \cdot 1000 = 12000000 \text{ KM.}$$

$$T = T_\phi + QT_{Tq} = 6000000 + 12000 \cdot 500 = 12000000 \text{ KM}$$

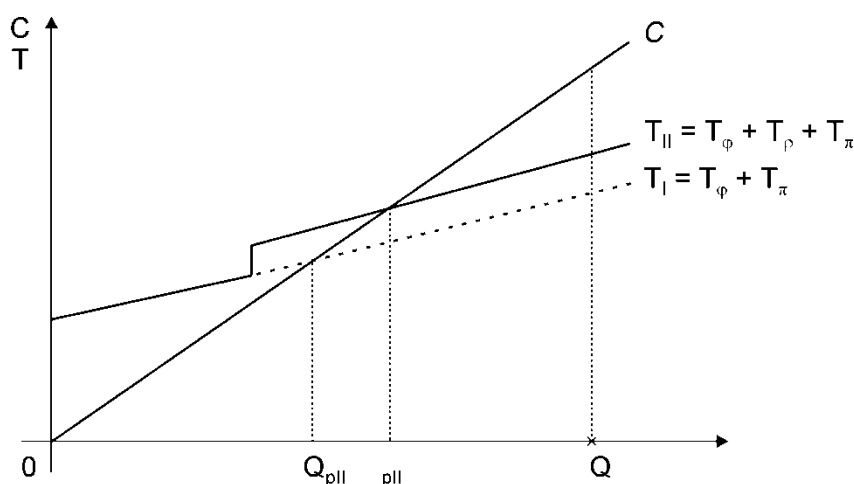


Слика 12. Праг економичности коришћења капацитета утврђен на основу нумеричких показатеља из конкретног примјера

Износ реализације утврђен је множењем обима производње који одговара пуном коришћењу капацитета (Q) и продајних цијена (C_q) које су константне у односу на промјене обима производње. Висина варијабилних трошкова из горњег обрасца утврђена је као умножак обима производње за укупан капацитет (Q) и пропорционалних трошкова по јединици производа ($T_{\pi q}$), који су константни. На нивоу прага економичности коришћења капацитета долази и до изједначавања стварне цијене коштања (T_q) са продајном цијеном (C_q), те се добитак односно профит по јединици, као и у укупном износу своди на нулу.

Претходни нумерички примјер може се и графички представити као на слици 12, која је изведена на основу оригиналних показатеља предње рачунице, а према обрасцу /4.4/.

У датом примјеру утврђивања прага економичности коришћења капацитета пошло се од поставке да се под дејством промјене обима производње мијењају само пропорционални трошкови, јер су релативно фиксни трошкови, као друга компонента варијабилних трошкова, апстраховани. Такво апстраховање заснива се на поставци да се ради о хомогеној производњи, односно без раслојавања коришћења капацитета на зоне обима производње, као што су: серије, модели, типови производа, и сл. Међутим, у производној стварности појава релативно фиксних трошкова не може се искључити, јер се у већини предузећа производни капацитет раслојава, чиме се условљава и појава релативно фиксних трошкова, као последица посебне припреме сваке нове зоне производње. Зато се и у методологији утврђивања прага економичности коришћења капацитета ова законитост мора уважавати.



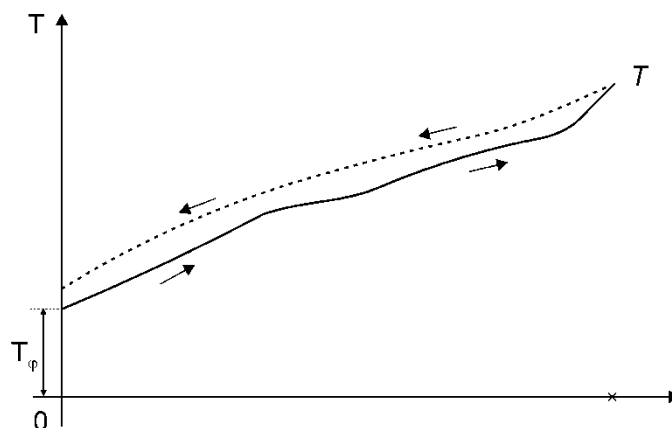
Слика 13. Утврђивање прага економичности коришћења капацитета у условима раслојавања производње увођењем нове серије

Ако се у разматрање појаве прага економичности коришћења капацитета уврсте и релативно фиксни трошкови, који настају у функцији промјене организационе структуре коришћења производне могућности предузећа, доћи ће до ситуације која се може графички представити као на слици 13. Поменута слика показује да је дошло до помјерања прага економичности коришћења капацитета у правцу већег обима производње, јер су укупни трошкови скоковито порасли у функцији преласка обима производње из једне у другу зону. То значи да је дошло до увођења било нове серије, било неког другог организационог подсистема у коришћењу капацитета. Тиме је условљено и смањење еластичности предузећа у погледу смањивања степена коришћења капацитета.

5. РЕМАНЕНТНОСТ ТРОШКОВА

Док су појаве дегресије и прогресије трошкова карактеристичне за пораст обима производње, дотле се *реманентност* јавља у функцији смањивања степена коришћења капацитета. Тако, посматрајући појаву смањивања обима производње са одређеног достигнутог степена коришћења капацитета на неки нижи ниво, уочава се и тенденција опадања износа укупних трошкова. Међутим, ово опадање износа укупних трошкова са нивоа који су достигли након пораста обима производње не одвија се истим интензитетом као што је био њихов пораст већ једним успоренијим трендом.

Када се повећава обим производње у оквиру успостављеног капацитета мезоекономског система, с тежњом да се тај капацитет што потпуније искористи, улажу се додатне вриједности у одређена проширења грла производње, резервне изворе енергије, нове складишне објекте и сл., те долази до пораста укупних трошкова. Међутим, када се обим производње, након тога, смањује, износ укупних трошкова у свом опадању *заостаје*.



Слика 14. Појава реманентности трошкова

До оваквог заостајања смањивања укупних трошкова за темпом опадања обима производње долази услед претходно поменутих карактеристика релативно фиксних трошкова, који су условљавали и прогресију у функцији повећања степена коришћења капацитета. Такво понашање укупних трошкова може се и графички представити као на слици 14, која показује криволинијски тренд како у порасту, тако и у смањивању износа овог облика улагања.

Појава реманентности трошкова је, нарочито, карактеристична у условима *привременог* повећања степена коришћења капацитета, од којег се мора одустајати чим нестане потребе за тако повећаним обимом производње. У таквим условима долази до потребе додајног улагања у облику трошења елемената производње због успостављања новог слоја коришћења капацитета. Такво додатно трошење је у функцији промјене организационе структуре коришћења капацитета⁹, што доводи до *скоковитог* или њему приближно једнаког наглог пораста релативно фиксних трошкова. Зато при напуштању тако достигнутог нивоа коришћења капацитета, односно успостављене организационе структуре обима производње, долази до немогућности потпуног отклањања већ изазваних релативно фиксних трошкова.

Уколико предузеће ове показатеље прати и благовремено предузме мјере, наступање кризе је мање могуће. Ако се пак криза појави, може се предупредити и значајно ублажити. Ако се криза не препозна на вријеме, излазак из кризе је тежи и неизвјеснији по опстанак предузећа. У свим фазама репродукције треба да буде само износ објективно условљених средстава и да фазе трају што краће колико је објективно потребно. Свако помјерање средстава у појединој фази, доводи до смањења средстава у другој, што повећава вријеме репродукције, смањује ефикасност и тако доводи до кризе. Вријеме репродукције је битно јер се у времену и производи и троши.

⁹ Ако одређени мезоекономски систем, због привремених потреба за повећаним обимом производа (сезонска тражња, мода и сл.), успостави нову припрему производње (пројектовање новог модела производа, проширење круга купаца, повећање радијуса транспорта робе, и сл.) настаће и одговарајући износ трошкова елемената производње у вези с тим организационим решењима. Буде ли тај систем принуђен да сведе обим производње на нижи ниво, неће моћи да отклони трошкове радне снаге на пројектовању новог модела производње или све трошкове транспортних средстава набављених због повећаних потреба превоза робе и сл.

Други аспекти препознавања кризе, изван предузећа у односу на потрошаче, у односу на друга предузећа и на државу су изван овог рада. Овдје су наведени само неки фактори који доводе до кризе, а који се могу пратити како би се благовремено предузеле одговарајуће мјере. Ово су само сигнали за менаџмент да на вријеме реагује. Обично се у нашим предузећима мање бави овим показатељима или се криза уочава кад је касно.

6. ЗАКЉУЧАК

Постоје одређени показатељи економске стварности предузећа који, уколико се редовно прате и анализирају у континуитету, могу упозорити менаџмент предузећа на благовремено дјеловање и тако предуприједити настанак кризне ситуације. Праћење одвијања репродукционог циклуса потребног времена појединих фаза циклуса, висине капитала у складу са циљевима предузећа, коефицијента ангажовања и репродуковања капитала, коефицијента еластичности трошкова, зона запослености капацитета, услова за равнотежу предузећа и граничне економичности, претпоставка је да менаџмент у предузећу одржи што дуже предузеће у равнотежи, оптималној зони запослености и максималном профиту. Сазнање до које мјере се могу контролисати трошкови (цијена коштања) и вршити прилагођавања тржишној цијени производа и услуга које предузеће нуди, један је од услова опстанка на тржишту. Ако предузеће користи капацитет у оптималној зони и одржава равнотежу, те рационално управља трошковима, онда ће оно спремније да дочека и спријечи кризну ситуацију. Ако се пак, предузеће ослони у већој мјери на прилагођавање окружењу, а занемари интерне показатеље, онда то може да буде сигуран знак за настанак кризе у предузећу. Непознавање властите ситуације и до које мјере се може ићи са снижавањем цјене коштања, доводи предузеће у ситуацију да се, услед малих поремећаја на тржишту, нађе у паници, при чему код радника опада мотив, што предузеће обавезно доводи до кризне ситуације. Како је криза саставни дио пословања предузећа, то уочавање преласка предузећа из зоне рентабилности у зону кризе, на вријеме, мора да буде стални задатак менаџмента предузећа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Живадин Стефановић и други *“Организација предузећа”*, Економски факултет, Београд, 1995.
2. Димитрије Перовић *”Теорија трошкова”*, Свјетлост Сарајево, 1964.
3. Mate Babić *“Mikroekonomska analiza”*, Mate Zagreb, 1997.
4. Божидар Ставрић, Др Марко Шарчевић, *“Основи теорије микроекономије - економика предузећа”*, Завод за уџбнике и наставна средства, Источно Сарајево, 2004.

Marko Šarčević

HOW TO IDENTIFY TIMELY THE BEGINNING OF THE CRISIS IN A COMPANY

Summary: *The crisis is not created suddenly, it is a constant companion of a company business, except that once it is expressed to a smaller and sometimes to a greater extent. At all stages of growth and development of companies, the crisis manifests itself as the management crisis, marketing, engagement of factors or is caused by some government measures. Small and medium-sized, as well as large companies encounter the management crisis in their development, especially in initial, and sometimes in the mature stage of growth and development. Here we are not talking about the causes of the crisis, nor about measures to overcome it or about measures to reduce the crisis within tolerable limits, but primarily we would like to point to some indicators that may signal the early onset of the crisis in the company. Since it is known that a company abounds with periods of successful or less successful business, the task of management is to identify indicators that signal the markups. Early identification of the origin of the management crisis gives more chances to successful remedy for the crisis, to make it bearable and keep business operations, as long as possible, in the zone of the company optimum or above the threshold of the company cost-effectiveness. The length of reproduction cycles, the amount and structure of the involved resources-capital, the ratio of engagement and reproduction of capital, the coefficient of costs reability, the areas of employment capacity, costs remanency, company balance (equalization of revenues edge and edge costs), edge cost-effectiveness and others are the indicators, among others, that significantly contribute to early recognition of the crisis. If these indicators are regularly monitored and analyzed, they can help the company management to maintain the company's business successful for a long time, together with other measures and activities.*

Key words: *Reproduction cycle, the edge economy, the engagement and reproduction coefficient, capacity, cost, areas of employment.*

JEL classification: *D24, L23*

Александар др Стојановић¹ УДК 338.1 (497.6 РЕПУБЛИКА СРПСКА): 338.124.4
УДК 339.92

ЕФЕКТУИРАЊЕ СВЈЕТСКЕ ЕКОНОМСКЕ КРИЗЕ У ЕВРОПСКОЈ УНИЈИ - ПОУКЕ ЗА ФИСКАЛНУ ПОЛИТИКУ У РЕПУБЛИЦИ СРПСКОЈ

Апстракт: У овом раду дат је преглед актуелне фискалне политике у Европској унији и БиХ, са освртом на узроке и посљедице кризе. У чланку су се, с обзиром на сложеност задатка, с једне стране на промтне потребе за превазилажењем проблема повећања буџетских дефицита те броја незапослених услјед примјене свјетске економске кризе, те примјене ССП (Споразум о стабилизацији и придруживању), настојала предложити адекватна ријешења за тренутна стања, али и указати (барем у најкраћим цртама) на шири контекст могућих ефеката у условима економске кризе и условим пута придруживања ЕУ. Оба се питања разматрају из шире регионалне перспективе, у контексту економске и финансијске кризе, која је у октобру 2008. године захватила западну, средњу и источну Европу. У раду се истражује како се криза ширила финансијским тржиштима регије и како је утицала на цијену и изворе финансирања буџетских расхода. Рад показује да се узастопним ребалансима буџета за 2009. годину знатно повећало ослањање на тржишно финансирање дефицита, упркос великом поскупљењу тржишних извора финансирања, да је задуживање фискалних аутономија у Републици Српској и анализираним државама код сектора банака довело до битно смањеног кредитирања приватног сектора те да је пласман еврообвезница у мају 2009. године био скупљи од ранијих пласмана у сличним околностима и упоредивих издања државних обвезница у првој половини 2009. године. На темељу наведенога, у чланку се тврди да експанзивна фискална политика у Републици Српској не би била ефикасна и умањила би фискалну одрживост и финансијску стабилност.

Кључне ријечи: финансијска криза, токови капитала, Република Српска, Европска унија, средња и источна Европа, фискална политика, CEFTA, буџет.

ЈЕЛ класификација: G01, G32, E62, H30

1. СВЈЕТСКА ЕКОНОМСКА КРИЗА – УВОДНА РАЗМАТРАЊА

На појаву економске кризе и неодрживости финансијског тржишта у свијету још 2004. године у својим радовим у угледном листу „Економист“ указивао је угледни њемачки професор и власник економског института у Вормсу, Макс Оте. На његову научну опсерваторију, све до 2007. године и појаве економске кризе на

¹ Доцент, Економски факултет Универзитета у И. Сарајеву, Ул. Алексе Шантића 3, Пале; Е – mail: aco_st@yahoo.com;

финансијском тржишту САД, гледало се са скептицизмом и иронијом да би исте године његов рад постао бестселер (Оте 2006), а у 2008. години први на листи тражености у свијету. Максе Оте је појавом економске кризе постао у 2008. години кључна медијска личност из свијета економије.

Свијет се данас сусреће са најтежом финансијском и економском кризом још од времена *велике депресије* из тридесетих година прошлог вијека. Превирања на финансијском тржишту проширила су се изван граница Сједињених Америчких Држава (САД), те су кроз смањену ликвидност и „закрчење“ кредитних линија према привреди и становништву оставила снажне посљедице на реалне секторе широм свијета. Забиљежен је снажан пад производње и запослености, док се владе широм свијета сусрећу са падом прихода и дилемама како пронаћи пут за опоравак.

Након више од годину дана од појаве историјски највеће економске кризе, појављују се први знаци опоравка привреде у свијету, док се у Републици Српској и региону тек очекује „талас преливања“ економске кризе. Нажалост, опоравак привреде не значи и повећање запослености и у том сегменту се не очекују позитивни ефекти у кратком року. Наиме, ефекат прилагођавања (у економској науци код номиналних величина познат као Рачетов ефекат) у односу од почетка раста производње до почетка „повратка на посао“ траје и до годину дана. Типичан примјер је Кина, која биљежи раст производње, али не и раст запослености. Разлог је јасан: отпуштањем дијела радника послодавац компензује повећањем продуктивности преосталих запослених и након раста производње тешко се одриче свог профита у корист запошљавања нових радника и то економска политика мора да има у виду, те да адекватно реагује на сваке помаке раста производње.

Један од кључних извора свјетске економске кризе представља неравнотежа у глобалној економији, условљена значајно вишим нивоом потрошње у односу на привредни развој. Постоје показатељи да је свјетска економија на путу да успостави равнотежни ниво, али је он значајно нижи у односу на период прије кризе и претпоставља нижи ниво тражње, пласмана производа и услуга, а самим тим и запослености. То показују и статистички подаци у свим дијеловима свијета. У САД стопа незапослености је порасла на ниво од 9,4%, у ЕУ на 8,9%, док чак и у Кини, која биљежи раст привредне активности од преко 7% у 2009. години, незапосленост константно расте и тренутно у градским срединама износи 4,3%. Очекује се да ће и поред опоравка привредне активности стопа незапослености наставити да расте у периоду до краја 2009. године.

Процјењује се да је свјетски БДП пао за 6,25% у посљедњем кварталу 2008. године, те скоро исто толико у првом кварталу текуће године. Економије широм свијета озбиљно су угрожене, мада се узроци и степен угрожености разликују. Док је криза у економији САД највише узрокована проблемима у банкарском сектору и тржишту некретнина, западноевропске и развијене земље у Азији првенствено су погођене трговинским сломом. За разлику од неразвијених земаља које су, због ниског степена глобалне интеграције, најмање погођене финансијском кризом, развијене економије су забиљежиле највећи пад (7,5% у посљедњем кварталу 2008.г.). Земље у развоју су у истом периоду такође забиљежиле снажан пад од 4%.

Подаци у Српској указују да долази до раста незапослености, али много споријим темпом него што је то случај у свијету, односно у последњих годину да-

на број незапослених се повећао за око 8.000 радника, док је Завод за запошљавање препуштен сам себи, изолован од осталих институција,² пред изазовом изна-лажења мјера за социјално збрињавање радника који остају без посла. Такође, стопа незапослености у Српској је међу највишим у Европи (са тенденцијом раста), тако да се менаџмент Завода нашао у својеврсном ћорсокаку редистрибу-тивне функције коју врши, те је одлучио да разбије летаргичност свих актера на економској сцени који могу помоћи у крајњем циљу економије као друштвене науке – запошљавању. Оно што карактерише Српску је и још увијек велики број запослених у неформалној економији, што и поред чињенице да смањује укупну стопу незапослености производи низ негативних посљедица, од неадекватне заштите права тих запослених до нарушавања конкурентности привреде.

Носиоци економске политике у свијету путем монетарне и фискалне политике настоје регулисати коњуктурна колебања те подстаћи привредни раст. Основни правац актуелне монетарне политике треба бити ублажавање глобалних дефлационих притисака. Фискална политика састоји се од управљања приходима и расходима, односно управљања буџетским билансом због његовог утицаја на агрегатну тражњу.

2. ФИСКАЛНА ПОЛИТИКА И ПРЕПОРУКЕ ММФ ЗА ЗЕМЉЕ СА НИСКИМ НИВОМ ДОХОТКА „ПЕР КАПИТА“ У УСЛОВИМА СВЈЕТСКЕ ЕКОНОМСКЕ КРИЗЕ

Према студији „Фискална политика у вријеме кризе“, израђеној од стране Међународног монетарног фонда (ММФ), текућа криза захтјева два сета мјера („Fiscal Policy for the Crisis“, IMF staff position note, December 29, 2008). Први сет се односи на мјере опоравка финансијског система, а други на мјере стимулисања агрегатне тражње. Анализе претходних кризних ситуација показале су да правовремено рјешење проблема у финансијском сектору и правилно осмишљена „фискална реакција“ представљају предуслов економског опоравка.

Према наведеној студији, пакет фискалних мјера треба да буде:

- *благовремен*, јер је потреба за дјеловањем неодложна,
- *значајан*, јер је значајан и текући и пројектовани пад приватне тражње,
- *диверсификован*, због високог степена несигурности ефеката сваке поједине мјере,
- *колективан*, јер у њему треба учествовати свака економија која има фискалне могућности, и
- *одржив*, јер не смије водити неодрживом повећању задужености.

Мјере фискалног стимулисања углавном се односе на мјере подстицања тражње и капиталних инвестиција, односно мјера које имају за циљ очување радних мјеста. Ипак, немају све земље капацитет да спроведу „фискалну реак-

² Нпр. Влада Републике Српске је у више наврата покушавала да се одупре економској кризи (кроз одређивање маржи на нивоу од 8 %, оснивањем Форума за борбу против кризе, усвајањем Стратегије за брбу против економске кризе...), али су све те мјере остале непримијењене у економској пракси. За разлику од Владе на нивоу, БиХ институције нису предузеле ништа што би ублажило негативне ефекте економске кризе.

цију“, с обзиром да експанзивна фискална политика може угрозити јавне финансије. Неразвијене земље и земље у развоју, као и неке развијене економије, не могу приуштити фискални подстицај, нарочито уколико имају високу јавну задуженост (каква је у БиХ). Чак и земље које немају проблеме са превеликим задужењем (БиХ), али које је са друге стране криза захватила у условима пада јавних прихода, прекомјерног фискалног дефицита или дефицита текућег рачуна, имају мало простора за маневар. Такође треба имати на уму да земље са високим степеном отворености привреде имају мање користи од фискалних стимулуса. Што је економија више отворена, мање ће имати користи од експанзије домаће потражње, с обзиром да иста може довести и до погоршања стања на рачуну платног биланса.

Земље у развоју сусрећу се са двије основне врсте удара. Један је изненадни прекид прилива капитала, а други смањена извозна тражња. Ове земље је рецесија захватила у различитим околностима. У неким је домаћа криза већ била узела маха услед неодрживе фискалне политике или раста дуга, док су друге као „посматрачи ухваћене у олуји“. Мада не постоје емпиријски докази, сматра се да конвенционални фискални мултипликатори могу имати релативно мањи ефекат код земаља у развоју него код развијених земаља, док је утицај фискалних стимулуса више несигуран. Потребно је водити рачуна о времену и брзини спровођења фискалних подстицаја. Исти морају бити засновани на вјеродостојној стратегији излаза из кризе, која ће обезбиједити одрживе владине финансије у наредном периоду.³

Мјере које ММФ препоручује у документу „Савладавање кризе, опције мјера за земље у развоју“ су првенствено стабилизација финансијског система те, зависно од могућности, раст капиталних расхода и подршка најугроженијим категоријама становништва (који имају високу маргиналну склоност ка потрошњи), док се не препоручује раст плата у јавној управи.

Треба имати на уму да *не постоји оптимална фискална политика*, те да је свака поједина економија треба прилагодити у складу са својим специфичностима и могућностима.

3. ФИСКАЛНА ПОЛИТИКА У ЕВРОПСКОЈ УНИЈИ У УСЛОВИМА СВЈЕТСКЕ ЕКОНОМСКЕ КРИЗЕ

Криза је уздрмала финансијске и реалне секторе и на простору Европске уније. Смањена ликвидност и већа несигурност изазвали су оштар пад агрегатне потражње, што је даље подстакло слом спољнотрговинске размјене. Извоз у евро зони пао је за 26% у последњем кварталу 2008. године. Економски опоравак захтијева чврсту политику координисану на заједничкој основи. Преузете су бројне мјере за ублажавање ефеката финансијске и економске кризе. Мјере се прилично разликују, како по форми тако по обиму и буџетском утицају. Мада се у већини случајева односе на смањење пореских стопа, неке чланице ЕУ су изабрале мјере повећања буџетских прихода позивајући се на недостатак буџетског простора за маневар.

³ „Coping with the Crisis : Policy Options for Emerging Market Countries“, IMF staff position note, April 23, 2009.

Једна од типичних мјера је подршка куповној моћи становништва путем реформи пореза на доходак. Мјере се у већем броју случајева односе на повећање пореских олакшица него на смањење стопа, јер се сматра да ће се на тај начин више утицати на куповну моћ сиромашнијих домаћинства која имају већу маргиналну склоност ка потрошњи. У неколико случајева чак су повећане стопе пореза на доходак (што се односило искључиво на богатија домаћинства), или су одложена раније планирана смањења ових стопа.

Ријетке су мјере које се односе на смањење стопа пореза на добит услед чињенице да, осим дугорочних ефеката, оне немају значајнијег ефекта на пословање компанија у кратком року. Спровode се бројне мјере које су усмјерене на сектор домаћинства, као што је нпр. смањење пореза у области наслеђа, туризма и сл.

Највећи број чланица ЕУ се није одлучио на смањење стопе ПДВ-а, као мјере стимулисања тражње. Неки изузеци су нпр. Велика Британија (привремено смањење стопе ПДВ-а са 17,5% на 15% од 1. децембра 2008. до 31. децембра 2009. године), те Белгија и Румунија (смањење стопе за изградњу станова). Изузетак је и Финска, која је смањила стопу на храну (са 17% на 12%). Са друге стране бројне чланице су чак повећале стопу, смањиле број изузетака или снижених стопа или су повећале акцизне дажбине⁴ у циљу покривања недостака буџетских средстава. Као мјера побољшања ликвидности, у неколико случајева су измијењене регулативе везане за период обрачунавања обавеза по основу ПДВ-а. Тако се у Холандији прешло на квартално обрачунавање ПДВ обавеза умјесто пријашњег мјесечног, док је у Пољској смањен рок за исплату поврата (са 180 на 60 дана).⁵

Закључно, наступањем дубоке рецесије владе бројних држава почеле су уводити мјере фискалног стимулисања како би оснажиле производњу и сузбиле растућу незапосленост. Процјењује се да ће фискални подстицаји у Европи у овој години износити 3% БДП-а. Међутим, земље са крхком финансијском позицијом тешко могу приуштити фискалне подстицаје. Такође је од изузетне важности да оне које размишљају о фискалној експанзији процијене могуће ризике таквих мјера, с обзиром да свака фискална експанзија носи потенцијалну пријетњу дугорочној одрживости јавних финансија.

Мада се очекује да ће криза спласнути крајем текуће године, процјењује се да ће опоравак на глобалном нивоу бити постепен. Постоје јаки разлози да се у 2010. години, и у наредном периоду, очекују значајно ниже просјечне годишње стопе раста него у периоду који је претходио глобалној кризи. Неизвјесност остаје на високом нивоу, а вријеме опоравка зависиће од ефективности и брзине спровођења антирецесионих мјера.

4. ПИТАЊА ПОПУЊАВАЊА БУЏЕТСКИХ ДЕФИЦИТА ВАЊСКИМ ИЗВОРИМА ФИНАНСИРАЊА У ЦИЕ

Глобална финансијска криза, која је започела у главним финансијским средиштима у августу 2007. године, више од годину дана је само умјерено утицала на средњу и источну Европу. Међутим, од октобра 2008. године средња и

⁴ Акцизне стопе су повећале: Финска, Ирска, Летонија, Литванија, Румунија, Словенија.

⁵ ПДВ стопу су повећале: Мађарска, Ирска, Летонија, Литванија.

источна Европа постају једна од најпогођенијих регија тржишта у настајању. У овоме се поглављу анализира ширење кризе регијом, Републиком Српском и Босном и Херцеговином, те се утврђује какав је ефекат имала на трошак (тј. цијену) и доступност (тј. прилив) страног капитала. Главни је закључак да су се, упркос многим јасним назнакама нестајања иностраних финансирања и пораста њихове цијене, творци буџета у Босни и Херцеговини одлучили у 2009. години јаче ослонити на иностране финансирања.

4.1. Утицај кризе на инострана финансирања

Након пропасти *Lehman Brothers*а средином априла 2008. године, финансијска криза се врло брзо проширила тржиштима дионица, обвезница, девизним тржиштима и међубанкарским тржиштем у СИЕ-у. Тржиште дионица прво је осјетило сву жестину кризе. Пад цијена дионица, који је на разним тржиштима започео средином или крајем 2007. године те се наставио мање-више поступно ширити све до августа 2008, претворио се у право потапање у априлу и октобру, када су цијене у просјеку пале за 50%, а у Босни и Херцеговини за готово 60%. До средине фебруара 2009. године, када су власти РС припремале први ребаланс буџета, цијене дионица у земљама СИЕ-а просјечно су пале за 75%, највише вриједности остварене у 2007. години, вративши се на нивое из 2004. године или прије тога. Пад цијена дионица важан је за финансирање буџета јер су цијене ХОВ уско повезане с пословним циклусом те стога и с приходима државног буџета. Веза између цијена ХОВ и буџетских прихода у Босни и Херцеговини још није емпиријски истраживана. Међутим, истраживања за друге земље недвосмислено показују снажну позитивну корелацију како непосредно, путем пореских прихода од капиталне добити, тако и посредно, преко пореза на потрошњу, повезаних с лично потрошњом подстакнутом ефектима богатства (тзв. *wealth effects*⁶). Треба нагласити да су РС и Хрватска постигла највећи раст цијена дионица од свих земаља СИЕ-а: од јануара 2005. до средине октобра 2007. цијене дионица у Босни и Херцеговини порасле су 302%, у поређењу с просјеком од 230% у другим земљама у регији. Стога је пад цијена дионица у јесен 2008. године био јасан знак да буџетски приходи нису могли бити очувани на нивоима из претходних година. Сљедеће тржиште ХОВ захваћено кризом било је тржиште државних еврообвезница.

То је тржиште кључно за финансирање буџетских дефицита малих отворених привреда са слабије развијеним домаћим тржиштем обвезница попут Републике Српске. Између средине 2004. и средине 2007. године услови на тржишту еврообвезница били су посебно повољни за државне емитере с тржишта у настајању. Због велике потражње ХОВ с високим приносом и снажног раста глобалне економије, премије ризика на обвезнице тржишта у настајању у односу према референтним обвезницама попут десетогодишњих америчких и њемачких државних обвезница, забиљежиле су историјски низак ниво, у случају Републике Српске мање од 20 базних бодова у априлу 2007. године.

Након избијања кризе у августу 2007. године, премије ризика на средњоевропске државне обвезнице, којима се трговало у већем обиму, испочетка су

⁶ Вид. Poterba, "Sock Market Consumption", Journal Economic Perspective, 2000.

расле постепено (на 50-100 базних бодова у мају 2008. године). Међутим, погоршање кризе у 2008. године довело је до неочекивано снажног раста премија ризика на обвезнице. Земље с већом спољном неравнотежом биле су посебно тешко погођене кризом: у доба заоштравања проблема на тржишту мађарске форинте, премије ризика у Босни и Херцеговини су са 100 базних бодова почетком априла скочиле на 550 бодова крајем 2008.

На тржишту осигурања кредита, премије ризика на *swapove* (енгл. *credit default swap*, CDS) у случају ненаплативости кредита за државне обвезнице високозадужених земаља, попут Хрватске, Мађарске, Румуније и Турске, скочиле су за само неколико дана након пропасти *Lehman Brothersa*, у Босни и Херцеговини најприје са 100 на 450 базних бодова у априлу 2008. те на готово 600 бодова крајем фебруара 2009. године.

Потреси у октобру брзо су се проширили и на девизна тржишта. Пропаст исландских банака довела је до драстичног пада цијена дионица мађарске ОТП банке (која се сматрала рањивом, јер није у већинском страном власништву) и колапса ино-потражње државних обвезница деноминираних у форинтама. Будући да банке на тржиштима девизних *swapova* више нису хтјеле мијењати евре за форинте, дошло је до снажне депрецијације форинте, што је изазвало финансијску “заразу”, тј. довело је до депрецијације на девизним тржиштима у цијелој регији.

Пољски је злот, на примјер, током четвртог тромјесечја 2008. године депрецирао према еврџ за више од 20%, упркос релативно успјешном стању пољске економије. Хрватска куна је у периоду од краја априла 2008. године до краја децембра 2009. године депресирала према еврџ за отприлике 4%, али само захваљујући томе што је Хрватска народна банка непосредно интервенисала на девизном тржишту и повећала девизну ликвидност укидањем граничне и снижавањем минималне обавезне резерве на ино-задуживање банака.

У Босни и Херцеговини, као и у осталим земљама СИЕ-а, се у том периоду и приватни и јавни сектор у регији увелико задуживао у страним валутама, користећи се нижим каматама у иностранству и јачањем локалних валута. У тренутку када су се девизни курсеви промијенили, зајмопримаоци – становништво и предузећа с великим девизним дуговима, претрпјели су знатне губитке. Многи улагачи с доспјелим девизним дуговима били су присиљени набављати девизе продајом имовине деноминоване у локалним валутама по знатно нижим цијенама, повећавајући пад девизних курсева и цијена капитала на врло неликвидним тржиштима. Ликвидност се такође одлијевала с међубанкарских тржишта, а каматне стопе на тржишту новца у Србији, Хрватској и Румунији повремено су скакале на 40%. Сљедећа и до сада најразорнија олуја која је погодила тржишта Средње и Источне Европе, почела је средином фебруара 2009. године, када је кредитна агенција *Moody's* (2009) упозорила да би могла снижити рејтинге банкама које послују у СИЕ-у због њихове велике изложености у тој регији. Иако тај извјештај није донио никакве нове информације о рањивости матичних банака или њихових подружница, то је уздрмало повјерење улагача. Неколико других средњих банака у земљама СИЕ-а реаговало је давањем кредита у еврима комерцијалним банкама. Такође, ЕЦБ је осигурао Мађарској и Пољској народној банци рефинансирање у еврима (додуше, уз полог високовриједног колатерала деноминованог у еврима), а Швајцарска народна банка отворила је *swap*

аранжман за замјену евра за швајцарске франке Мађарској и Пољској народној банци.

Укупно гледано, таква су кретања изазвала општу забринутост везану за неизбјежан почетак финансијске кризе у регији. Осим страховања због могућег утицаја на њихове банкарске системе, ти су проблем навели Босну и Херцеговину, Летонију, Хрватску, Србију, Румунију и Украјину да затраже помоћ од ММФ-а.

Иако су се у марту 2009. прилике на локалним финансијским тржиштима почеле смиривати, било би преурањено закључити да су финансијска превирања у СИЕ-у завршена. Један од преосталих извора ризика јест неизвјесно стање привреде и финансија у Летонији, чији је режим валутног одбора остао под снажним притиском. Када би Литванија била присиљена одступити од фиксног курса према евр, остале земље које имају фиксни или управљани флукутирајући курсни режим доспјеле би под снажан притисак. У том се случају не би само морале помирити с високим трошком вањског финансирања као сада, него би се вјероватно морале укључити и у борбу против кризе. Други извор ризика јест пораст ненаплативих кредита у бројним банкама у регији. Напокон, многе владе земаља СИЕ-а суочене су, попут БиХ и РС, с великим повећањем буџетских дефицита и с тешкоћама у проналажењу извора финансирања. Многе су владе такође политички слабе, као нпр. Федерације БиХ. У таквој би ситуацији све веће незадовољство међу становништвом и предузетницима, због пасивности владе или због непопуларних реформи које влада проводи, могло придонијети политичкој нестабилности и додатно отежати рјешавање фискалних проблема.

4.2. Утицај кризе на доступност ино-финансирања

Токови ино-капитала у регији СИЕ-а вјерно су одражавали кретања цијена ХОВ о којима се расправљало у претходном одјељку. Прилив кредита међународних банака, најважније врсте капитала који дотиече у СИЕ-у, испочетка се посебно добро држао: у првој половини 2008. године, када су се зајмови другим тржиштима у настајању већ почели смањивати, кредити међународних банака које подносе извјештај БИС-у, банкама и небанкарском сектору земаља СИЕ-а већ су износили више од 70% укупног износа за 2007. годину.

Међутим, већ током трећег тромјесечја 2008. године међународне банке су почеле смањивати кредите банкама у СИЕ-у. На почетку су највише биле погођене банке у земљама с ликвиднијим банкарским системима, при чему је ликвидност мјерена омјером укупних кредита према укупним депозитима. У те су земље биле укључене Хрватска, Чешка и Пољска. У четвртм тромјесечју⁷ крајем фебруара кредитна агенција *Standard and Poor's* (2009) објавила је извјештај којим је увела нешто већу диференцијацију међу земљама СИЕ-а. Отприлике у исто вријеме, Аустријска народна банка објаснила је неке кључне аргументе своје пан-европске иницијативе, покренуте крајем јануара, с циљем пружања помоћи земљама СИЕ-а ради избегавања кризе (ОеНБ, 2009).⁸

⁷ Вид. нпр. http://www.cnb.cz/en/public/media_service/press_releases_cnb/2009/090224_statement_FT.html

⁸ (в. www.bis.org/statistics).

Међународне банке наставиле су се повлачити из Чешке и Пољске, а почеле су се повлачити и из Турске. Међутим, банке и небанкарски сектор у Босни и Херцеговини и још неким земљама (Хрватска и Србија) добили су додатне међународне кредите. То је био дио тренда у којему су мање економије СИЕ-а, с великом заступљеношћу страних банака, упркос кризи, осјетиле одређени ниво стабилности у приливима међународних банкарских кредита.

Ипак, показало се да је та стабилност само привремена. У првом тромјесечју 2009. године међународне банке су смањиле инострано финансирање банака у готово свим земљама у регији. Највећа су смањења забиљежиле банке у Словачкој (9,2 милијарде америчких долара) и Чешкој (2,6 милијарди долара). Већ је споменуто да су те земље имале прилично ликвидне банкарске системе (Словачка је такође у еврозони), што упућује на закључак да су се матичне банке користиле тим тржиштима за повећање ликвидности.

Банке у Хрватској и Мађарској добиле су додатне кредите у првом тромјесечју 2009. године, радило се о износима који су чинили мање од 25% средстава примљених у задњем тромјесечју 2008. године. Инострани кредити небанкарском сектору у СИЕ-у смањили су се знатно мање од кредита банкама у првом тромјесечју 2009. године. Ипак, небанкарски сектор у Босни и Херцеговини (као и у Бугарској, Румунији, Словачкој, Словенији и Турској) осјетио је велико смањење финансирања иностраних банака.

Пад кредита у локалној валути дјелимично је одражавао настојања страних банака да своје позиције у валутама земаља СИЕ-а замијене за ликвидније или боље рангиране ХОВ у главним свјетским валутама. Подаци БИС-а поткрепљују ово објашњење: међународне банке највише су смањиле кредите у локалним валутама у земљама попут Чешке, Пољске и Словачке, чији су банкарски системи били врло ликвидни. У неким другим земљама (нпр. у Србији и Румунији), смањење локалних кредита одражава врло брз раст кредита у периоду прије кризе. То, међутим, не вриједи за Хрватску, у којој је раст кредита био низак у поређењу с осталим земљама СИЕ-а.

И за остале токове капитала подаци о издавању међународних обвезница дају сличну слику као подаци о инокредитима. Након рекордно интензивног издавања међународних обвезница у 2007. години и прва три тромјесечја 2008. године, нето издавање обвезница у СИЕ-у у задњем је тромјесечју 2008. смањено за 3 милијарде америчких долара. У првом тромјесечју 2009. године дошло је до мањег пораста нето издавања међународних обвезница захваљујући успјешним пласманима државних обвезница Пољске и Турске, иако уз много више премије ризика него у периоду прије кризе. Хрватска је током 2008. године и у првом тромјесечју 2009. отплаћивала доспјеле обвезнице (у износу од 1 милијарде односно 0,7 милијарди америчких долара). Издавање међународних обвезница настављено је и у другом тромјесечју 2009. године, када су Хрватска, Чешка, Литванија, Пољска и Турска издале обвезнице у нето вриједности 10 милијарди америчких долара. У поређењу с приливима капитала по основи ино кредита и изданих обвезница, приливи капитала по основи страних непосредних улагања у 2008. години били су релативно солидни.

На примјер, нето прилив страних непосредних улагања у Хрватску 2008. године износио је 4,6 милијарди америчких долара, готово једнако као и 2007.

Међутим, у првом тромјесечју 2009. године знатно је успорен нето прилив страних непосредних улагања на 0,3 милијарди америчких долара.

Упркос знаковима смањења капиталних прилива, подаци из платног биланса показују да је вањски дефицит текућег рачуна у Босни и Херцеговини повећан.

5. ПРОБЛЕМ ФИНАНСИРАЊА ИНВЕСТИЦИЈА У РЕПУБЛИЦИ СРПСКОЈ – ОПШТИ ПАД ЈАВНИХ ПРИХОДА

Република Српска се нашла у специфичном проблему у односу на земље чланице ЕУ из разлога што је свјетска економска криза наступила у условима већ постојећих високих дефицита у спољнотрговинској размјени и либерализације трговине кроз споразум о стабилизацији и придруживању. Тиме је дошло до пада јавних прихода по свим врстама, с тим што приходи од индиректних пореза имају највећи пад у укупним буџетским приходима, док се са друге стране јавни расходи константно повећавају. Такво стање пријети, поред огромног дефицита у размјени са иностранством (покривеност увоза извозом свега 43%) и појавом дефицита у буџету који ће се даље ефектуирати на сектор предузећа кроз смањење ликвидности и запошљавања и сектор домаћинства кроз веће сиромаштво грађана.



Графикон 4.

у мил КМ	I KB 08	II KB 08	I KB 09	II KB 09	I ПГ 09	I ПГ 08	I KB 09/08	II KB 09/08	I ПГ 09/08
ИЗВОЗ	1.567	1.783	1.237	1.309	2.546	3.349	-21,03%	-26,68%	-23,98%
УВОЗ	3.673	4.305	2.799	3.158	5.957	7.978	-23,79%	-26,64%	-25,33%
ОБИМ	5.240	6.088	4.036	4.467	8.503	11.328	-22,97%	-26,62%	-24,93%
ДЕФИЦИТ	-2.106	-2.523	-1.561	-1.850	-3.411	-4.629	-25,85%	-26,69%	-26,31%
ПОКРИВЕНОСТ	42,67%	41,4%	44,21%	41,44%	42,74%	41,98%	3,63%	0,09%	1,81%

Извор: Ома, Билтен 48, Бања Лука, 2009. година

У првих шест мјесеци 2009. године биљежимо сљедећа основна кретања у робној размјени Босне и Херцеговине са иностранством: *пад вриједности извоза за 23,98%, пад вриједности увоза за 25,33%*. Да ли ће у трећем кварталу, који је по сезонској шеми осцилација најинтензивнији квартал, доћи до значајнијих промјена ових односа, остаје да видимо у наредном периоду.

Ови показатељи указују на потрошњу већу од производње (које се финансира из ино-извора: дознаке грађанима, СДИ, кредити, локални извори – неконтролисана потрошња) а резултат је да је само лична потрошња 20% већа од БДП, док би закључак био различити коријени кризе у Републици Српској и свијету. Свјетска економска криза само је отворила постојећу економску кризу генерисану у дефициту размјене са иностранством и већој потрошњи од производње, а резултат општег пада размјене са иностранством видљив је и из пада јавних прихода по свим основама, како је већ претходно речено.

Бих: сви нивои, I-XII, 2008.г, коначан извјештај

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	Укупно
Приходи (11+12+13+14)	797.898.243	806.904.630	874.260.560	969.212.574	861.113.519	905.894.626	942.579.840	929.364.435	936.702.229	937.633.057	828.742.979	1.125.845.279	10.916.151.911
1 Приходи од пореза	688.132.606	703.411.681	768.542.744	813.566.122	771.223.226	782.222.977	812.782.588	883.174.974	831.215.675	822.793.258	742.837.404	926.528.550	9.488.431.806
Порези на добит појединца и предузећа	20.680.395	27.539.142	38.408.377	35.048.863	18.683.568	17.340.483	18.814.565	13.812.319	17.389.485	17.842.626	14.288.707	27.013.137	287.445.188
Доприноси за социјалну заштиту	268.135.363	278.577.861	282.769.961	305.782.342	289.202.019	298.408.424	301.184.853	308.229.040	301.483.945	306.722.702	294.118.269	408.184.931	3.828.749.380
Порези на плате и радну снагу	28.444.483	38.088.117	35.025.085	41.887.090	36.308.415	38.665.784	40.908.877	37.240.530	39.579.646	39.414.815	36.288.094	86.929.433	408.448.810
Порез на имовину	11.315.732	12.036.161	11.342.404	11.712.328	11.107.488	13.083.107	11.548.835	9.748.874	11.218.843	10.588.112	9.228.063	10.451.886	133.144.109
Приходи од индиректних пореза ¹	387.876.789	344.834.165	394.959.276	416.731.488	411.423.133	412.187.370	437.777.850	431.791.817	455.797.883	444.790.857	388.368.191	384.845.320	4.887.992.190
Остали порези	1.770.854	2.858.434	6.039.842	2.818.011	4.489.108	4.387.529	2.949.808	4.354.594	5.737.693	3.888.046	2.883.182	3.324.083	44.854.383
2 Непорески приходи	104.522.634	95.090.162	99.319.851	89.995.881	77.877.741	115.148.828	120.919.137	113.897.535	94.461.860	104.434.299	79.498.680	176.036.885	1.265.418.893
3 Текуће потпоре	3.762.921	5.439.966	4.818.920	64.110.816	10.481.469	5.881.462	6.762.765	11.358.271	9.152.963	8.356.969	4.886.291	33.916.430	188.569.122
4 Остали приходи	1.480.083	1.952.880	1.779.783	1.628.755	1.431.142	2.644.159	2.115.350	1.733.655	1.871.731	2.848.530	1.740.864	1.363.414	21.800.690
Расходи (21+22+23)	646.117.779	731.016.960	772.121.493	841.794.197	816.140.452	911.633.746	877.723.717	856.907.927	917.448.069	880.796.518	888.808.806	1.441.027.093	10.588.636.736
1 Текући издаци	644.302.509	725.051.263	763.682.265	829.396.199	808.764.834	904.035.198	868.719.845	848.866.733	909.787.046	868.504.516	881.824.707	1.408.971.858	10.433.016.653
Плате и накнаде	203.741.487	208.738.580	211.464.665	228.224.087	223.775.154	265.500.180	229.968.326	228.107.861	241.873.491	240.408.154	238.204.211	349.828.402	2.853.547.886
од чега: Бруто плате	170.833.545	173.885.098	175.589.848	184.818.076	183.707.019	201.183.695	175.518.838	190.828.373	197.518.802	197.458.161	200.403.543	291.688.179	2.342.980.908
од чега: Накнаде	33.107.941	34.853.482	35.875.006	41.407.001	40.068.135	54.348.485	54.478.488	35.479.588	44.153.688	42.947.963	38.800.666	57.958.223	510.566.789
Доприноси послодавца и остали доприноси	10.519.657	10.751.402	10.818.988	11.812.828	11.732.122	14.102.926	10.083.834	11.787.841	12.441.310	12.437.888	12.016.580	22.437.270	150.920.694
Издаци за материјал и услуге	126.735.835	152.233.249	194.499.988	170.138.888	183.144.534	177.238.511	172.337.434	175.453.440	193.140.507	176.771.250	188.313.061	407.772.514	2.397.780.280
Грантови	287.785.410	338.517.736	339.518.173	414.348.897	382.781.917	436.307.845	454.470.514	421.044.272	454.851.681	430.828.852	424.319.959	509.917.871	5.004.480.587
Издаци за камате и остале накнаде	5.620.120	14.810.237	7.384.483	8.781.741	17.361.107	20.885.735	1.861.947	14.473.218	7.880.087	8.270.892	20.079.697	21.217.801	148.327.037
2 Остали расходи	4.612.392	5.191.348	7.761.619	7.933.318	7.618.565	7.989.977	7.689.163	6.514.916	13.297.884	7.544.451	6.384.757	41.148.567	123.569.878
3 Нето позајмљивање ²	-2.797.123	774.349	677.669	4.554.680	-234.908	-382.430	1.385.510	626.277	-5.636.781	4.747.551	1.479.343	-1.893.332	4.118.885
Нето набавка нефинансијских средстава	36.417.879	37.477.761	42.639.861	53.696.197	54.784.584	67.646.352	69.293.497	66.940.532	64.460.622	74.252.721	55.763.371	141.484.374	763.866.149
Владин суфицит/дефицит (1-2-3)	115.363.386	38.409.969	59.489.845	73.812.180	-9.811.556	-73.385.472	-4.437.374	7.315.976	-45.266.463	-17.416.182	-115.828.198	-456.666.188	-428.350.975
Нето финансирање ³	-6.821.027	-8.055.949	-7.468.042	-4.076.513	-736.369	-3.789.702	5.691.531	-28.769.018	-3.078.558	-4.965.423	-2.085.756	-5.757.137	-69.920.963

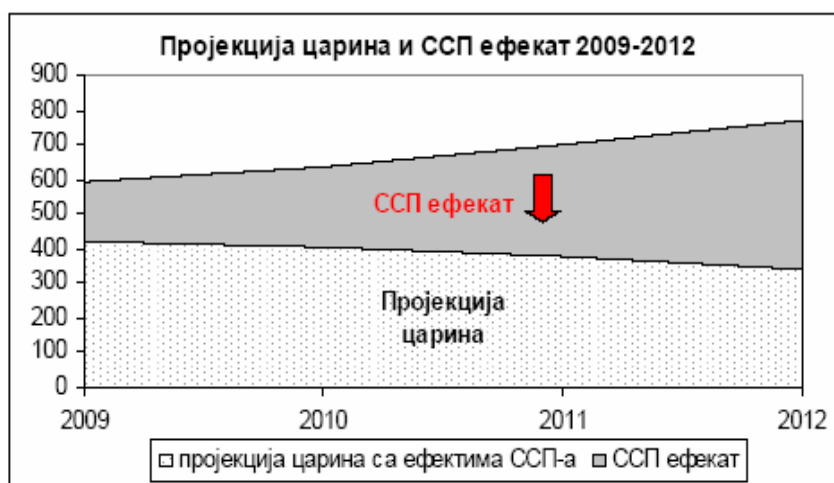
Ефектуирање свјетске економске кризе у Европској унији
– Поуке за фискалну политику у Републици Српској

	2009	I	II	III	IV	V	VI	Q1	Q2	Укупно
1 Приходи (11+12+13+14)	707.560.571	772.152.841	833.284.743	980.674.250	824.836.797	888.928.389	2.312.998.156	2.694.439.435	5.007.437.591	
11 Приходи од пореза	626.290.262	685.668.062	734.624.743	764.363.605	715.074.920	726.686.769	2.046.583.068	2.206.125.293	4.252.708.361	
Порези на доходи и добит	29.946.787	45.658.000	81.843.341	117.109.918	81.013.413	80.217.123	158.448.128	228.429.452	384.877.580	
Доприноси за социјалну заштиту	267.908.149	297.425.505	304.245.251	305.379.360	290.276.119	308.718.806	859.578.065	903.374.315	1.782.953.221	
Порез на имовину	11.919.255	11.688.442	10.680.107	9.428.445	7.401.727	8.265.195	34.285.804	25.093.367	59.376.171	
Приходи од индиректних пореза	326.323.874	329.261.352	336.459.185	328.770.804	353.488.833	358.885.201	992.044.491	1.041.094.839	2.033.136.330	
Остали порези	1.162.067	1.636.783	1.396.879	2.588.050	2.614.827	2.830.444	4.225.739	8.133.320	12.359.059	
12 Непорески приходи	67.990.475	75.980.295	87.941.274	207.973.043	101.925.228	143.999.103	231.912.045	453.897.374	685.809.419	
13 Текуће потпоре (грантови)	12.083.674	8.795.873	9.050.517	7.307.816	6.737.600	16.698.187	29.930.064	30.743.603	60.673.667	
14 Остали приходи	1.196.160	1.708.610	1.668.210	1.029.785	1.099.049	1.544.330	4.572.980	3.673.165	8.246.144	
2 Расходи (21+22+23)	673.469.620	767.621.738	884.902.138	858.166.148	849.833.251	930.685.857	2.325.993.497	2.638.685.256	4.964.678.752	
21 Текући издаци	668.153.783	757.951.326	872.867.870	844.137.342	838.159.234	915.840.492	2.298.972.979	2.598.128.067	4.897.101.046	
Бруто плаће и накнаде	230.872.472	259.368.248	282.425.360	258.237.829	280.703.854	319.721.583	782.088.089	838.063.268	1.591.329.355	
Издаци за материјал и услуге	130.134.294	184.011.898	202.983.147	183.787.352	191.376.614	218.848.045	517.109.307	593.812.011	1.110.921.318	
Грантови	304.868.733	304.349.497	393.264.404	398.830.344	384.671.378	362.020.191	1.002.282.834	1.115.221.913	2.117.504.547	
Издаци за камате и остале накнаде	2.478.283	10.221.716	14.214.950	3.481.817	21.498.388	25.480.872	28.914.949	50.430.877	77.346.826	
22 Остали расходи	4.551.237	9.018.845	11.895.031	11.809.636	12.743.315	15.659.884	25.465.113	40.212.834	65.677.947	
23 Нето позајмљивање ⁸	764.600	651.567	139.237	2.219.171	-1.060.298	-914.519	1.555.405	344.355	1.899.759	
3 Нето набавка нефинансијских средстава	17.794.174	20.535.708	26.557.575	26.646.360	31.184.395	47.313.656	64.887.457	105.144.411	170.031.868	
4 Владаи суфицит/дефицит (1-2-3)	16.296.777	-16.004.605	-78.174.968	95.861.741	-56.180.849	-89.071.123	-77.882.758	-49.390.232	-127.273.029	
5 Нето финансирање	613.729	-1.684.680	15.424.043	100.471.852	157.867.739	-25.072.196	14.353.092	233.267.394	247.620.486	

Табела 1: Пад прихода расхода раст у односу на претходни буџет = проблем финансирања буџетског дефицита

Недостатак прихода и раст јавних расхода настао је услед и објективних и субјективних разлога :

1. Потписивања ССП и либерализације трговине. Наиме, уговором је, како ће у даљем тексту бити детаљно појашњено, планирано постепено укидање царина (тиме и основице за ПДВ и увозне акције) по одређеним групама производа, с циљем заштите домаће производње и задржавања нивоа прихода на одређеном нивоу. Да постоје проблеми у наплати царина, најбоље показују доље наведени графикони у којима су приказани планирани приходи од примјене ССП и пад прихода од царина у прва два квартала 2009. години, који надмашује процентуални пад свеукупног увоза, а не само производа који су за посматрани период на листи царинских ослобађања.



Графикон: пад прихода много већи од пада увоза и примјене ССП

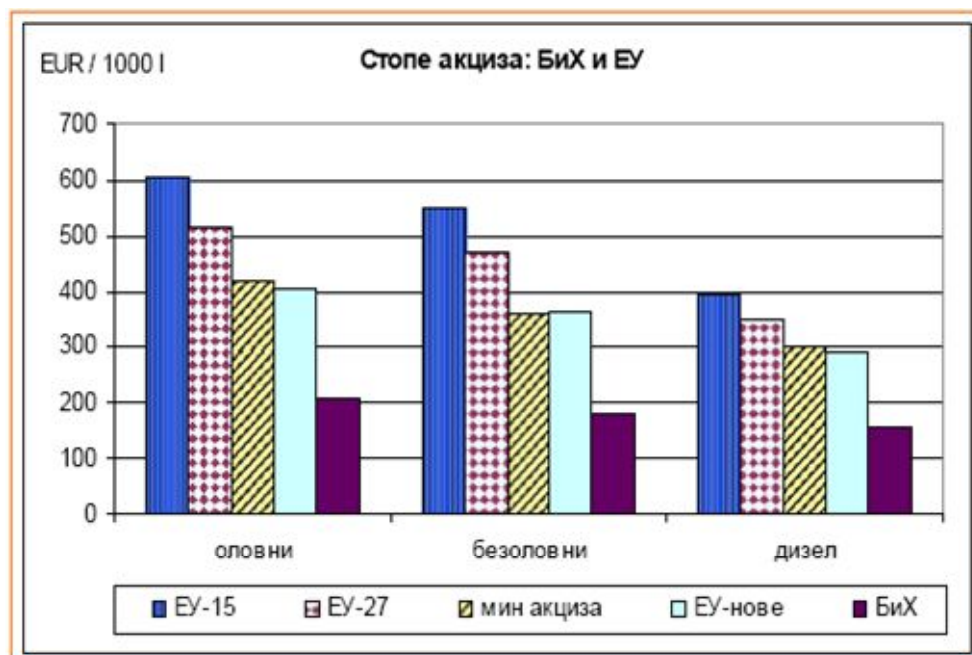


2. *Интересни-увозни лобији* (измјене царинске тарифе због “подстицаја” домаћој производњи на ниво БиХ “кошта” 110 милиона КМ), те злоупотреба међународног уговора ЦЕФТА и Уговора о специјалним везама. Све ово утиче на раст цијена производа у малопродаји, тј. бесцарински увоз производа из Европске уније под фирмом домаћег производа из Србије, Хрватске, Турске...

3. *Политизација пдв-а – “потезање” увођења ниже и отежавање поврата пдв-а предузетницима од УИО*, што имплицира неликвидност предузећа, недостатак инвестиција или непотребно задуживање инвеститора. Овој проблему је у наредном тексту посвећено једно од поглавља и дат је експлицитан емпиријски одговор на питање помоћи сиромашним грађанима увођењем ниже стопе пдв-а.

4. *Толерисање монопола*. Република Српска је једно од ријетких европских тржишта у којима се гаји концепт неолибералног капитализма и немијешања у тржишне цијене. Резултат неуређеног тржишта су, како то један од водећих српских економиста каже: „европске цијене“, кроз монополистичко понашање мало-

продајних трговачких ланаца, и „афричке плате“ кроз ниску продуктивност и ефикасност у производњи.



Можда је горњи графикон најбољи показатељ монополизма и увозног лобија на примјеру нафтних деривата. Иако су акцизне стопе и три пута ниже на исте производе од оних у Европској унији, цијене су нам исте. Очигледно је да постојећи инспекцијски инструменти не функционишу и да итекако има простора да се смањењем екстра профита заштити потрошач или напуни буџет. Нема дилема да се треба окренути неоинституционалној економији

5. *“Неразумна пореска конкуренција”*. Република Српска, уосталом као и цјелокупан регион југоисточне Европе, напосто се такмичи да ниским стопама пореза на добит привуче стране директне инвестиције. С обзиром да се порез на добит наплаћује по принципу свјетског дохотка, стране компаније сврставају пореске законе међу последње у разлозима када се одлучују за улагање, тако да је резултат такве конкуренције само низак ниво прихода, немогућност остваривања екстрафискалних циљева (због широке основице и непостојања пореских олакшица) и апсолутно неповољна пореска структура комплетног система и са економског аспекта и са аспекта прикључења ЕУ (пореској структури у даљем раду је посвећена већа пажња).

Земље у Транзицији (1)	Стопа пореза на добит	Земље чланице ЕУ (15) (2)	Општа стопа пореза на добит	10 нових чланица ЕУ (3)	Општа стопа пореза на добит
Албанија	25%	Аустрија	34%	Чешка Република	28%
Бугарска	23,5%	Белгија	39%	Естонија	26%
Македонија	15%	В. Британија	30%	Мађарска	16%
Румунија	25%	Данска	30%	Латвија	15%
Хрватска	20%	Финска	29%	Литванија	15%
Србија	10%	Француска	33%	Пољска	19%
Црна Гора	9%	Немачка	25%	Словачка Република	19%
	20% (max.)	Грчка	37,5%	Словенија	25%
БиХ		Италија	36%	Кипар	15%
Реп. Српска	10%	Ирска	16%	Малта	35%
Федерација БиХ	10%	Луксембург	22%	Просек колоне (3)	21,3%
Просек колоне (1)	15%	Холандија	34,5%	Просек ЕУ (25)	25,95%
		Португал	30%		
		Шпанија	35%		
		Шведска	28%		
		Просек колоне (2)	30,6%		

6. Неповољна пореска структура;

7. Нерационалност ј.р. “предизборне године”, нерационално задуживање локалних самоуправа;

8. Неефикасна УИО;

9. Скупа и неефикасна администрација на нивоу БиХ;

10. Одлагање реформе система социјалне заштите;

11. Релативно фискално оптерећење међу највишим у Европи.

6. УТИЦАЈ КРИЗЕ НА ТРОШАК ИНО ФИНАНСИРАЊА – СРЕДЊОЕВРОПСКИХ ДРЖАВА И ПОУКЕ ЗА РЕПУБЛИКУ СРПСКУ

До средине фебруара 2009. године, када су РС власти припремале први ребаланс буџета, цијене дионица у земљама СИЕ-а просјечно су пале за 75% највише вриједности остварене у 2007. години, вративши се на нивое из 2004. године

или прије тога. Пад цијена дионица важан је за финансирање буџета јер су цијене ХОВ уско повезане с пословним циклусом те стога и с приходима државног буџета. Веза између цијена ХОВ и буџетских прихода у Босни и Херцеговини још није емпиријски истраживана. Међутим, истраживања за друге земље недвосмислено показују снажну позитивну корелацију како непосредно путем пореских прихода од капиталне добити, тако и непосредно, преко пореза на потрошњу, повезаних с лично потрошњом подстакнутом ефектима богатства (тзв. *wealth effects*⁹). Треба нагласити да су РС и Хрватска постигле највећи раст цијена дионица од свих земаља СИЕ-а: од јануара 2005. до средине 2007. цијене дионица у Босни и Херцеговини порасле су 302%, у поређењу с просјеком од 230% у другим земљама у регији. Стога је пад цијена дионица у 2008. године био јасан знак да буџетски приходи нису могли бити очувани на нивоима из претходних година. Сљедеће тржиште ХОВ захваћено кризом било је тржиште државних еурообвезница.

То је тржиште кључно за финансирање буџетских дефицита малих отворених привреда са слабије развијеним домаћим тржиштем обвезница попут Републике Српске. Између средине 2004. и средине 2007. године услови на тржишту еурообвезница били су посебно повољни за државне емитере с тржишта у настајању. Због велике потражње ХОВ с високим приносом и снажног раста глобалне економије, премије ризика на обвезнице тржишта у настајању у односу према референтним обвезницама попут десетогодишњих америчких и њемачких државних обвезница, забиљежиле су историјски низак ниво.

Након избијања кризе у августу 2007. године, премије ризика на средњо-европске државне обвезнице којима се трговало у већем обиму испочетка су расле постепено, на 50-100 базних бодова у мају 2008. године). Међутим, погоршање кризе у 2008. године довело је до неочекивано снажног раста премија ризика на обвезнице. Земље с већом спољном неравнотежом биле су посебно тешко погођене кризом: у доба заоштравања проблема на тржишту мађарске форинте премије ризика у Босни и Херцеговини су са 100 базних бодова почетком априла скочиле на 550 бодова крајем 2008.

На тржишту осигурања кредита, премије ризика на свопове (енгл. *credit default swap*, CDS) у случају ненаплативости кредита за државне обвезнице високозадужених земаља попут Хрватске, Мађарске, Румуније и Турске скочиле су за само неколико дана након пропасти Леман Брдерса (енгл. *Lehman Brothers*), тј. почетка финансијске кризе у Босни и Херцеговини најприје са 100 на 450 базних бодова у априлу 2008. те на готово 600 бодова крај фебруара 2009. године.

Потреси у октобру брзо су се проширили и на девизна тржишта. Пропаст исландских банака довела је до драстичног пада цијена дионица мађарске ОТП банке (која се сматрала рањивом јер није у већинском страном власништву) и колапса ино потражње државних обвезница деноминираних у форинтама. Будући да банке на тржиштима девизних свопова више нису хтјеле мијењати еуре за форинте, дошло је до снажне депрецијације форинте, што је изазвало финансијску “заразу”, тј. довело је до депрецијације на девизним тржиштима у цијелој регији.

Вид. Poterba, J., 2000. “Stock market wealth and consumption”. *Journal of Economic Perspectives*, 14 (2), 99-118., 2000.

Пољски је злот, на примјер, током четвртог тромјесечја 2008. године депресирано према еуру за више од 20% , упркос размјерно успјешном стању пољске економије. Хрватска куна је у периоду од краја априла 2008. године до краја децембра 2009. године депресирала према еуру за отприлике 4%, али само захваљујући томе што је Хрватска народна банка непосредно интервенисала на девизном тржишту и повећала девизну ликвидност укидањем граничне и снижавањем минималне обавезне резерве на ино задуживање банака.

Табела: Изабрани показатељи ММФ у (%БДП)

2007 2008 2009 Prihodi Rashodi Javni dug

Češka	-0,6	-1,5	-4,3	40,9	42,4	29,8
Mađarska	-4,9	-3,4	-3,4	46,5	49,9	73,0
Poljska	-1,9	-3,9	-6,6	39,2	43,1	47,1
Slovačka	-1,9	-2,2	-4,7	32,7	34,9	27,6
Slovenija	0,5	-0,9	-5,5	42,7	43,6	22,8
Estonija	2,7	-3,0	-3,0	37,9	40,9	4,8
Latvija	-0,4	-4,0	-11,1	35,5	39,5	19,5
Litva	-1,0	-3,2	-5,4	34,0	37,2	15,6
Bugarska	0,1	1,5	-0,5	38,9	37,4	14,1
Hrvatska	-1,2	-0,7	-3,0	40,0	40,7	33,5
Rumunjska	-2,5	-5,4	-5,1	33,1	38,5	15,2
Turska	-1,0	-2,1	-4,6	21,4	23,5	39,5
Albanija	-3,8	-5,2	-3,9	27,5	32,7	52,6
Bosna i Hercegovina	-0,1	-1,9	-3,1	47,8	49,7	34,3
Makedonija	0,6	-1,0	-3,5	35,6	36,6	21,4
Crna Gora	6,4	1,5	-6,2	44,4	42,9	32,3
Srbija	-1,9	-2,3	-1,8	42,0	45,2	33,8
Prosjeck	-0,7	-2,2	-4,5	37,7	39,9	30,4
Eurozona	-0,6	-1,9	-5,3	44,7	46,6	69,3

Izvori: BIS, MMF

У Босни и Херцеговини, као и у осталим земљама СИЕ-а, се у том периоду и приватни и јавни сектор у регији увелико задуживао у страним валутама, користећи се нижим каматама у иностранству. Ликвидност се такођер одлијевала с међубанкарских тржишта, а каматне стопе на тржишту новца у Србији, Хрватској и Румунији повремено су скакале и на 20% (Србија). Сљедећа и до сада најразорнија олуја која је погодила тржишта Средње и Источне Европе почела је средином вељаче 2009. године, када је кредитна агенција Модис (енгл. Moody's)¹⁰ упозорила да би могла снижити рејтинге банкама које послују у СИЕ-у због њихове велике изложености у тој регији. Иако тај извјештај није донио никакве нове информације о рањивости матичних банака или њихових филијала, оно је уздрмало повјерење улагача. Неколико других Средњих банака у земљама СИЕ-а

¹⁰ Moody's Investors Service, "West European ownership of east European banks during financial and macroeconomic stress", 17 February, 2009.

реаговало је давањем кредита у еурима комерцијалним банкама. Такођер, ЕЦБ је осигурао Мађарској и Пољској народној банци рефинансирање у еурима (додуше, уз полог високовриједног колатерала деноминираног у еурима), а Швајцарска народна банка отворила је свој аранжман за замјену еура за швајцарске франке Мађарској и Пољској народној банци.

Укупно гледано, таква су кретања изазвала општу забринутост везану за неизбјежан почетак финансијске кризе у регији. Осим страховања због могућег утицаја на њихове банкарске системе, ти су проблем навели Босну и Херцеговину, Латвију, Хрватску, Србију, Румунију и Украјину да затраже помоћ од ММФ-а. За Републику Српску, посебно је интересантна Литванија која је задржала систем Каренси борда у монетарном систему.

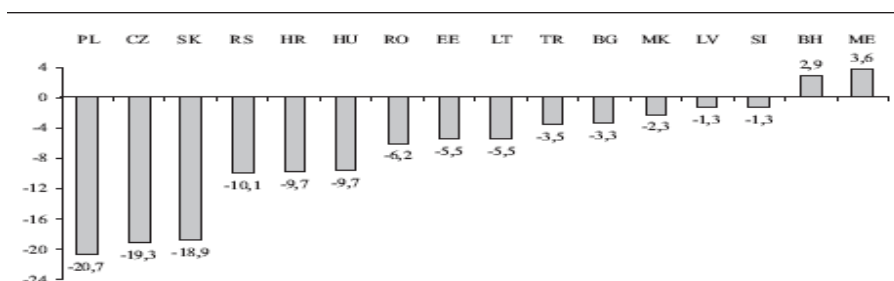
Иако су се у марту 2009. прилике на локалним финансијским тржиштима почеле смиривати, било је преурањено закључити да су финансијска превирања у СИЕ-у завршена. Један од преосталих извора ризика јест неизвјесно стање привреде и финансија у Литванији, чији је режим валутног одбора остао под снажним притиском. Када би Литванија била присиљена одступити од фиксног курса према еуру, остале земље које имају фиксни или управљани флукутирајући курсни режим доспјеле би под снажан притисак. У том се случају нису се само морале помирити с високим трошком ино финансирања као сада, него су се морале укључити и у борбу против кризе. Други извор ризика јесте пораст ненаплативих кредита у бројним банкама у регији. Напокон, многе владе земаља СИЕ-а суочене су, попут БиХ и РС, с великим повећањем буџетских дефицита и с тешкоћама у проналажењу извора финансирања. Многе су владе такође политички слабе као нпр. Ф БиХ. У таквој ситуацији све веће незадовољство међу становништвом и предузетницима због пасивности владе или због непопуларних реформи које влада проводи придониси политичкој нестабилности и додатно отежатава рјешавање фискалних проблема.

И за остале токове капитала подаци о издавању међународних обвезница дају сличну слику као подаци о ино кредитима. Након рекордно интензивног издавања међународних обвезница у 2007. години и прва три тромјесечја 2008. године, нето издавање обвезница у СИЕ-у у задњем је тромјесечју 2008. смањено за 3 милијарде америчких долара. У првом тромјесечју 2009. године дошло је до мањег пораста нето издавања међународних обвезница захваљујући успјешним пласманима државних обвезница Пољске и Турске, иако уз много више премије ризика него у периоду прије кризе. Хрватска је током 2008. године и у првом тромјесечју 2009. отплаћивала доспјеле обвезнице (у износу од 1 милијарде односно 0,7 милијарди америчких долара).

Издавање међународних обвезница настављено је и у другом тромјесечју 2009. године, када су Хрватска, Чешка, Литванија, Пољска и Турска издале обвезнице у нето вриједности 10 милијарди америчких долара. У поређењу с приливима капитала по основи ино кредита и изданих обвезница, приливи капитала по основи страних непосредних улагања у 2008. години били су релативно солидни.

Упркос знаковима смањења капиталних прилива, подаци из платног биланса показују да је спољни дефицит текућег рачуна у Босни и Херцеговини повећан.

Графикон: Кредити земљама СИЕ у домаћој валути



Извор: ММФ

7. ПИТАЊА ПРОЈЕКТОВАЊА БУЏЕТА - ЕКСПАНЗИВНА ИЛИ НЕУТРАЛНА ФИСКАЛНА ПОЛИТИКА

Фискална експанзија која је у развијеним привредама у току велики преседан у односу на оно што предлажу водећи економски теоретичари и стручњаци међународних финансијских институција, који широко прихватају начела против дискреционе фискалне политике.

Међутим, државе које размишљају о фискалној експанзији требају да воде рачуна о могућим краткорочним и дугорочним ризицима таквих мјера. Простор за подстицање економске активности фискалном експанзијом у земљама као што је Република Српска тј. БиХ ограничен је прије свега сазнањима страних и домаћих улагача о фискалној солвентности земље.

Свака фискална експанзија носи и потенцијалну пријетњу дугорочној одрживости јавних финансија. Много тога зависи од почетног стања јавних финансија и проблема одрживости који су постојали прије почетка кризе. У многим Европским земљама, укључујући и Републику Српску тј. БиХ, такви проблеми неоспорно постоје због пријашњих високих буџетских дефицита и високога јавног дуга.

Садашња криза показала је да су изгледи за фискалну одрживост у многим земљама знатно лошији него што се мислило. Земље које су протеклих година биљежиле врло снажан раст и фискалне вишкове, нпр. Ирска, Шпанија и Литванија, сада пролазе кроз врло оштру рецесију, што резултира драстичном ревалоризацијом њихових изгледа за раст, а тиме и њихове фискалне одрживости.

Ефикасност дискреционих активности фискалне политике зависи од начина на који се пакет подстицаја обликује и представља јавности. Недоследни и нејасни планови узрокују несигурност међу приватним субјектима, тако да крајњи ефекат може бити штетан, умјесто да подупире привредну активност. Осим тога, за примјену дискреционих фискалних активности обично треба доста времена, посебно ако је ријеч о инфраструктурним пројектима.

Приватни субјекти често рационално очекују пооштравање фискалне политике након рецесије, знајући да ће држава морати отплатити нагомилани дуг, те да ће морати повећати порезе или смањити јавну потрошњу, што утиче и на смањење страних директних инвестиција. Њемачка је и овај пут добар примјер: након фискалне експанзије 1990-их година, којом је финансирано поновно уједињење, њемачка домаћинства су знатно успорила раст потрошње у раним 2000-има.

Дискрециони фискални подстицаји такође су повезани с великим бројем политичких ризика. Због политичких притисака подстицајна средства се често не усмјеравају према оним секторима привреде у којима би доносила највеће користи за производњу и запосленост, него према секторима попут инфраструктурне изградње, у којој искориштавање подстицајних средстава нашироко прате медији, па оно стога има највећу вриједност за политичаре, да не спомињемо посебне интересне групе као што су грађевински лобији.

У обиму у којему је фискалну експанзију могуће финансирати без знатнијег повећања ризика одрживости, препоручује се усмјеравање фискалних подстицаја на сиромашне и социјално рањиве слојеве становништва.¹¹ Такви су подстицаји усмјерени на дијелове становништва с највећом склоношћу потрошњи домаћих производа, чиме се уједно помаже домаћој производњи у вријеме рецесије.

Ефикасност буџетске експанзије у ублажавању рецесије такође зависи од отворености економије. Фискални су мултипликатори обично нижи у малим и отворенијим економијама, у којима се релативно велик дио средстава намијењен приватним субјектима троши на увоз умјесто на робу и услуге домаће производње. Чини се да се Република Српска прилично добро уклапа у тај опис.

Осим тога, веће задуживање државе укључује истискивање приватног сектора из понуде домаћих кредита.

8. ЗАКЉУЧАК - ТРОШКОВИ И КОРИСТИ ФИСКАЛНЕ ЕКСПАНЗИЈЕ

У посљедњих неколико деценија економска професија и пракса економске политике постигле су својеврсни консензус против дискреционих мјера фискалне политике. Тај се консензус темељи на четири главна аргумента (Крил, Сојер 2009: 134-135). Према првome, дискрециона фискална политика подложна је бројним застојима (од времена одлука до времена примјене) који онемогућују брз и флексибилан одговор на економске поремећаје.

До тренутка када се ефекти фискалне политике осјете, поремећај на који је одређена фискална мјера одговорила можда је већ сам од себе нестао. Ти су аргументи били, међу осталим, основа за преусмјеравање пажње с фискалне на монетарну политику као главни инструмент стабилизационе политике. Одлуке о монетарној политици доносе се и проводе брже, док измјене јавне потрошње и пореза захтијевају одобрење парламента те је за њихово провођење потребно много више времена.

Други аргумент против дискреционе фискалне политике потиче од неокласичне теорије рационалних очекивања и тзв. Лукасове критике (Лукас 1976, Михаљек 1985). Прво, фискална експанзија би могла потиснути приватну потрошњу и, посебно, инвестиције до те мјере да би укупно повећање БДП-а проузроковано експанзијом било занемариво. До тога може доћи зато што се буџетски дефицит већином финансира позајмљивањем, чиме се повећавају камате и трошак инвестирања, што је очито био случај у Босни и Херцеговини у првој половини 2009. године. Слабија верзија тог аргумента темељи се на идеји о интертемпоралном буџетском ограничењу рационалних потрошача. Наиме, потрошачи

¹¹ Вид. Russian economic report, World Bank, Washington, 2009.

знају да ће се повећање дефицита због фискалне експанзије у години t морати финансирати повећањем пореза у некој од идућих година $t+1$, и стога на фискалну експанзију реагују повећањем штедње и смањењем расхода [тзв. Рикардова еквиваленција (Баро 1974)].

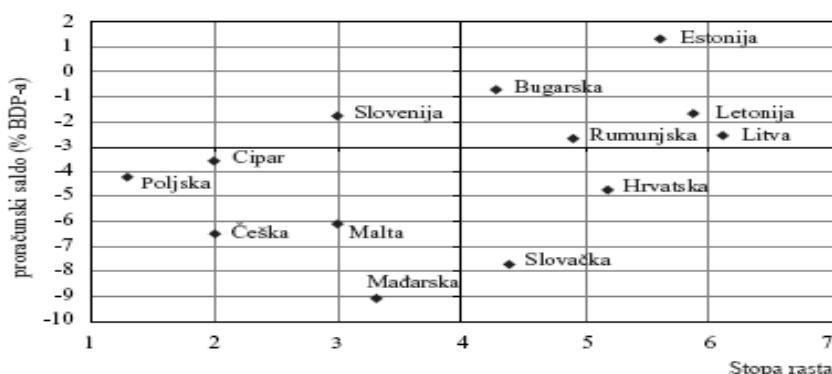
Трећи аргумент против дискреционе фискалне политике, посебно важан за екстерно рањиве економије као што је РС, јесте хипотеза о двоструким дефицитима: уз помоћ националних рачуноводствених идентитета може се показати да повећање буџетског дефицита доводи до еквивалентног повећања дефицита на текућем рачуну. Другим ријечима, БДП се не повећава фискалном експанзијом, већ од експанзивног ефекта могу имати користи друге земље кроз повећање увоза.

Коначно, чак и ако дискрециона фискална политика успије подстаћи економску активност и смањити незапосленост, може дјеловати дестабилизујуће путем повећане инфлације и узроковати проблеме за финансијску стабилност. У таквим условима домаћи и страни улагачи могу реаговати повлачењем уложених средстава из привреде и тиме изазвати финансијске проблеме приватном сектору и државном буџету.

Из наведених теоријских аргумената произлази да би фискална политика искључиво уз помоћ аутоматских стабилизатора требала подупирати економију током њеног успоравања. Уз услов да је темељна фискална позиција стабилна, у вријеме успореног раста привреде фискални дефицит би се због смањења пореских прихода и раста социјалних трансфера аутоматски повећавао. Обим и снага аутоматских стабилизатора у појединим земљама варира, те понајприје зависи од прогресивности пореског система и прилагодљивости накнада из социјалног осигурања према расту БДП-а. На примјер,¹² очекује да ће се циклична компонента буџетског дефицита, тј. недискрециона колебања прихода и расхода током пословног циклуса, у 2009. години за земље еврозоне повећати око 1% БДП-а.

Графикон: Дејство аутоматског стабилизатора у економијама у транзицији: подстицаји из ЕУ фондова воде расту економије, што узрокује и раст јавних прихода.

Графикон: Стопе раста БДП и буџетског салда у земљама приступницама и кандидаткињама 2002. године



Извор: Европска комисија, 2003.

¹² OECD „OECD Economic outlook”, Paris, (2008).

Аутоматски стабилизатори би, према томе, требало дати велик допринос одржавању агрегатне потражње у привреди еврозоне. Међутим, они ће истовремено озбиљно нарушити фискалне позиције земаља у еврозони. Према споменутом консензусу, примјену дискреционих финансијских подстицаја великих размјера требало би ограничити на изузетно тешке рецесије. Садашња криза, без сумње, припада тој категорији: уз каматне стопе на историјски ниским нивоама и готово универзалну кризу повјерења у реални и финансијски сектор, преносни механизам монетарне политике у многим је земљама постао неефикасан, те се чини како је потребно активирати додатне мјере економске политике да би се ојачала производња и ублажиле посљедице још дубље и трајније рецесије. Стога су владе многих великих земаља донијеле пакете фискално стимулативних мјера за повећање производње и борбу против незапослености. Фискални се подстицаји у Европи процјењују на готово 3% БДП-а.¹³

Очекује да ће глобални трошкови смањења пореза и повећања јавне потрошње у 2009. години износити око 1,5% БДП-а. Стога је фискална експанзија, која је у развијеним привредама у току, велики одмак од широко прихваћених начела против дискреционе фискалне политике.

Међутим, државе које размишљају о фискалној експанзији треба да воде бригу о могућим краткорочним и дугорочним ризицима таквих мјера. Простор за потицање економске активности фискалном експанзијом у земљама као што је Република Српска тј. БиХ ограничен је прије свега сазнањима страних и домаћих улагача о фискалној солвентности земље.

Свака фискална експанзија носи и потенцијалну пријетњу дугорочној одрживости јавних финансија. Много тога звиси до почетног стања јавних финансија и проблема одрживости који су постојали прије почетка кризе. У многим европским земљама, укључујући и Републику Српску тј. БиХ, такви проблеми засигурно постоје због пријашњих високих буџетских дефицита и високога јавног дуга.

Садашња криза показала је да су изгледи за фискалну одрживост у многим земљама знатно лошији него што се мислило. Земље које су протеклих година биљежиле врло снажан раст и фискалне вишкове, нпр. Ирска, Шпанија и Литванија, сада пролазе кроз врло оштру рецесију, што резултира драстичном ревалоризацијом њихових изгледа за раст, а тиме и њихове фискалне одрживости. Ефикасност дискреционих активности фискалне политике зависи од начина на који се пакет подстицаја обликује и приказује јавности. Недоследни и нејасни планови узрокују несигурност међу приватним субјектима, тако да крајњи ефекат може бити штетан, умјесто да подупире привредну активност. Осим тога, за примјену дискреционих фискалних активности обично треба доста времена, посебно ако је ријеч о инфраструктурним пројектима.

Приватни субјекти често рационално очекују поопштравање фискалне политике након рецесије, знајући да ће држава морати отплатити нагомилани дуг, те да ће морати повећати порезе или смањити јавну потрошњу.

Њемачка је и овај пут добар примјер: након фискалне експанзије 1990-их година, којом је финансирано поновно уједињење, њемачка домаћинства су знатно успорила раст потрошње у раним 2000-има.

¹³ Saha i von Weizsäcker, Bruegel note, 2009 IMF (2008)

Дискрециони фискални подстицаји такође су повезани с великим бројем политичких ризика. Због политичких притисака подстицајна средства се често не усмјеравају према оним секторима привреде у којима би доносила највеће користи за производњу и запосленост, него према секторима попут инфраструктурне изградње, у којој искориштавање подстицајних средстава нашироко прате медији, па оно стога има највећу вриједност за политичаре, да не спомињемо посебне интересне групе као што су грађевински лобији.

У обиму у којему је фискалну експанзију могуће финансирати без знатнијег повећања ризика одрживости, препоручује се усмјерити фискалне подстицаје на сиромашне и социјално рањиве слојеве становништва.¹⁴ Такви су подстицаји усмјерени на дијелове становништва с највећом склоношћу потрошњи домаћих производа, чиме се уједно помаже домаћој производњи у вријеме рецесије.

Ефикасност буџетске експанзије у ублажавању рецесије такође зависи од отворености економије. Фискални мултипликатори су обично нижи у малим и отворенијим економијама, у којима се релативно велики дио средстава, намијењен приватним субјектима, троши на увоз умјесто на робу и услуге домаће производње. Чини се да се Република Српска прилично добро уклапа у тај опис.

Осим тога, веће задуживање државе укључује истискивање приватног сектора из понуде домаћих кредита.

¹⁴ Вид. Russian economic report, World Bank, Washington, 2009.

8. ДОДАТАК: ИСКУСТВА ЗУТ СА ФОНДОВИМА ЕУ

Dodatak 1. Neto proračunske pozicije nakon proširenja N-10

cijene iz 1999. (u mil. eura) Pristupanje EU 1. svibnja 2004. Kopenhagen	deflator: vlastiti izvori + ostali rashodi deflator: poljoprivredni + strukturni fondovi										2004. 1.1073 1.10408	
	Cipar	Češka	Estenija	Mađarska	Poljska	Slovenija	Litva	Letonija	Slovačka	Malta	Ukupno	
2003.												
Pretpristupna pomoć	16	170	55	197	844	45	115	84	123	11	1.661	
2004.												
Pretpristupna pomoć	11	181	67	235	970	51	127	99	120	7	1.869	
Poljoprivreda	12	100	29	125	426	43	73	42	57	3	911	
Strukturna pomoć	6	169	39	209	859	27	94	66	118	7	1.594	
Unutarnje politike	5	44	5	42	154	12	11	10	19	2	305	
Dodatni rashodi	0	7	25	58	131	38	84	28	21	0	392	
Specijalni cash-flow aranžman	28	175	16	155	443	65	35	19	63	12	1.011	
Privremena proračunska kompenzacija	69	125	0	0	0	30	0	0	0	38	262	
Ukupni alocirani rashodi	131	801	181	824	2.983	267	423	264	398	70	6.343	
Tradicionalni vlastiti prihodi	-27	-66	-8	-97	-123	-18	-22	-7	-33	-14	-415	
Prihod po osnovi PDV-a	-10	-74	-6	-61	-194	-22	-14	-8	-26	-4	-420	
Prihod po osnovi BND-a	-60	-426	-37	-349	-1.114	-129	-78	-48	-148	-23	-2.412	
Korekcija za UK	-8	-56	-5	-46	-148	-17	-10	-6	-20	-3	-320	
Ukupni vlastiti prihodi	-105	-623	-56	-554	-1.579	-187	-124	-70	-225	-43	-3.566	
Neto pozicija	27	178	125	270	1.404	80	299	195	173	26	2.777	
2005.												
Pretpristupna pomoć	6	153	57	190	823	43	110	86	102	2	1.581	
Poljoprivreda	37	392	82	544	1.512	125	228	116	205	8	3.248	
Strukturna pomoć	14	355	88	438	1.776	59	203	151	244	13	3.343	
Unutarnje politike	9	76	9	72	266	21	18	17	33	4	524	
Dodatni rashodi	1	9	26	61	141	38	109	29	52	0	466	

Specijalni cash-flow aranžman	5	92	3	28	550	18	6	3	11	27	744
Privremena proračunska kompenzacija	119	178	0	0	0	66	0	0	0	66	429
Ukupni alocirani rashodi	191	1.255	266	1.342	5.068	370	674	402	647	119	10.334
Tradicionalni vlastiti prihodi	-40	-105	-12	-150	-213	-29	-33	-11	-54	-21	-667
Prihod po osnovi PDV-a	-16	-116	-10	-95	-304	-35	-21	-13	-40	-6	-657
Prihod po osnovi BND-a	-91	-653	-57	-535	-1.707	-198	-120	-74	-226	-35	-3.697
Korekcija za UK	-12	-88	-8	-72	-230	-27	-16	-10	-30	-5	-497
Ukupni vlastiti prihodi	-160	-963	-86	-853	-2.454	-288	-191	-107	-350	-66	-5.518
Neto pozicija	31	293	179	490	2.614	82	483	295	297	53	4.816
2006.											
Prepristupna pomoć	1	98	35	124	509	27	66	52	64	0	976
Poljoprivreda	46	483	102	653	1.934	158	294	156	260	10	4.095
Struktura pomoć	18	427	110	524	2.107	73	248	189	289	15	3.998
Unutarne politike	12	102	12	97	359	28	25	22	45	5	708
Dodatni rashodi	1	9	26	61	140	38	127	28	52	0	481
Specijalni cash-flow aranžman	5	92	3	28	450	18	6	3	11	27	644
Privremena proračunska kompenzacija	112	85	0	0	0	36	0	0	0	63	296
Ukupni alocirani rashodi	194	1.294	288	1.487	5.498	378	766	451	720	121	11.198
Tradicionalni vlastiti prihodi	-40	-105	-12	-150	-213	-29	-33	-11	-54	-21	-667
Prihod po osnovi PDV-a	-17	-119	-10	-97	-310	-36	-22	-13	-41	-6	-671
Prihod po osnovi BND-a	-94	-670	-58	-549	-1.752	-203	-123	-76	-232	-36	-3.793
Korekcija za UK	-13	-93	-8	-77	-244	-28	-17	-11	-32	-5	-529
Ukupni vlastiti prihodi	-163	-988	-89	-873	-2.519	-296	-196	-110	-359	-68	-5.660
Neto pozicija	31	307	200	614	2.979	82	570	341	361	53	5.538

Napomena: Ako uspije politički dogovor oko Cipra, dodatnih 127 mil. eura rashoda trebalo bi biti predviđeno za razdoblje od 2004. do 2006.

ЛИТЕРАТУРА

1. Otte, M., *Der Crash kommt*, Ullstein Buchverlage, Berlin, 2006
2. Fiscal Policy for the Crisis“, IMF staff position note, December 29, 2008
3. Coping with the Crisis : Policy Options for Emerging Market Countries“, IMF staff position note, April 23, 2009.
4. Poterba, J., 2000. “Stock market wealth and consumption”. *Journal of Economic Perspectives*, 14 (2), 99-118., 2000
5. Moody’s Investors Service, “West European ownership of east European banks during financial and macroeconomic stress”, 17 February, 2009.
7. Russian economic report, World Bank, Washington, 2009
8. Интернет извори: [http://www.cnb.cz/en/te
www.bis.org/statistics\).public/media_service/press_releases_cnb/2009/090224_s
tatement_FT.html](http://www.cnb.cz/en/te/www.bis.org/statistics).public/media_service/press_releases_cnb/2009/090224_statement_FT.html)

Aleksandar Stojanović

EFFECTS OF THE WORLD ECONOMIC CRISIS IN THE EUROPEAN UNION - LESSONS FOR FISCAL POLICY IN THE REPUBLIKA SRPSKA

Summary : *This paper provides an overview of the current fiscal policy in the European Union and BiH, with emphasis on the causes and consequences of the crisis. Given the complexity of the task, on one hand, prompt need to overcome the problem of increase of budget deficits and the number of unemployed due to the implementation of the World economic crisis and the implementation of the SAA (Stabilisation and Association Agreement), the paper sought to suggest appropriate solutions for current situations and point out (at least briefly) the broader context of possible effects under the economic crisis and the road joining the EU. Both questions are considered from a broader regional perspective, in the context of economic and financial crisis that in October 2008 spread of Western, Central and Eastern Europe. The paper explores how the crisis has spread to financial markets of the region and how it affected the cost and sources of financing budget expenditures. The paper shows that the successive budget revision for 2009 significantly increased reliance on the market funding deficit, despite a large increase in prices of market sources of financing, that the borrowings of fiscal autonomies in the Republika Srpska and the analyzed states with the bank sector led to significantly reduced lending to the private sector and that the placement of Euro bonds in May 2009 was more expensive than the previous sales in similar conditions and comparable government bond issues in the first half of 2009. Based on the above, the paper claims that expansionary fiscal policy in the Republika Srpska would not be effective and that it would reduce the fiscal sustainability and financial stability.*

Key words: *financial crisis, capital flows, the Republika Srpska, the European Union, Central and Eastern Europe, fiscal policy, CEFTA, budget.*

JEL classification: *G01, G32, E62, H30*

РЕФЛЕКСИЈЕ ГЛОБАЛНЕ ФИНАНСИЈСКЕ КРИЗЕ НА ИНВЕСТИЦИОНЕ ФОНДОВЕ У БОСНИ И ХЕРЦЕГОВИНИ

Апстракт: У раду је дата хронологија глобалне финансијске кризе и, у том контексту, њен утицај на инвестиционе фондове (ИФ) у Босни и Херцеговини (БиХ). Такође се разматра утицај финансијске кризе на босанскохерцеговачку економију. У одређеним дијеловима рада, у сврху извођења одговарајућих закључака, извршена је компарација са појединим привредама земаља у транзицији које се налазе у рецесији и/или боре са високом задуженошћу. Рад указује на то да су доминантан утицај на лош резултат ИФ имали много више локални, него глобални фактори.

Кључне ријечи: глобална финансијска криза, финансијско тржиште, инвестициони фондови, економски раст, земље у транзицији, реструктурирање привреде.

JEL класификација: E44, G01, G11, G32.

1. УВОД

Финансијска криза изазвана експлозијом финансијских балона на тржишту некретнина, неодговорном и веома ризичном кредитном политиком финансијских институција, инфлацијом цијена на тржишту роба попут нафте, животних намирница, метала, падом вриједности долара, похлепом и неморалом, те психологијом страха и неповјерења у постојећи финансијски систем, прерасла је 2008. године у глобалну економску кризу.

Играње великих финансијских институција и њихово бесконачно међусобно преплитање на крају плаћају грађани и остатак економије. Ти велики „коцкари” који су дијелили кредите без критерија, па те кредите секјуритизирали и продавали даље, а у међувремену су се и међусобно осигуравали, направили су све да, када пропадне један, повуче за собом и остале.

Директни ефекти глобалне финансијске кризе највише су погодили земље које су снажно интегрисане у међународне токове капитала и трговинске токове. Босна и Херцеговина, као и остале земље у транзицији, које су слабије повезане са међународним финансијским и робним токовима, нису осјетиле снажно директно дејство финансијске кризе мимо ефеката који се дифузно шире на опште услове пословања и текућег финансирања међународних послова.

¹ Виши асистент, Економски факултет Универзитета у И. Сарајеву, Ул. Алексе Шантића 3, Пале; Е-mail: zorica_golic@yahoo.co.uk;

Ипак, индиректно дејство је примијетно у многим сегментима, прије свега у изградњи институција финансијског сектора, увођењу нових финансијских инструмената и уопште иновација. На једној страни, то је успорило и у значајној мјери искомпликовало процесе даље реформе, али је извјесно да ће истовремено повећати солидност, елиминисати брзоплетост и неке очигледне ризике.

Глобална финансијска криза утицала је на босанскохерцеговачке инвестиционе фондове, али не у оној мјери у којој су локални фактори имали пресудан утицај на лош резултат ИФ.

У раду се анализирају рефлексије глобалне финансијске кризе на инвестиционе фондове у БиХ и указује на то да су у овом домену пресудан утицај имали локални фактори.

1. ДОСАДАШЊИ ТОК И УЧИНАК ГЛОБАЛНЕ ФИНАНСИЈСКЕ КРИЗЕ

Од почетка двадесетог вијека свјетска економска историја се више пута суочавала са финансијским кризама мањих или већих размјера: велика рецесија 1929-1933. године, латиноамеричка криза из 1982. године, азијска финансијска криза из 1997-1998. године, дот-ком краш из 2000. године, скандал са енергетском компанијом Енрон, само су неке од најважнијих.

Убрзана глобализација свјетске привреде повећала је учесталост и дисперзију таквих инцидената, генеришући ефекат преношења кризе у виду таласа - „цунамија” који је у пуној мјери разоткрио осјетљивост свјетског финансијског система.

Прва економска криза у XXI вијеку почела је током 2006. године структурном кризом због хиперпродукције у аутомобилској индустрији и кризом тржишта некретнина у САД, В. Британији, Ирској и Шпанији.²

Криза је почела да уздрмава финансијски сектор на прелазу из 2006. у 2007. годину. Пад цијена некретнина се развио у свјетску хипотекарну кризу. Локалне хипотекарне банке су доспјеле у минус због масовног пада књиговодствене вриједности некретнина и у јуну 2007. америчка инвестициона банка Бер Штернс (*Bear Sterns*) је морала да укине своја два хец фонда, што је био први инцидент ове врсте. Криза хипотекарних кредита другог реда достигла је свој први врхунац у љето 2007. године.³

Кроз пет до шест ударних таласа од љета 2007, хипотекарна криза се претворила у глобалну економску кризу. До септембра 2008. криза је уздрмала читав банкарски систем. Америчка инвестициона банка Бер Штернс и британска хипотекарна банка Нордерн Рок су банкротирале у марту 2008, а затим, после

² То је истовремено био крај, до тада незапамћеног, шестогодишњег економског процвата који је довео до даље експанзије капитал-односа, са свим својим класичним али и потенцијално новим споредним ефектима, изазваним спекулацијама.

³ Глобални карактер кризе хипотекарних кредита био је јасно уочљив већ када су, иако су извори проблема банака лежали у англосаксонским центрима кризе, прве мјере подршке банкама које су биле у опасности да банкротирају предузете на периферији догађаја попут случаја неликвидности дизелдорфске Интернационалне кредитне банке (IKB) и *SachsenLB*, али и масивног отписа књиговодствене вриједности и губитка промета швајцарске „универзалне банке” (институција која се уједно бави и инвестицијама и ситним кредитирањем) UBS.

почетних спасилачких интервенција њемачке владе од претходне године, В. Британија и САД су први пут биле принуђене на значајне државне интервенције.⁴

Наредни удар је услиједио у септембру: почетком мјесеца двије највеће хипотекарне институције Фани Ме (*Fannie Mae*) и Фреди Мек, су спашене од банкрота и рекапитализоване значајном државном интервенцијом. Затим је услиједило пропадање инвестиционе банке Леман брадерс (*Lehman Brothers*), средином мјесеца, док је инвестициона банка Мерил Линч (*Merrill Lynch*) спашена хитном продајом „универзалној банци” *Bank of America*. Током сљедећих неколико мјесеци, нису се само инвестиционе банке суочавале са смртоносним ударима и нестајале са сцене, трансформишући се у комерцијалне банке, односно стапајући се са њима. Водеће осигуравајуће куће су такође биле угрожене, што је постало јасно након пропасти највеће осигуравајуће компаније у САД, Америчке интернационалне групе (AIG), седам дана касније. Читав интернационални финансијски систем је био уздрман у септембру 2008, када су комерцијалне банке и инвестициони фондови, који су настали 70-их година прошлога вијека (хец фондови, фондови акцијског капитала и пензиони фондови), били потрешени у исто мјери као и инвестиционе банке и осигуравајуће компаније (Оте 2009: 186-187).

Након пооштравања услова за кредитирање и потеза који воде повлачењу капитала, догађаји у „црном” кварталу септембар-новембар 2008. су се прелили и на финансијска тржишта широм свјета, на примјер, у оне секторе обртања капитала где се дугорочним (капиталним) кредитима тргује као акцијама компанија, обвезницама, опцијама и фјучерсима као дериватима акционог капитала.⁵

Сљедећи одлучујући фактор упадања у свјетску економску кризу био је пад цијена основних сировина, који је почео у јулу 2008, након још једног огромног раста цијена хране и енергената, и скоро да је указао на класичан преокрет од шпекулативног балона до кризног слома.⁶

Развијене европске привреде које су куповале производе америчког финансијског тржишта већ одавно осјећају посљедице успоравања привредног раста. ДБП 27 земаља чланица ЕУ у 2007. години био је мањи за 0,1% у односу на претходну годину. Пад стопе привредног раста земаља ЕУ које су након посртања долара и фунте до сада биле бастион економске стабилности у 2008. години

⁴ Нордерн Рок је добила потпуну гаранцију подршке из буџета државе, док је Бер Штернс преузета од стране „универзалне банке” у власништву JP Morgan Chase-a, а Банка Федералних Резерви (Fed), Централна банка Сједињених Држава, организовала је уситњавање и рефинансирање пропалих обвезница.

⁵ Вриједносни пад хартија од вриједности је одмах повукао за собом и цијене структурално слабих компанија на тржишту, нарочито у аутомобилској индустрији, прије него што се проширио структурално и географски на сав капитал који се налази на берзама. Од почетка 2008. године, индекси берзи у САД, Европи и Јапану су у просјеку опали за 35-40 %. Берзе у такозваним BRIC државама (Бразил, Русија, Индија и Кина) из године у годину пријављују пад између 60 и 70 %.

⁶ Све ове тенденције су међусобно повезане и доприносе тенденцији пораста цијене кредита на свјетском нову. Од трећег квартала 2008. тројни регион САД, Европе и Јапана ушао је у рецесију. Масовна незапосленост се драматично повећала у САД, В.Британији и Шпанији и увелико проширила са трансатланског региона на све развијене националне економије. Економске посљедице пораста незапослености су драстичан пад каматних стопа и профита, који су заједно са опадајућом цијеном кредита и убрзаним опадањем потражње, довели до драстичног опадања инвестиција. Ово, са друге стране, доводи до наглог опадања извоза.

износио је око 1,6%. Стопа привредног раста најразвијенијих европских привреда у 2009. години је - 4,0%.⁷

Земље у транзицији, од којих су многе постале чланице ЕУ, само додатно компликују проблем Европи: након позитивних и релативно високих стопа привредног раста претходних година, које су у многим транзиционим привредама биле резултат прилива иностраних средстава посредством комерцијалних банака и међународних финансијских институција, већина европских тржишта у развоју суочила се са сценаријом рецесије и појавом негативних стопа раста друштвеног производа.

Развијене привреде чланице ЕУ суочене са успоравањем раста теже да прибјегну финансијском протекционизму, што највише погађа земље у транзицији ослоњене на кредите иностраних пословних банака, чије филијале послују на њиховим тржиштима. Ово захтијева преоријентацију на зајмове међународних финансијских институција, а прије свега ММФ-а, Свјетске банке, Европске банке за обнову и развој и Европске инвестиционе банке, што је омогућило ренесансу улоге ММФ-а.

Босна и Херцеговина, као земља у транзицији која није чланица ЕУ и није чланица СТО, дијели судбину земаља западног Балкана. Ослоњена у великој мјери протеклих година на приватизационе приходе и доток иностраних средстава у виду страних инвестиција и комерцијалних зајмова датих прије свега привреди, босанскохерцеговачка економија почиње да осјећа посљедице смањеног прилива финансијских ресурса.

2. УТИЦАЈ ГЛОБАЛНЕ ФИНАНСИЈСКЕ КРИЗЕ НА БИХ

Свјетска финансијска криза доспјела је у југоисточну Европу са закашњењем, али су њене посљедице зато знатно веће.⁸ Посљедице кризе ублажавају фондови ЕУ која је првобитну кредитну помоћ од 120 милиона евра у међувремену повећала на 165 милиона евра.

Негативне посљедице финансијске кризе не представљају опасност само за економску, већ и за политичку стабилност, прије свега у земљама западног Балкана. Земље које су више укључене у свјетске привредне токове, више су и погођене кризом. Најцрњи статистички показатељи односе се на Босну и Херцеговину, Црну Гору и Македонију, док је и Хрватској ситуација за сада најстабилнија.

Глобална финансијска криза у земљама у развоју, па тако и у БиХ, проузроковала је не само значајан пад извоза и страних директних инвестиција, него и пад у приливу дознака из иностранства и недостатак финансијских извора уз повећану цијену капитала. На пољу тржишта рада одразила се порастом стопе незапослености, јер су многе компаније пропале или извршиле оптимизацију радних мјеста и отпустиле вишак радне снаге. Економски гледано, криза у земљама у

⁷ Ово је далеко од услова потребних за остварење циљева утврђених Лисабонским уговором: више стопе привредног раста и више радних мјеста која би омогућила да се преобликована Европа такмичи са новим економским гигантима Кином и Индијом.

⁸ Колико је која земља погођена кризом, зависи од њеног степена интеграције у свјетске привредне токове, тврде стручњаци.

развоју се огледа највише кроз продубљивање дефицита платног биланса, смањење улагања и нижу стопу раста. Ако гледамо ширу социјалну слику, кризу можемо препознати у паду квалитета јавних услуга, као и повећању стопе сиромаштва и криминала.

Ситуација у БиХ изгледа овако: изразит спољнотрговински дефицит и неповољна структура буџета уз стопу незапослености од 23%. Производна, али и извозна структура (лон послови, извоз сировина и производа са ниском додатном вриједношћу) су неповољне, чему доприноси и недостатак квалификоване радне снаге. Све то заједно чини неповољан амбијент за улагаче и одатле недовољан ниво страних инвестиција. Уз прескуп и неодржив државни апарат, гдје су неусаглашени политички интереси, додатно оптерећење чине огромна социјална давања за угрожене категорије, а пензионери фондови су у латентној кризи.⁹

Посљедице крзе код нас су:

Повећање броја незапослених. Највећа цијена у БиХ плаћена је кроз губитак постојећих радних мјеста, а само је неизвјесно да ли је без посла остало нешто више од 15 хиљада радника у БиХ, како то показује званична статистика, или више од 50 хиљада, како тврде представници синдиката. Када се упореде бројке из августа мјесеца 2009. године са стањем у и на крају лjeta претходне године, постаје видљива дубина понора у који је гурнута домаћа економија.¹⁰ Има ли се у виду широко распрострањени рад на црно у БиХ, није тешко закључити кога су се послодавци, суочени са економском кризом, прво рјешавали. Неколико десетина хиљада радних мјеста, на жалост, није изгубљено у администрацији и међу буџетским корисницима, већ првенствено у производњи. Очекивано, истовремено је повећан и број незапослених за 16.721 у односу на август 2008. године, па је на крају августа 2009. године на списковима завода за запошљавање било 497.034 имена, готово пола милиона.

Смањен извоз. Губитак радних мјеста у БиХ добрим дијелом је посљедица пада ионако скромног босанскохерцеговачког извоза. За првих осам мјесеци 2009. године укупна вриједност извоза из БиХ износила је тек 3,5 милијарди марака, што је у односу на исти период претходне године мање за 22,1%.¹¹ Са друге стране, драстичнио је опао и увоз у БиХ. Не зато што су домаћи производи замијенили увозне, већ због заустављања инвестиција у нова постројења и опрему и смањења реалне куповне моћи грађана. Поред тога, рекордно низак курс долара

⁹ Еулер Хермес је сврстао БиХ у најнижу Д категорију комбинованог економског и политичког ризика у 2009. години поред: Исланда, Украјине, Србије, Вијетнама, Аргентине, Венецуеле, Еквадора, Кеније, Либана и Пакистана, што указује на тоталну технолошку неспремност за глобалну утакмицу.

¹⁰ На крају августа 2009. године у БиХ је укупно било 690.772 запослених, што значи да је за 12 мјесеци изгубљено 15.245 радних мјеста мање или 2,2 %. Ово је још и оптимистичнија варијанта, јер представници синдиката процјењују да је без посла у БиХ у овом периоду остало више од 50.000 људи.

¹¹ Посљедице глобалне кризе нарочито болно су осјетили у текстилној и индустрији обуће, гдје се углавном раде „lohn” послови, гдје је домаћи само рад, а материјал и дизајн стижу од наручиоца посла, а криза на тржиштима богатих западних земаља за посљедицу је имала отказивање нових наруџби.

значио је да БиХ троши нешто мање новца на увоз нафте него раније.¹² Једина добра вијест у читавој причи је да је као резултат смањеног увоза и извоза у овом периоду смањен и „минус“ БиХ у трговини са свијетом, на 4,5 милијарди, што је чак за 29,2% мање него током првих осам мјесеци 2008. године. Лоша вијест је да и поред драстичног пада увоза, и даље продајом властитих производа зарадимо мање од половине вриједности увоза.

Пад дознака из иностранства. Годинама БиХ успијева да мањак новца зарађеног продајом властитих производа и услуга на иностраном тржишту дијелом надокнади дознакама из иностранства. Годишње у БиХ из дијаспоре стигне око двије милијарде евра, што је готово половина вриједности укупног извоза из БиХ или више од 20% годишњег БДП-а. Упркос бојазни да би због посљедица кризе у земљама гдје је босанскохерцеговачка дијаспора најбројнија, а то су западна Европа и САД, овај извор новца могао пресушити, на крају се показало да је ова бојазан била неоснована.¹³

Ситуација у банкарском сектору. Ударе глобалне економске кризе у БиХ је најбезболније поднио банкарски сектор. Све банке у БиХ остале су стабилне, а држава није морала улагати свјеж новац пореских обвезника да би их одржала у животу. Паника које завладала у октобру 2008. године међу штедишама није резултирала тоталним повлачењем депозита и губитком повјерења у банке, чега су се банкарски највише плашили. Ипак и у банкарском сектору криза је узела свој данак, па су укупни кредитни пласмани за првих осам мјесеци 2009. године, само у ФБиХ, у односу на исти период претходне године, смањени за 4%, односно 229 милиона евра. А тај недостатак новца се ипак осјети, посебно у домаћим компанијама које вапе за обртним капиталом. Банкарски се и даље радије одлучују на кредитирање грађана него предузећа па је чак 71% од укупно одобрених кредита намијењено куповини потрошних добара, који се ионако највећим дијелом увозе, па домаћи произвођачи и немају велике користи од ове потрошње.

Одложени опоравак. Коначан износ штете коју је БиХ претрпјела услед директних и индиректних посљедица глобалне економске кризе, знаће се тек када БиХ коначно изађе из кризе. Да би успјешно пребродило предстојећу кризу, босанскохерцеговачко друштво треба осигурати неколико елементарних платформи. Оне се односе на идентификацију ресурса којима располаже, анализу конкурентских предности, тржишних прилика и дистрибутивних канала. Уз то је потребно креирати и програме за дјелотворно и ефикасно управљање природним, људским, организационим, финансијским и тржишним ресурсима. Једини расположиви излаз су симултани напори свих учесника: државе, привредних субјеката, финансијских институција, невладиног сектора, медија и јавности у цјелини. Од могућих потеза

¹² Од јануара до краја августа 2009. године на увоз различитих роба и услуга из свијета БиХ је потрошила 8,01 милијарди марака, што је за 26,2 % мање него у истом периоду претходне године.

¹³ Према незваничним подацима, БиХ је у 2009. години забиљежила пад девизних дознака из иностранства у износу од подношљивих 7%, што је у апсолутном износу око 140 милиона евра.

на државном плану јесте, прије свега, стварање „investment friendly” окружења.¹⁴ Да би се убрзао развој, потребно је инвестирати у инфраструктурне пројекте, путем задужења или концесија гдје је то могуће. Свакако, неопходно је смањити трошкове администрације кроз информатизацију јавног сектора и ефикасно алоцирати буџетска средства. Посебно би требало подстицати развој пољопривреде и сточарства, како би се креирала нова радна мјеста користећи расположиве природне ресурсе.

3. ФИНАНСИЈСКА КРИЗА И ЊЕН УТИЦАЈ НА ТРЖИШТЕ КАПИТАЛА У БОСНЕ И ХЕРЦЕГОВИНЕ

Због глобалне финансијске кризе преполовљен је промет на берзама у БиХ. Пад индекса и смањена тржишна капитализација само су неке од карактеристика босанскохерцеговачког тржишта капитала у прошлој години.

То, међутим, није случај са развијеним тржиштима и тржиштима у регији. Несређена политичка ситуација у БиХ представља и даље велику препреку бројним инвеститорима при доношењу одлуке о алоцирању слободних ресурса. Основна карактеристика свих тржишта у настајању је неликвидност.¹⁵

Основни предуслов сваког ликвидног тржишта је управо постојање што већег броја купаца и продаваца у сваком моменту, могућност тржишта да апсорбује трансакције великих количина, а да то значајније не утиче на цијену и могућност да слједећа трансакција буде извршена по једнакој цијени као и претходна.

Услов за то свакако је спровођење низа структурних реформи на нивоу државе и ентитета, спровођење реформе пензијског осигурања, креирање новог тржишног материјала, приватизација већинског државног капитала преко берзе и тако даље.

Иако су западна тржишта као и тржишта из окружења забиљежила опоравак у прошлој години, тржишта капитала у БиХ су имала негативну корелацију са овим тржиштима, што наравно и не мора бити тако црно као што изгледа. У прошлости смо имали сличну ситуацију: кад су друга тржишта расла, ми смо биљежили пад. У БиХ је био случај да је Бањалучка берза остваривала позитиван тренд раста, а Сарајевска је биљежила пад. То нас је чинило атрактивнијим за улагања у односу на остала тржишта, на којима је касније тренд раста успорен, односно наше је тржиште било и више него јефтино у односу на ова тржишта.¹⁶

¹⁴ „Investment friendly” окружење, између осталог, подразумева доношење повољнијих закона, визне олакшице те борбу против корупције.

¹⁵ Неликвидност се огледа у недостатку стабилних и високих дневних промета, високој волатилности цијена акција, постојању бројних изразито неликвидних акција, при чему је велика могућност утицаја на цијене код малих трансакција.

¹⁶ Посматрајући то са становишта иностраних инвеститора, портфолио теорије и међународне диверзификације, инвеститори који су улагали на наша тржишта када су имала негативан тренд, промјеном циклуса остварили су изнад просјечне приносе управо на Сарајевској и Бањалучкој берзи.

Од опоравка реалног сектора зависи и опоравак тржишта капитала. При- вредни раст доводи до пораста БДП-а по глави становника, чиме расте и куповна моћ грађана БиХ. Растом куповне моћи мијењају се и приоритети грађана.¹⁷

Финансијска тржишта су веома осјетљива на нагле промјене које се дешавају на тржишту, и са аспекта ризика инвеститори преферирају сигурност у односу на принос. Негативни тренд би се могао наставити предизборним кампањама и негативним политичким причама које су већ покренуте и које би стварно могле нанијети још већу штету тржиштима капитала у БиХ.

Опоравак глобалног тржишта ће позитивно утицати и на наше локално тржиште, јер криза је у принципу тамо и настала. Дошли смо у фазу кад држава може одређеним потезима дати стимуланс развоју тржишта капитала, кроз обвезнице и храбрије кретање у приватизацији државног капитала компанија од стратешког значаја нуђењем мањинског власничког удјела путем тржишта капитала. Постоји доста широк спектар активности које БиХ може предузети како би стимулисала развој тржишта капитала, ту је свакако и реформа пензионог система и успостављање пензионих фондова који би били значајан играч на тржишту. Нужно је да институције тржишта капитала прилагоде све своје активности које ће омогућити најлакши и најбржи приступ берзи и омогућити брз и ефикасан проток новца и хартија од вриједности (ХОВ). Истовремено, нужно је да се домаће компаније представе на прави начин и више отворе према инвеститорима, те да више користе издавање ХОВ, било акција или обвезница за финансирање свог развоја.

4. ГЛОБАЛНИ VS ЛОКАЛНИ ФАКТОРИ И ЊИХОВ УТИЦАЈ НА ЛОШ РЕЗУЛТАТ ИНВЕСТИЦИОНИХ ФОНДОВА У БИХ

Формирање инвестиционих фондова обогатило је финансијску структуру низом нових форми, институција знатно флексибилнијих и ефикаснијих од слабо прилагодљивих и конзервативних банкарских организација. Инвестициони фондови представљају и најпогоднију форму развоја и успјешног функционисања тржишта капитала (на основу мобилисања и стабилног развоја) не само у земљама с развијеним финансијским тржиштем, већ и у онима у којима је постојање тог тржишта тек у зачетку.

У БиХ инвестициони фондови су се прво јавили, у форми приватизационих инвестиционих фондова (ПИФ), као и у већини земаља које су се суочиле са транзицијом у којима је приватизација подразумијевала бесплатну или скоро бесплатну додјелу куповне снаге свим грађанима или једном њиховом дијелу.

За земље у транзицији је било битно да ПИФ-ови имају приватизовану власничку или, бар, мотивациону структуру. На бази тога се могла очекивати рационалност у пословном одлучивању и поклапање циљне функције ИФ са циљном функцијом осталих акционара у приватизованом предузећу. С обзиром на

¹⁷ Апстиненција грађана у току кризе евидентна је у сектору осигурања у протеклој години, али изласком из кризе грађани ће засигурно више улагати у осигуравајућа друштва и различите фондове ради безбрижније старости. Уложена средства осигуравајућа друштва ће инвестирати на тржиште капитала како би оправдала своју постојаност.

чињеницу да је циљна функција ИФ-ова да се увећа вриједност активе којом управљају, тј. да вриједност предузећа из њихових портфолија расте и да привлачи нове инвеститоре, ово друго је могуће само уз услов оног првог, тако да се у бити циљна функција ИФ поклапа са циљном функцијом акционара предузећа, привреде и државе у цјелини. Та циљна функција је дугорочна максимизација профита предузећа.

У БиХ од самог почетка дјеловања (П)ИФ-ова, као колективних инвеститора, било је неразумијевања њиховог мјеста и улоге. Очекивања да ће (П)ИФ-ови одиграти значајнију улогу у реструктурирању предузећа у којима су преузели власништво (па чак и већинско) нису била реална, с обзиром да су они по свом опредјељењу прије свега финансијски (портфолио) инвеститори, а не стратешки (фокусирани на вођење бизниса предузећа). Портфолио предузећа са којима су (П)ИФ-ови располагали је био веома обиман и диверзификован, те је њим било врло тешко управљати. Ако томе додамо да у друштвима и фондовима није било довољно ни знања ни воље за активности реструктурирања предузећа, онда не чуди да су (П)ИФ-ови били пасивни у унапређењу перформанси предузећа са циљем привлачења стратешких инвеститора.

Од (П)ИФ-ова је очекивано пуно у процесу приватизације. Мислило се да ће они на ефикасан начин извршити концентрацију власништва и уложити повјерене им ваучере у предузећа која имају перспективу. Нажалост, у БиХ се то није десило.

Међутим, десило се да су ПИФ-ови постали само ниједи учесници на скупштинама акционара, дијелом и због објективних околности - малог учешћа у власништву, а дијелом због незаинтересованости и лоше мотивисаности самих друштава за управљање тим фондовима.

Фактори који су утицали на лош резултат ИФ у БиХ могу се подијелити на глобалне и локалне. Глобални фактор је финансијска криза, а локални фактори су бројни: лош привредносистемски амбијент, нестабилно окружење, прије свега политичко и економско, онда и фактори који се директно односе на бизнис берзанског пословања и тржишта капитала, а ту можемо као главни недостатак навести недостатак тржишног материјала, односно недостатак понуде за инвеститоре који би инвестирали у ХОВ.

4.1. Глобални фактор(и)

Дубоки поремећаји на финансијском тржишту прерасли су у снажну глобалну рецесију. Први пут у протеклих 60 година опада свјетска привредна активност, прилив финансијских средстава ка тржиштима у развоју се смањује, а обим свјетске трговине такође опада. Владе најјачих свјетских економија суочавају се са великим изазовом да предупредe или бар смање утицај негативних токова у привреди, не умањујући значај економских параметара који ће омогућити евентуални опоравак.

Према процјенама ММФ-а пад БДП-а најразвијенијих европских привреда у 2009. години износи 4%. Пројекције за 2010. годину такође указују да ће стопа привредног раста поменуте групе земаља бити негативна. Осим САД-а, које су жариште кризе, и земље ЕУ и Јапан такође биљеже рецесију.

Претпоставка да ће свјетска тржишта у развоју генерисати довољно високе стопе раста друштвеног производа да глобална стопа привредног раста не склизне у негативну зону, показује се као нереална.¹⁸ Прогнозе за земље у транзицији такође су песимистичке.

Поређења између азијске кризе из 1997/98. године и оне која је погодила земље источне и централне Европе 2008/09. године указују да је могуће да криза на дужи рок озбиљније погоди поменуте економије. Предвиђало се да ће стопа привредног раста у земљама источне и централне Европе у 2009. години износити - 4,2% док ће у 2010. години доћи до благог опоравка и раста од 1,5%.

Табела 1. Стопе и прогнозе стопа привредног раста за изабране земље у транзицији у%, у односу на претходну годину

Земља/година	2007.	2008.	2009.	2010.	2011.	2012.	2013.
Албанија	6,2	5,5	-2,0	2,0	4,5	5,5	6,0
Јерменија	13,7	6,8	-1,9	2,5	4,5	5,7	6,2
Азербејџан	25,0	10,8	-0,9	5,2	6,9	7,6	7,2
Бјелорусија	11,9	10,0	-8,6	1,7	5,3	5,0	5,0
БиХ	5,9	5,5	-3,0	1,5	4,0	5,0	6,0
Бугарска	6,2	5,9	-3,1	-1,5	2,4	3,1	4,5
Хрватска	5,6	3,3	-1,5	1,0	3,2	3,9	3,2
Чешка	6,0	3,2	-2,1	1,1	3,3	4,0	3,7
Естонија	6,4	-3,3	-1,3	0,6	2,7	3,5	3,9
Грузија	12,3	2,1	-0,9	1,5	4,0	4,4	5,4
Мађарска	1,1	0,5	-6,4	0,1	2,6	3,1	3,9
Казахстан	8,5	3,0	-1,9	2,4	5,5	6,6	6,7
Летонија	10,2	-2,0	-12,3	-3,4	2,8	3,2	3,5
Литванија	8,9	3,2	-10,6	-0,1	3,6	3,9	4,2
Македонија	5,9	5,0	-0,7	1,5	5,8	5,4	5,3
Пољска	6,6	5,4	-2,7	2,8	4,3	3,6	3,3
Румунија	4,9	7,1	-4,2	0,0	3,8	2,1	5,4
Русија	8,1	5,6	-4,0	1,1	3,5	4,5	4,8
Србија	7,5	5,4	-2,2	0,1	3,5	4,2	4,8
Словачка	10,4	6,4	-2,5	1,3	3,0	3,5	3,7
Словенија	6,8	3,5	-2,9	1,9	2,6	3,4	2,8
Украјина	7,6	2,1	-14,7	1,3	3,8	4,5	4,8

Извор: Business Monitor International Special Report: Emerging Europe: The Crises and the Recovery, April 2009., pg. 13.

Процјене о кретању привредне активности за велику групу земаља у транзицији и пројекције до 2013. године направљене од стране *Statistical Agencies BMI*

¹⁸ Кинески модел контролисаног привредног раста, који очигледно даје резултате у пракси, обезбиједио је овој земљи стопу привредног раста у 2009. години од око 8 % што је, ипак, за 4 % мање од остварених 12 % у 2007. години. Будући да је Кина издвојила 587 милијарди долара као подршку привреди за излазак из кризе и да је према подацима из фебруара 2009. године забиљежен раст промета у veleпродаји од 15 %, најважнија преокупација Кине остаће праћење солвентности америчке привреде ради наплате доспјелих потраживања по каматама на краткорочне државне обвезнице америчке владе, чији је Кина највећи купац.

Forecasts указују да би све посматране транзиционе привреде у зону солидног привредног раста требало да уђу већ 2010. године (осим Летоније, Литваније и Бугарске).

Пораст систематског макроекономског ризика већ је довео до смањења кредитног рејтинга у скоро свим посматраним земљама у транзицији што захтијева ургентно повећање стабилности у свим поменутих привредама. У наредном периоду реално је очекивати присуство негативних фактора попут фискалног дефицита, јачања социјалних немира, депресијације валуте, погоршавања глобалних услова задуживања и повећаног ризика од инсолвентности банкарског сектора.¹⁹ По јачини и трајању финансијска криза која је у току премашује, вјероватно, све досадашње економске и финансијске ломове. У овој години могло би доћи до благог опоравка свјетске економије и стопе привредног раста од 1,7%. Према студијама ММФ-а објављеним у *World Economic Outlook-u* из октобра 2008. године рецесија у свјетској привреди може бити јача када јој претходи финансијска криза и надувавање цијена на тржишту некретнина. Управо присуство наведених карактеристика у актуелној глобалној финансијској кризи условљава пад свјетске привредне активности и рецесију у многим земљама.

У БиХ је штедња дефинитивно била хит по улагањима грађана у 2009. години. Кризна 2008. година с поразима на босанскохерцеговачким тржиштима капитала и високим губицима на имовини вратила је грађане на сигурније мјесто, тамо одакле су прије неколико година започели авантуру с ризичнијим улагањем тражећи већу зараду. Упознали смо нове финансијске производе, банке су се помириле са тим да су на тржиште стигли „неки нови инвеститори” (мисли се на ИФ-ове), уосталом и саме су под својим кровом развијале нове могућности улагања.

Навике су се почеле мијењати и промјене су свој врхунац доживјеле 2007. године када се догодио бум на акцијском тржишту и у ИФ-овима. Трајало је неко вријеме - а онда се криза са свјетских тржишта почела преливати и на наше, па се десило оно што је било неизбјежно - (пре)висок лет се завршио са болним минусима. Таква је била 2008. и 2009. година, тако је данас, а не треба се надати ни да ће блискаја будућност означити растанак са глобалним песимизмом.

Наши економски и финансијски проблеми су, прије свега, резултат наших домаћих унутрашњих економских проблема као што су застарјела предузећа, изгубљена тржишта, политизација економије, споро прилагођавање промјенама у окружењу и слично. Изостала је и стално слаби привредна активност, што је општи проблем за експанзију фондовске индустрије. Ове године се грађани БиХ мање задужују, мање купују и мање инвестирају, а када то раде, чине то у сигурне класичне финансијске производе.²⁰

¹⁹ Земље у транзицији које имају режим пливајућег девизног курса већ су се суочиле са смањењем вриједности своје валуте у односу на стране. Притисак на валуте земаља у транзицији са фиксним девизним курсом ће се, међутим, наставити тако да је сценарио девалвације бугарске и валута балтичких земаља врло реалан (отуд и пројекција негативних стопа раста за поменуте привреде у 2010. години). Пораст политичког ризика у привредама у транзицији такође је неминован. Спирално растућа незапосленост и јавно исказивање незадовољства због смањених плата редуковаће капацитет држава и влада за вођење економске политике и појачати већ постојеће политичке тензије нарочито у балтичким земљама, Мађарској, Чешкој, Русији и Украјини.

²⁰ Нису сви повукли новац из фондова, нису сви одустали од акција, на крају ријеч је о улагањима за која сада знамо (а знали смо и на почетку) да имају и своје ризичне фазе. Међутим, идила се

Иако пад вриједности акција и фондова утиче на смањење богатства или имовине становништва, то уопште не мора битно утицати на свакодневни живот, односно стандард грађана. Лако је могуће да су у посљедње вријеме грађани почели смањивати штедњу и улагања, а та средства трошити за свакодневни живот, односно одржавање редовног животног стандарда - редовне потрошње. Познато је да становништво има склоност пеглања потрошње, тако да ту нема наглих скокова ни падова, а знатно веће осцилације постоје код штедње и инвестиција.

4.2. Локални фактори

Бројни су и доминантни локални фактори који су утицали на лош резултат ИФ-ова у БиХ. Неки од тих фактора су сљедећи:

- лош привредносистемски амбијент,
- дефекти у концепту приватизације,
- неразвијеност финансијских тржишта,
- неразвијеност тржишта капитала,
- слабо корпоративно управљање,
- неразвијеност портфолио менаџмента,
- институционалне нелогичности,
- слаба међуентитетска трговина и регионално повезивање.

Сваки од ових фактора појединачно захтијева дубљу анализу која ће бити дата у наставку рада.

4.2.1. Лош привредносистемски амбијент

Перспективе ИФ у земљама у развоју су потенцијално биле врло велике за све оне који су знали и хтјели да их искористе. Њихова улога у прикупљању и алоцирању штедње инвеститора може бити велика. Земље у којима су фондови одиграли адекватну улогу у процесу приватизације брже су развиле своје финансијске системе и достигле више нивое њихове ефикасности. БиХ се, нажалост, не може сврстати у те земље.

Разлог таквом стању је уопштено гледано, низак ниво транзиционих реформи, а добро је познато да је успјех у транзицији у директној вези са конкурентношћу и условима за покретање бизниса. Погледајмо шта о томе говоре Индекс глобалне конкурентности - GCI (*Global Competitiveness Index*)²¹ Свјетског економског форума (WEF) и показатељи *Doing Business* Свјетске банке.

завршила. Сада се тражи сигурност и није битно што благи пораст камата на штедњу само дијелом може надокнадити убрзану инфлацију које се сви прибојавамо као највећег зла. Уз класичну и рентну штедњу, готово све банке имају неке посебне понуде, тзв. премијске штедње, чиме држе пажњу штедиша који су се ионако одлучили на повратак.

²¹GCI се састоји од 12 нивоа конкурентности који су груписани у три подиндекса. Подиндекс А се односи на базичне захтјеве конкурентности са нивоима: 1) институције, 2) инфраструктура, 3) макроекономска стабилност, 4) здравство и основно образовање. Подиндекс Б се односи на

Конкурентност према извјештајима Свјетског економског форума. Извјештај о глобалној конкурентности изражава конкурентност земаља користећи два основна показатеља конкурентности.²² Први показатељ је GCI који говори о средњорочним изгледима и способностима неке економије да генерише одређени ниво продуктивности, односно GDP.

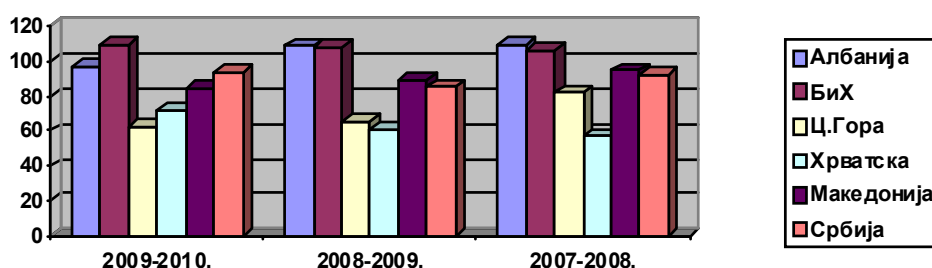
Ради бољег поређења у табели 2. биће дат ранг посматраних земаља у региону према Извјештају о глобалној конкурентности у задње три године. Од посматраних земаља 2009-2010. године највећу конкурентност има Црна Гора на 62. мјесту. На дну лествице налазе се, и то као задња, БиХ на 109. и предзадња Албанија на 96. мјесту. Поражавајућа је чињеница да је БиХ 109. од 133 рангиране земље.²³

Табела 2. Ранг земаља у региону према GCI у задње три године

Држава	GCI 2009-2010. (рангиране 133 земље)	GCI 2008-2009. (рангиране 134 земље)	GCI 2007-2008. (рангирана 131 земља)
Албанија	96	108	109
БиХ	109	107	106
Ц.Гора	62	65	82
Хрватска	72	61	57
Македонија	84	89	94
Србија	93	85	92

Извор: The Global Competitiveness Report 2009-2010, World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 2009. Доступно на: [www.weforum.org/pdf/GCR09/GCR20092010fullreport.pdf]

Графикон 1. Поредак земаља у региону према GCI у задње три године



појачиваче ефикасности са следећим нивоима: 5) високо образовање и тренинг, 6) ефикасност реалних тржишта, 7) ефикасност тржишта рада, 8) софистицираност финансијских тржишта, 9) технолошка спремност и 10) величина тржишта. Субиндекс Ц обухвата факторе иновација и софистицираности са нивоима: 11) пословна софистицираност и 12) иновације. (Global Competitiveness Report 2010-2009, доступно на: www.weforum.org) (17.09.2009.).

²² The Global Competitiveness Report 2009-2010, World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 2009. Доступно на: [<http://www.weforum.org/pdf/GCR09/GCR20092010fullreport.pdf>] (16.09.2009.).

²³ Према извјештају WEF-а за 2009-2010. годину Швајцарска је преузела од САД прво мјесто на ранг листи. САД су челну позицију изгубиле углавном због финансијске кризе и нараслог фискалног дефицита, наводи се у извјештају и додаје се да је Швајцарска успјела да преузме вођство зато што су њене перформансе „релативно стабилне”.

Други показатељ је ВЦИ (Индекс пословне конкурентности - Business Competitiveness Index), који говори о краткорочним изгледима економије да ствара одређену продуктивност која се темељи на квалитету пословне економије и квалитету стратегија и пословних операција предузећа.²⁴ Редослијед у индексу пословне конкурентности је идентичан ономе за глобални индекс конкурентности. БиХ је и код ВЦИ на посљедњем мјесту у односу на земаље у региону.

Табела 3. Ранг земаља у региону према подиндексима ВЦИ 2009-2010.

Држава	Квалитет пословне инфраструктуре	Софистицираност компанијских операција
Албанија	97	109
БиХ	132	117
Ц.Гора	118	80
Хрватска	48	84
Македонија	88	96
Србија	122	102

Извор: The Global Competitiveness Report 2009-2010, World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 2009. Доступно на: [www.weforum.org/pdf/GCR09/GCR20092010fullreport.pdf]

Конкурентност се стиче, одржава и губи. Интензивирање реформи у земљама у региону и у БиХ отвара прилике да се стекну нове конкурентске предности које ће подићи продуктивност економије, односно њену способност да ствара већу акумулацију и већу додатну вриједност или GDP.

Извјештај WBRD - Doing Business и мјесто БиХ у односу на земље у региону. *Doing Business* (лакоћа пословања) је систем перформанси који индицира атрактивност пословне околине и услове за пословање компанија у различитим земљама свијета.²⁵ *Doing Business* обухвата десет индикатора квалитета пословне околине, који се синтетизују у јединственом индикатору *Doing Business*.²⁶ Овај индикатор је значајан јер указује на ангажман влада земаља да унаприједи услове

²⁴ ВЦИ се састоји од два подиндекса и то: 1) квалитета пословне околине у одређеној земљи и 2) софистицираности компанијских операција и стратегије. ВЦИ се пројектује на микроекономске факторе конкурентности и има изразита обиљежја секторске специфичности, тј. разликује се од индустрије до индустрије у оквиру исте земље. (Global Competitiveness Report 2010-2009, www.weforum.org) (17.09.2009.).

²⁵ Rankings – Doing Business – The World Bank Group. Доступно на: www.doingbusiness.org. (18.09.2009.)

²⁶ *Doing Business* је компонован од следећих десет индикатора: 1) услови отпочињања бизниса, 2) прибављање дозвола за рад, 3) запошљавање и радни односи, 4) регистрација власништва, 5) добијање кредита, 6) заштита инвеститора, 7) плаћање пореза, 8) међународно пословање, 9) извршење уговора и 10) затварање бизниса. Индикатори *Doing Business* не изражавају се преко неких оцјена него на бази ранга у односу на укупан број посматраних земаља – што нижи ранг, већа атрактивност околине бизниса. У *Doing Business* 2010. и 2009. посматране су 183 земље (www.doingbusiness.org) (18.09.2009.).

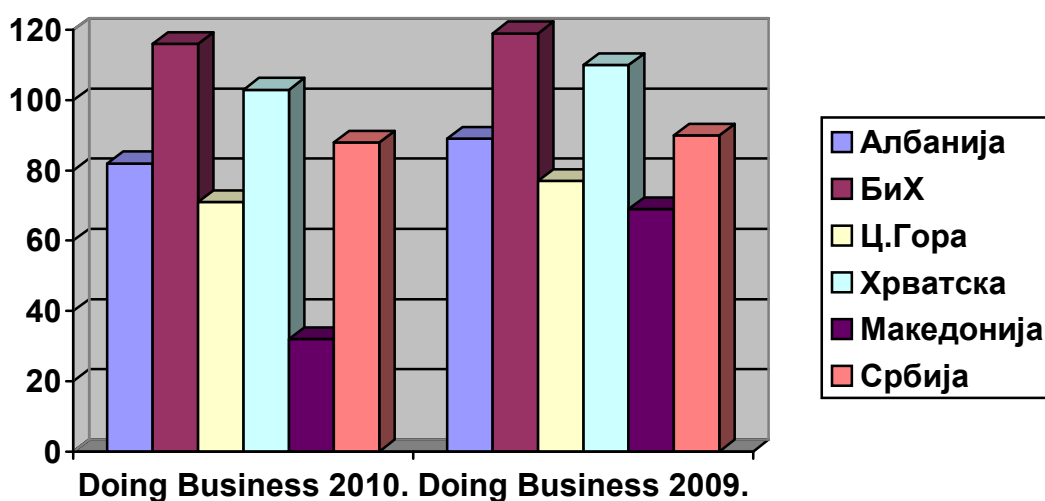
пословања за инвеститоре и бизнисмене. Док се макроекономски услови бизниса уређују углавном политикама главне власти, пословна околина је често у рукама нижих нивоа власти, па се пословна околина јако разликује за поједине индустрије и на различитим нивоима децентрализоване власти.

Табела 4. Ранг земаља у региону према *Doing Business* 2010. и 2009.

Земља	Doing Business ранг 2010.	Doing Business ранг 2009.
Албанија	82	89
БиХ	116	119
Ц.Гора	71	77
Хрватска	103	110
Македонија	32	69
Србија	88	90

Извор: Rankings - Doing Business - The World Bank Group. Доступно на: www.doingbusiness.org.

Графикон 2. Поредак земаља у региону према *Doing Business* 2010. и 2009.



Табела 4, на којој је представљен ранг земаља у региону у погледу индикатора *Doing Business* - лакоћа пословања показује значајна одступања у односу на ранг конкурентности коју истражује Свјетски економски форум преко свог Извјештаја о глобалној конкурентности. Према *Doing Business* међу земљама у региону Македонија има најбоље услове за бизнис, а иза ње слиједи Црна Гора, Албанија, Србија, Хрватска и на крају БиХ.

Из претходних анализа се намеће закључак да је тешко из домаће акумулације повећати ликвидност, када привреда у БиХ не ради и те акумулације нема. Страни инвеститори нас, с друге стране, заобилазе јер смо за њих мало и дјелимично неуређено, а самим тим и ризично, тржиште. Види се да су и могућности за ИФ-ове на том и таквом тржишту сасвим ограничене.

Табела 5. Компрација Doing Business ранга 2010. и 2009. за БиХ

Р.б.	Doing Business индикатор	Doing Business ранг 2010.	Doing Business ранг 2009.	Промјена ранга побољшање/погоршање
1.	Отпочињање бизниса	116	119	+3
2.	Дозволе за рад	160	162	+2
3.	Запошљавање	111	109	-2
4.	Регистровање власништва	139	149	+10
5.	Добијање кредита	61	59	-2
6.	Заштита инвеститора	93	88	-5
7.	Плаћање пореза	128	155	+27
8.	Међународно пословање	63	58	-5
9.	Извршење уговора	124	124	0
10.	Затварање бизниса	63	63	0

Извор: Rankings - Doing Business - The World Bank Group. Доступно на: www.doingbusiness.org.

На лошу позицију БиХ, посматрајући 10 основних анализираних показатеља, највише су утицале изузетно компликоване процедуре за отпочињање бизниса, регистрацију власништва и наплате потраживања, док смо, пак, највећи напредак направили у издавању грађевинских дозвола.²⁷

4.2.2. Дефекти у концепту приватизације

Као што потврђују резултати сектора предузећа, промјена власничке структуре у БиХ није резултирала дјелотворним реструктурирањем предузећа. Већина приватизованих предузећа нису мотивисана за остваривање добити због начина на који је спроведен процес приватизације. Емпиријска истраживања из других привреда у транзицији показала су не само да је приватизација у великој мјери у корелацији с реструктурирањем предузећа, већ да је и метод приватизације повезан с погодностима које резултирају из реструктурирања предузећа. Нажа-

²⁷ Највећи напредак у односу на претходне извјештаје БиХ је, према оцјени аналитичара Свјетске банке, направила у смањењу процедура и утрошеног времена за добијање грађевинских дозвола – трају 255 дана и за 9,2 дана су краће од регионалног просјека. Да би неко у нашој земљи започео бизнис принуђен је да прође 12 корака и изгуби 60 дана, што је најкомпликованија и најдужа процедура у региону источне Европе и централне Азије, док је цијена за покретање посла благо повољнија, али опет знатно виша од регионалног просјека. Даље, онај ко жели да региструје своју имовину у БиХ мора да закуца на седам врата и изгуби 84 дана, што је доста дуже од регионалног просјека који износи 5,7 корака и 59,7 дана. Што се тиче наплате потраживања из комерцијалних уговора, у БиХ је у судовима потребно да прође више од годину и по дана (595 дана), док регионални просјек износи 450,9 дана, док су трошкови тог поступка такође изузетно високи (38,4 % од тужбеног захтјева). БиХ такође, лоше стоји у запошљавању радника, добијању кредита и заштити инвеститора, док имамо нешто повољнију пореску политику, те услове за међународно пословање и затварање бизниса.

лост, приватизација у БиХ се прије свега ослањала на неке мање дјелотворне методе. Иако је кориштено више метода приватизације, технике масовне приватизације су обухватиле највећи број процеса у оба ентитета (68% приватизованих фирми у ФБиХ и 45% у РС) (Домазет и други 2008: 78). Приватизација је дала важну улогу трима групама актера: (П)ИФ-овима, лицима повезаним с предузећем - инсајдерима (тј. директорима и радницима) и држави.

Дизајн програма масовне приватизације у оба ентитета давао је предност локалним власницима ваучера у односу на странце. Страни инвеститори су, као резултат тога, били ограничени на куповину само 30% акција готовином, у односу на 55% акција које су задржане за власнике ваучера. Највећи дио ваучера у РС (двје трећине свих ваучера) или сертификата у ФБиХ замијењен је за акције у (П)ИФ-овима у оба ентитета, што је довело до тога да су (П)ИФ-ови највећи акционари предузећа која су подвргнута масовној приватизацији.²⁸

Упркос широко распрострањеном присуству (П)ИФ-ова у власничкој структури приватизованих предузећа, (П)ИФ-ови никад не посједују контролни пакет акција. Закон у БиХ ограничава удио који у предузећу може имати један (П)ИФ на 30%, ограничавајући могућности (П)ИФ-ова да раде као дјелотворни власници. Уз то, мотивациона структура која би им омогућила да (П)ИФ-ови дјелотворно управљају приватизованим предузећима у својим портфолијима, такође, недостаје. Као резултат тога, (П)ИФ-ови су де факто постали пасивне компаније за управљање портфолиом.

Још један фактор који доприноси пасивности (П)ИФ-ова је структура њихове надокнаде. (П)ИФ-ови примају провизију за управљање од 1% у ФБиХ и 2% у РС. Та провизија се обрачунава као проценат нето вриједности средстава у предузећима у портфолију (П)ИФ-а. Оригинална вриједност средстава је, међутим, заснована на књиговодственој вриједности, без адекватног механизма за прилагођавање евалуације на тржишну вриједност, што доводи до високог инфлаторног повећања тих износа.²⁹

Та чињеница обесхрабрује (П)ИФ-ове и спречава их да предузму било какве активности са циљем признавања реалне вриједности њихових улога, јер би то имало негативан утицај на њихове управљачке провизије. Мотивација за продају акција на транспарентан начин или за покретање напора на реструктурирању у предузећима, која су у проблемима, такође, недостаје. Према томе, институционално окружење спречава (П)ИФ-ове да играју смислену улогу менаџера у предузећима која су у њиховим портфолијима.

Зато се ИФ-ови сматрају највећим примјером негације приватизације, јер није познато да је иједан од њих допринио повећању производње или запослености у предузећима чије акције посједују, а због тога су основани.

²⁸ Средином 2004. године у ФБиХ је постојало 11 (П)ИФ-ова, а у РС 13. Осигурање акција у великом броју предузећа типично је за (П)ИФ-ове у оба ентитета. Неки (П)ИФ-ови су осигурали акције у преко 200 предузећа у РС, а највећи (П)ИФ у ФБиХ осигурао је акције у 111 предузећа.

²⁹ У овом тренутку, вриједност средстава се обрачунава на основу смјерница Комисије за хартије од вриједности, које су и даље везане за књиговодствену, а не тржишну, вриједност средстава.

4.2.3. Развој финансијског тржишта, посебно тржишта капитала

Привредни развој доприноси развоју финансијских тржишта, али и развој финансијских тржишта повратно доприноси привредном развоју. Неразвијена финансијска тржишта један су од озбиљнијих разлога спорог изграђивања тржишне привреде у БиХ (Мастанак, Лакић 2008: 109-112).

Залагање за адекватан развој финансијског тржишта у БиХ мора попримити конкретну форму стварања неких нужних предуслова за његов пуни настанак и ефикасан развој, као што су: приватизација, општа монетарна стабилност, правна сигурност, образовање кадрова.

Кључни предуслов развоја финансијског тржишта уопште је приватизација. Другим ријечима, потребно је установити јасну и ефикасну својинску структуру која је уједно у складу са, конкурентним и тржишним, привредним системом који се жели изградити и развијати.³⁰

Карактеристично за садашњи степен развоја тржишта капитала у БиХ је да, са једне стране, постоје видљиви знаци успостављања организованог тржишта и дјеловања тржишта капитала у којима доминира приватна иницијатива, док су, са друге стране, присутни проблеми везани за недовршену транзицију и власничку трансформацију. Успорен процес приватизације нарочито негативно утиче на бржи раст тржишта капитала. Тржиште капитала у БиХ се данас налази се на својеврсној прекретници.

Основна функција тржишта капитала у вријеме његовог формирања била је да послужи ефектуирању процеса приватизације. Приватизацијом државног капитала нови акционари су стекли учешће у колективном власништву (путем ПИФ-ова) као и индивидуално власништво над приватизованим предузећима.

Трансформацијом ПИФ-ова у ИФ-ове, обавезом смањења учешћа у власништву емитента те ограничењима у инвестирање у хартије домаћих емитента, маневарски простор дјеловања ових фондова је сужен, те је за њихову активнију улогу у будућности потребно измијенити регулативу која би стимулисала њихову активност. С друге стране, та регулатива их треба подстицати да користи од успјеха инвестиционих улагања имају и акционари фондова (грађани) а не само власници друштва за управљање фондовима (ДУФ).

С обзиром да акција за свог власника може имати вриједност тек уколико постоји могућност њене продаје, успостављање уређене и функционалне инфраструктуре тржишта капитала је било императив. Интензиван промет на обје берзе ХОВ од њиховог оснивања је потврда изнесеној тези. На берзама се готово искључиво трговало акцијама произашлим из процеса приватизације. Међутим, за све вријеме од почетка трговања на берзама, број продаваца ХОВ је био

³⁰ Јасна својинска структура: државна или приватна, са изузетно наглашенијим учешћем ове друге, је оно што представља природни амбијент и предуслов за функционисање ефикасног финансијског тржишта. Због тога одлагање добро организоване, брзе, праведне и ефикасне приватизације значи одлагање развоја ефикасног финансијског тржишта са развијеном функцијом портфолио менаџмента и ефикасном алокацијом новца и капитала као њиховом посљедицом.

вишеструко већи од броја купаца, што је резултирало непрекинутим трендом смањивања броја активних акционара на тржишту капитала у БиХ.³¹

Не треба заборавити напоменути да је важан учесник на примарном тржишту капитала и држава, која емитујући обвезнице долази до значајних средстава, која се углавном користе за финансирање инфраструктурних пројеката. Тржишним „материјалом” креираним на примарном тржишту капитала „храни” се секундарно тржиште - берза. Од развоја једног сегмента тржишта директно зависи и развој другог. Може се констатовати да су берзе у БиХ сасвим добро обавиле задатак постприватизацијског тржишта, како у смислу могућности продаје стечених акција са једне, тако и у смислу концентрације власништва у приватизованим предузећима, са друге стране. Међутим, приватизацијски материјал на берзама се неминовно и релативно брзо „троши”. Акцијама неколико врло перспективних приватизованих предузећа на обје берзе више се и не тргује или се тргује врло спорадично. Са друге стране, у трговање на обје босанскохерцеговачке берзе готово уопште не долазе нове акције.

Примарно тржиште капитала у БиХ изузетно је слабо развијено. Емисиона активност предузећа сведена је на затворене продаје, у којима се цјелокупне емисије акција продају једном или ужем кругу унапријед познатих купаца.³² Због свега наведеног сматрамо да ће у наредном периоду бити неопходно предузети низ конкретних радњи на унапређењу тржишта капитала у БиХ, како би оно постало уређеније, ефикасније, садржајније и транспарентније. Дјеловање на унапређењу тржишта треба бити усмјерено у два правца - на модернизацију и хармонизацију регулаторног оквира, те на побољшање ефикасности инфраструктуре и креирање нових финансијских инструмената. Реформа пензионог система је једна од активности од којих се очекује снажан потстицај развоју тржишта капитала.

Добро је за тржиште капитала у БиХ што се локалне заједнице (општине, градови) све више одлучују на емитовање муниципалних обвезница те финансирају пројекте из тако прикупљених средстава.

4.2.4. Корпоративно управљање у БиХ

Управљање акционарским друштвима, односно предузећима, уз кориштење одређених стандарда и кодекса, постепено постаје дио кодекса пословне културе у свим земљама југоисточне Европе. Поштовање и равноправан третман акционара, објављивање информација о пословању и одговорност свих управ-

³¹ Овај тренд је уобичајен за све земље које су прошле транзицију друштвеноекономског система и у којима је тржиште капитала настало као резултат процеса масовне приватизације. Тренд смањивања броја учесника у трговању на берзама, сам по себи, не би био забрињавајући да са собом не доноси и концентрацију власништва над предузећима чијим се акцијама тргује на берзама. Концентрација власништва за посљедицу има смањење расположиве количине акција на тржишту, због чега прије или касније долази до смањења активности на берзи.

³² На нашем тржишту капитала озбиљан проблем представља и недостатак правовременог и цјеловитог објављивања информација о пословању предузећа чијим се акцијама тргује на берзи, али и свих других информација чије би објављивање могло имати утицај на цијене ХОВ или промет на берзи.

љачких структура у акционарским друштвима су основна начела корпоративног управљања које стидљиво постаје саставни дио економских кретања и у БиХ.³³

Корпоративно управљање се односи на процесе, обичаје, политике, законе и институције које утичу на начин како се корпорација усмјерава и како се њоме управља. Добро уређено корпоративно управљање омогућава предузећима раст и напредак и доноси економску добит цијелом друштву. У босанскохерцеговачким предузећима оквир за корпоративно управљање је слаб и због тога је процес реструктурирања предузећа веома спор. Ово је резултат недовољне мотивације менаџера и власника да преузму дјелотворну контролу над предузећима и процесом реструктурирања. Постојећи законски оквир и институционалне активности такође су неодговарајуће.³⁴

Корпоративно управљање је систем којим се воде и контролишу предузећа. OECD принципи корпоративног управљања дефинишу корпоративно управљање као скуп односа између управе предузећа, надзорног одбора, његових акционара и других носилаца материјалног интереса. Корпоративно управљање, такође, омогућава структуре кроз које се успостављају циљеви предузећа и утврђују средства за постизање тих циљева и надгледање учинака.³⁵

Добро корпоративно управљање и у РС и у ФБиХ треба да пружи исправне подстицаје за реализацију циљева који су у интересу предузећа и акционара и треба да подржи дјелотворно надгледање тако да охрабрује предузећа да ефикасно користе своје ресурсе. Специфичност предузећа се огледа у раздвајању власништва од управљања и постојању природног конфликта интереса међу заинтересованим учесницима у процесу корпоративног управљања: акционара, малих или са могућношћу контроле или значајнијег утицаја институционалних инвеститора, повјерилаца, управе и запослених. Да би се створили предуслови за хармонију и вођење предузећа у најбољем интересу свих, а најприје акционара - власника, потребно је што прецизније регулисати међусобне односе споменутих интересних група и омогућити досљедно поштовање и примјену успостављених правила игре.

Донесени закони и регулаторни пописи из ове области у БиХ су близу међународних стандарда у погледу главних питања корпоративног управљања, међутим, постоји огроман раскорак између текста закона и стварне праксе.

4.2.5. Развој функције портфолио менаџмента у БиХ

Развој функције портфолио менаџмента у БиХ подразумијева увођење великог броја финансијских инструмената, посебно у форми ХОВ и изградњу нових и детаљну реконструкцију постојећих финансијских институција. Приватизација, која је требало бити праведна и ефикасна, као и спремност на дубљу дерегулацију привредног живота, представљају врло важне предуслове овога

³³ Више видјети у: *Корпоративно управљање у региону – Више информација – више новца*, Економист РС, Бања Лука, број 7. јун 2008. године.

³⁴ Више видјети: *Корпоративно управљање и реструктурирање*, објављено 26.03.2009. године. Доступно на: [<http://www.ekapija.ba/website/bih/page/226583>] (17.09.2009)

³⁵ Видјети: *Christian Strenger, свјетски стручњак за корпоративно управљање: Нема новца без доброг управљања*, Лидер БиХ, online.

Доступно на: [<http://www.liderpress.hr/Default.aspx?sid=58221&to=Printable.ascx>] (17.09.2009)

процеса. Поред тога, развој финансијског тржишта и, унутар њега, функције портфолио менаџмента подразумијева монетарну стабилност, ефикасну правну државу, темељну кадровску реконструкцију и иновирање образовних институција, али и промјену свијести широких слојева друштва о предусловима и модалитетима ефикасног пословања.

Управљање портфолиом ХОВ и инвестициони фондови, њихово настајање и развој, у земљама у транзицији треба посматрати у контексту темељних економских реформи, неопходних овим земљама да би изашле из вишедеценијске стагнације и релативног сиромаштва. Изоловано, портфолио менаџмент, као функција и инвестициони фондови, као институције унутар финансијског система, не могу дати очекиване резултате (Шошкић 2001: 346-355).

Значи, само у пакету реформи финансијског и у цјелини привредног система, портфолио менаџмент и ИФ могу пружити свој пуни и врло значајан допринос оздрављењу и просперитету националне привреде БиХ.

Портфолио менаџмент представља функцију управљања инвестицијама у ХОВ која је, у различитим формама, потребна индивидуалним и институционалним инвеститорима. Основни предуслов за њено јављање је појава и активан промет већег броја ХОВ на националном финансијском тржишту. Ако је овај основни предуслов испуњен, портфолио менаџмент ће, као функција, настати спонтано, при чему можда многи субјекти неће у потпуности бити свјесни њеног настанка и примјене, а посебно њених перспектива и предуслова даљег развоја.³⁶

Афирмација и развој функције портфолио менаџмента представља успостављање система одабира ХОВ који доводи до подизања ефикасности финансијског тржишта и обезбјеђује да се са расположивим капиталом оствари већа ефикасност инвестиција у националној економији. Тако се, и уз постојећи ниво капитала, може обезбиједити већа привредна активност и профитабилност домаће привреде, као предуслова вишег нивоа општег материјалног благостања грађана. Ово је посебно важно за земље са хроничном оскудицом капитала, а управо такве земље су већина земаља у транзицији, а нарочито БиХ.

Портфолио менаџмент као резултат има да акције предузећа (која по оцјени инвеститора имају слабије профитне перспективе, па тиме и слабије моћи зарађивања за њихове имаоце - акционаре) буду понуђене у већем броју на финансијском тржишту. Већи интерес за продају од интереса за куповину своди цијене ових ХОВ на нижи ниво који омогућује заинтересованим инвеститорима да на повољном нивоу цијена преузму контролни пакет акција у таквим предузећима. Тиме ће заинтересоване инвестиционе групе да наметну свој менаџмент и стратегију развоја, чиме их постављају на колосјек оздрављења.

Овакво спонтано, од стране државе готово неконтролисано, реструктурирање привреде, за највећи број малих и средњих предузећа може представљати излаз из вишегодишње стагнације или пословања са губицима. Истина, преузимање и удруживање посредством финансијског система, а као посљедица активног портфолио менаџмента, захтијева и дубину финансијског тржишта, која

³⁶ Предуслови настанка функције портфолио менаџмента, као основе подизања ефикасности алокације новца и капитала на свим нивоима, поклапају се са предусловима настанка и изградње софистицираног, отвореног и конкурентног тржишта прилагођеног финансијском тржишту земље. Суштину овог процеса представља развој финансијских институција у земљи.

представља озбиљан недостатак финансијских тржишта земаља у транзицији, а посебно у БиХ.

Развој портфолио менаџмента могуће је обезбиједити уз мало добре воље од стране државе. У БиХ су могући неки кораци у правцу обогаћивања финансијског инструментарија у форми ХОВ који би одмах дали извјесне резултате. Недовољна заинтересованост државе, на свим нивоима, да кроз емитовање различитих врста обвезница релаксира своје буџетске пренапрегнутости и, евентуално, реализује неке инфраструктурне и друге развојне пројекте, условила је недовољну лепезу државних ХОВ на тржишту.

4.2.6. Институционални оквир - законска регулатива

Законска регулатива везана за ИФ-ове треба да регулише веома значајан аспект финансијског тржишта, њихово мјесто и улогу не само на тржишту ХОВ, рад, управљање, заштиту својинских права, начин прикупљања акција малих акционара, начин прикупљања слободних средстава приватних лица и стратешку структуру њиховог портфолија.

Усмјеравање ових средстава у развојне пројекте треба да представља стратегију регулисања рада. Посебно је значајно уредити спречавање шпекулативних послова ових фондова. По угледу на земље са зрелим финансијским тржиштем, законодавац мора да пропише специфичности у погледу пословања затворених инвестиционих фондова, који би могли да емитују обвезнице и преференцијалне акције. Регулисање инсајдерске трговине и недозвољене операције ХОВ, морају законски да буду регулисане и код ИФ-ова.

Закон о инвестиционим фондовима РС и Закон о инвестицијским фондовима ФБиХ, који су скоро идентични, према мишљењу већине учесника на тржишту капитала у БиХ, у основи су добри закони. Међутим, поједине одредбе тих закона, ако се досљедно имплементирају, могу да угрозе комплетно тржиште.

Једна од таквих одредби (која стоји у оба ентитетска закона) је пропис који дозвољава нашим ИФ-овима да улажу у друге фондове у земљи и иностранству до 20% од вриједност укупне имовине фонда.³⁷ У основи, с тим прописом нема ништа спорно, осим што прописи у другим земљама, првенствено у земљама чланицама ЕУ, налажу да њихови фондови не могу улагати нити куповати акције других фондова чији интерни прописи (дакле, статuti и проспекти) предвиђају улагање више од 10% имовине у треће фондове.

Дакле, ако би наши фондови усвојили на скупштинама акционара ове одредбе са максималнио допуштених 20% улагања у треће фондове, велики институционални инвеститори из ЕУ не би могли куповати акције наших ИФ-ова због својих домицилних прописа, а већ купљене акције мораће продати. То би се, наравно, могло знатно одразити на вриједност акција ИФ-ова на берзи те уопштено на тржиште капитала. Али, да би се то спријечило треба само мало добре воље: да фондови на својим скупштинама изгласају да ће улагати максимално до

³⁷ Закон о инвестиционим фондовима РС, члан 79 и Закон о инвестицијским фондовима ФБиХ, члан 76.

10% своје укупне имовине у треће фондове. Међутим, изгледа да у ФБиХ не постоји спремност да се то учини.³⁸

Намеће се закључак да је нужно да босанскохерцеговачки фондови своје статуте прилагоде условима који други регулатори прописују великим институционалним инвеститорима, наравно ако желе да привуку њихов новац. Дакле, највећа одговорност је на фондовима или на органима фондова, на надзорним одборима и скупштинама. Од њих се, дакле, очекује да направе одређене одлуке које ће ићи у корист акционарима и уопштено тржишту капитала.

4.2.7. Регионално повезивање и међуентитетска трговина

Мишљење стручне јавности је да БиХ, ако жели да одржи тржиште капитала, мора да има мање злоупотреба и малверзација, да освјежи овај сектор новим људима, јер се босанскохерцеговачко тржиште капитала своди на лични став, што је погрешно (Шупут 2008).

Босанскохерцеговачко тржиште капитала мора да има стратегију о томе шта и како даље и са ким ићи у интеграције, јер је илузорно живјети са убјеђењем да овако мала БиХ може да има два тржишта капитала у вријеме кад је највећа регионалана берза, љубљанска берза, продата и нашла своју посљедњу шансу за опстанак са великим играчем - бечком берзом и када је загребачка берза припојила вараждинску берзу.

Инвеститори и емитенти се интересују за спајање берзи. Локална тржишта су за велике инвеститоре премала, плитка и неинтересантна. На уситњеност се често жале и велике приватне компаније које, доскора стидљиво, а у посљедње вријеме све чешће, помињу да би свјеж новац могле да потраже на неком од већих тржишта, умјесто на локалним берзама. Локалним ИФ такође недостаје доброг и квалитетног берзанског „материјала”.

Сва искуства говоре да функционална интеграција берзи може да буде на два нивоа. Један ниво је да се подијеле неке од функција које берза има – промоција, маркетинг, листинг, трговина, јер је увијек најлакше почети интеграције промоцијом, а послије хармонизовати правила трговања. Искуства говоре да су на тај начин започеле све успјешне интеграције (Ахметовић 2008: 46-48).

Прије регионалног повезивања нужно је, прије свега, порадити на побољшању међуентитетске трговине. Поражавајући је податак да је на тржишту капитала у БиХ присутно је тек симболично међуентитетско улагање ИФ који скоро на сваком тржишту треба по правилу први да пробијају баријере. У БиХ се стидљиво биљежи улазак бањалучких фондова у власничку структуру субјеката на тржишту капитала ФБиХ, односно федералних фондова у РС.³⁹

³⁸ У РС су фондови, управо због овог, у својим статутима ограничили своја улагања у треће фондове на максимално 10 %, а у ФБиХ се о томе још увијек полемише. Ако фондови у ФБиХ ставе ова ограничења на 10 %, онда неће бити никаквих проблема за њих нити за тржиште капитала. Но, ако у статуте ставе 20 %, то би могло бити велики проблем. То би могло одбити велике институционалне инвеститоре од фондова у ФБиХ, као што је то био случај и до сада.

³⁹ *Фондови у БХ се држе ентитетске границе*, објављено 10.07.2007. године [online]. Доступно на: [http://www.bhtraders.biz/fondovi_u_bh_se_drze_entitetske_granice.html] (15.08.2008.)

5. ЗАКЉУЧАК

Најновије анализе глобалне финансијске кризе укључују и могућност да је криза додирнула само дно и да је најгоре иза нас. Овакво мишљење дијеле и неки од званичника водећих финансијских институција, мада не искључују чињеницу да би опоравак и излазак из рецесије водећих свјетских економија могао да потраје и неколико година.

Будући да је ширење кризе посљедица глобализације у економској и финансијској сфери, међународна сарадња ће бити неопходна и у јачању повећења у финансијску стабилност и минимизирање дисторзија на тржишту. У исто вријеме биће потребно дати подршку тржиштима у развоју и спријечити финансијски протекционизам. Програми који буду донесени за отклањање посљедица кризе морају бити брзо имплементирани и имати ограничени рок трајања.

Квалитетни инвестициони фондови у БиХ су требало да буду кључ њеног успјеха у изградњи финансијског тржишта, реструктурирању привреде и економском развоју. Мотиви инвестирања, њихова способност реструктурирања предузећа и њихова визија будућег бизниса на простору БиХ су са микро-економског аспекта требало да буду кључна детерминанта успјеха тако сложеног укупног транзицијског преокрета. А десило се то да су ИФ-ови у БиХ примјер, начин и форма обезвјеђења приватизације. Наиме, економској јавности није познато да је иједан од њих допринио повећању производње или запослености у предузећима чије акције посједују, а због тога су основани.

Глобална финансијска криза јесте утицала на лош резултат ИФ у БиХ, али пресудан утицај су имали локални фактори. Нажалост, ситуација у БиХ данас је таква да је она економски најлошије позиционирана, у односу на земље у региону, по свим релевантним показатељима. На овим просторима још увијек се дуго чека на отпочињање посла, сложене су процедуре, високо пореско оптерећење, инвеститори се не штите довољно. Дакле, БиХ још није средина у којој се држи до бизниса, напретка и инвестиција.

Све ово говори у прилог чињеници да тренутна ситуација у БиХ, такође, не даје много разлога за оптимизам, дубина кризе у којој се налазимо је велика и не дозвољава веће резултате. Нужне су дубоке привредне, структурне и финансијске реформе код нас. Независно од сложености данашњег тренутка и неминовних судара и проблема међу актерима, пред нама је, ипак, незаустављив процес реформских преображаја, другачија мобилизација и алокација сопствених снага и ресурса.

У таквим процесима тржиште и тржишне институције јесу основа привредно-системског модела и економске, односно развојне политике. Улога инвестиционих фондова у том моделу тек треба да се потврди.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ахметовић, Е. (2008), *Тешка година за тржиште капитала*, Business magazine, Сарајево, број 36., 25. август.
2. Божић, Р. (1998), *Финансирање предузећа и финансијско тржиште*, Институт за економска истраживања, Приштина.
3. Голић, З. (2009), *Улога инвестиционих фондова у изградњи финансијског тржишта, реструктурирању привреде и економском развоју Босне и Херцеговине*, магистарски рад, Економски факултет у Источном Сарајеву.
4. Домазет А. и остали (2008), *Анализа разлога и узрока недовољног интереса домаћих и страних инвеститора у процесу приватизације са приједлогом мијера за побољшање укупног амбијента за улагање кроз процес приватизације у ФБиХ*, Економски институт Сарајево.
5. Ђерић, Б. (1998), *Основи економске политике*, Економски факултет, Српско Сарајево.
6. Ђерић, Б. (1997), *Теорија и политика привредног развоја*, Савремена администрација, Београд.
7. *Закон о инвестиционим фондовима РС* - усвојен у Народној скупштини РС 31.08.2006. године (електронска верзија).
8. *Закон о инвестицијским фондовима ФБиХ*, „Службене новине Федерације БиХ” број 85/08.
9. Иванишевић, М. (2008), *Пословне финансије*, Центар за издавачку делатност Економског факултета у Београду, Београд.
10. *Корпоративно управљање и реструктурирање*, објављено 26.03.2009. године. Доступно на: [<http://www.ekapija.ba/website/bih/page/226583>] (17.09.2009.).
11. *Корпоративно управљање у региону - Више информација - више новца*, Економист РС, Бања Лука, број 7. јун 2008. године.
12. Мастнак, С. и Д.Лакић (2008) *Како до зараде на берзи и при том мирно спавати*, Pro edusa, Бања Лука.
13. Оте М. (2009), *Слом долази: нова светска економска криза и шта ви сада можете да учините*, Романов, Бања Лука.
14. Rankings - Doing Business - The World Bank Group. Доступно на: www.doingbusiness.org. (18.09.2009.).
15. The Global Competitiveness Report 2009-2010, World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 2009. Доступно на: [<http://www.weforum.org/pdf/GCR09-/GCR20092010fullreport.pdf>] (16.09.2009.).
16. *Фондови у БХ се држе ентитетске границе*, објављено 10.07.2007. године [online]. Доступно на: [http://www.bhtraders.biz/-fondovi_u_bh_se_drze_entitetske_granice.html] (15.08.2008.).
17. Christian Strenger, познати стручњак за корпоративно управљање: *Нема новца без доброг управљања*, Лидер БиХ, [online]. Доступно на: [<http://www.liderpress.hr/Default.aspx?sid=58221&to=Printable.ascx>] (17.09.2009.).
18. Шошкић, Д.Б. (2001), *Хартије од вредности: Управљање портфолиом и инвестициони фондови*, Економски факултет Београд.
19. Шупут, С. (2008), *Берзанске игре*, Независне новине, Бања Лука, 05. септембар.
20. *World Economic Outlook, 2009.*, процјене IMF-а. Доступно на: www.imf.org (20.09.2009.).

Zorica Golić

IMPACTS OF THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS ON INVESTMENT FUNDS IN BOSNIA AND HERZEGOVINA

Summary: *The paper deals with the chronology of the global financial crisis and, in this framework, with its impact on investment funds (IF) in Bosnia and Herzegovina (BiH). It also discusses the impact of the financial crisis in the economy of Bosnia and Herzegovina. For the purpose of drawing appropriate conclusions, certain parts of the paper make comparison with some economies in transition countries that are in a recession and/or struggle with high debts. The paper indicates that the local rather than global factors had a more dominant influence on the IF poor results.*

Key words: *global financial crisis, financial market, investment funds, economic growth, transition countries, the restructuring of economy.*

JEL Classification: *E44, G01, G11, G32.*

ФИНАНСИЈСКА КРИЗА И ЊЕН УТИЦАЈ НА БАНКАРСКИ И РЕАЛНИ СЕКТОР У БОСНИ И ХЕРЦЕГОВИНИ

Апстракт: У овом раду се анализира утицај финансијске кризе на реални сектор у БиХ током 2009. године. Светска финансијска криза стигла је у југоисточну Европу са закашњењем, али су њене последице зато знатно веће. Колико је која земља погођена кризом, зависи од степена њене интеграције. Можемо закључити да последице кризе ублажавају фондови Европске уније која је првобитну кредитну помоћ од 120 милиона евра у међувремену повећала на 165 милиона евра. Забрињавајуће је да негативне последице финансијске кризе нису само опасност за економску, већ и за политичку стабилност, пре свега у БиХ и другим земљама западног Балкана. Тешка ситуација у којој се сада налази БиХ још је тежа уколико се узме у обзир да је у последњих неколико година забележен привредни опоравак са стабилном стопом раста након ратних конфликта током деведесетих година прошлог века. Рад документује и интерпретира тренутно стање и ситуацију у банкарском и реалном сектору са једне стране, док са друге стране настоји да пружи адекватне смернице за излазак из рецесије у којој се тренутно налази привреда БиХ.

Кључне ријечи: финансијска криза, рецесија, индустријска производња, конкурентна политика, индекси потрошачких цена.

JEL класификација: G01, G21, E20

1. УВОД

Након што је финансијска криза захватила америчко тржиште и тржиште Европске уније и довела до колапса неколико европских банака, могли смо претпоставити да ће се и БиХ морати суочити са последицама економске и финансијске кризе. Наиме, преливање кризе на тржиште БиХ је једноставно било неминовно. Први негативни ефекти финансијске кризе у БиХ огледају се у чињеници да је у последњих дванаест месеци велики број становника остао без посла, бележи се константан раст каматних стопа, кредитно способни грађани се мање задужују, чињеница је да су услови давања кредита поопштрени и да ће се све теже добијати кредити². Наиме, банке у БиХ постају све опрезније што се тиче одобравања кредита, што даље имплицира да ће се смањити активности банака у смеру кредитирања.

¹ Виши асистент, Економски факултет Универзитета у И. Сарајеву, Ул. Алексе Шантића 3, Пале; Е-mail: rebicmladen@yahoo.co.uk;

² Власници малих и средњих предузећа имају све више потешкоћа са ликвидношћу, јер теже добијају кредитне.

Табела бр. 1																
Кретање стопе незапослености у периоду јануар 2008 – април 2009.																
	2008												2009			
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	I	II	III	IV
САД	4,9	4,8	5,1	5,0	5,5	5,6	5,8	6,2	6,2	6,6	6,8	7,2	7,6	8,1	8,5	8,9
Евро зона	7,2	7,2	7,2	7,3	7,4	7,4	7,4	7,5	7,6	7,7	7,9	8,0	8,4	8,7	8,9	8,9
Јапан	3,8	3,9	3,8	4,0	4,0	4,1	4,0	4,2	4,0	3,7	3,9	4,4	4,1	4,4	4,8	4,8
В. Британија	5,0	5,2	5,2	5,0	5,2	5,4	5,7	5,8	6,0	6,2	6,3	6,5	6,8	7,1	7,2	7,5

Извор: www.cbbih.ba

Анализом података у табели бр. 1 приметићемо да се стопа незапослености код свих горе наведених земаља у првом кварталу 2009. године повећала у односу на исти период претходне године, што је сасвим сигурно последица светске економске и финансијске кризе.

Ако погледамо тренд промене цена акција на Бањалучкој берзи током 2008. године и почетком 2009. године, приметићемо да је он на силазној путањи, тј. акције губе на вредности, а основни разлог таквог тренда јесте глобална финансијска криза. Страни инвеститори су мање присутни због мањка ликвидности на сопственом тржишту, док са друге стране глобална финансијска криза психолошки утиче и на домаће инвеститоре па су и њихова улагања мања. Негативни ефекти економске и финансијске кризе су неминовни и то је нови амбијент у којем се мора живети. Наиме, с обзиром на карактеристике тржишта у БиХ, криза која се осећа код нас је првенствено последица смањења понуде новца на светском тржишту, а не последица кризе у којој се налазе комерцијалне банке у БиХ. Чињеница је да се банке у БиХ нису ни бавиле пословима и пословним активностима који су довели до финансијске кризе у свету, јер тип хипотекарног тржишта на којем је примарно и створена финансијска криза у САД код нас не постоји³. У овом раду покушаћемо дати пресек потенцијалних ризика за финансијску стабилност, те шта држава може урадити да се ефекти кризе ублаже.

2. РАЗЛОЗИ НАСТАНКА ГЛОБАЛНЕ ЕКОНОМСКЕ И ФИНАНСИЈСКЕ КРИЗЕ

Постоји много теорија о настанку финансијске кризе у свету. Међутим, код свих теорија у центру пажње налазе се инвеститори, који су са својом недовољном опрезношћу у великој мери допринели њеном настанку. Финансијске институције, укључујући и најпознатије банке на свету, такође су дале свој допринос

³ Банке у БиХ имају неризичан начин финансирања и већина се не котира на берзама. Наше банке нису биле ослобођене, у погледу финансирања, на тржишта која су преко ноћи нестала. Највећи проблем готово свих банака на Западу настао је када више нису могле да своје финансирање остваре на тржиштима краткорочних обвезница, које су инвеститори напустили чим је пољуљано поверење.

нарушавању процеса управљања ризиком⁴. Поред тога, улазак целокупног финансијског сектора у сложене облике секјуритизације, нагли развој великог броја финансијских иновација на кредитним тржиштима довело је тржиште у стање у коме су капацитети за решавање проблема постали једноставно недовољни. Према неким подацима, тржиште финансијских деривата је нарасло на износ од 600 трилиона долара. Нарастајући обим, као и стално усложњавање секјуритизације, тела за финансијску супервизију и рејтинг агенције дочекале су у потпуности неспремно. Тешко је дати објашњење за чињеницу да су банке са ААА рејтингом постале банке са Б рејтингом, што нам јасно показује да су и највеће агенције за кредитни рејтинг биле преварене лажном величином балона, који је био саздан од финансијских деривата (Козарић 2009).

На основу горе наведеног можемо закључити да је било потребно јако мало да балон пукне, а иницијална каписла је била криза „subprime“ кредита у САД-у, где су кредитне организације, у недостатку квалитетних клијената, почеле масовно делити кредите кредитно неспособним клијентима⁵.

Табела бр. 2
Реални БДП, годишња стопа раста

	2007	2008	2009	2010
Свет	5,2	3,2	-1,3	1,9
САД	2,0	1,1	-2,8	0,0
Зона евра	2,7	0,9	-4,2	-0,4
Јапан	2,4	-0,6	-6,2	0,5
централна и источна Европа	5,4	2,9	-3,7	0,8
БиХ	6,8	5,5	-3,0	0,5

Извор: World Economic Outlook, IMF, Apr 2009.

Табела бр. 2 прати кретање годишње стопе раста реалног БДП-а у последње три године код водећих светских економија, као и пројекцију кретања реалног БДП-а за 2010. годину на основу прва четири месеца. Приметићемо да је реални БДП из године у годину опадао, а то опадање је посебно изражено у 2009. години што је последица негативних ефеката светске финансијске кризе. Када погледамо 2010. годину, приметићемо да је присутно значајно повећање годишње стопе раста. Кретање реалног БДП-а у 2010. години представља јасан знак да је светска економија полако почела да излази из кризе.

Међутим, овај вид осигурања се није показао делотворним. Наиме, било је довољно да дође до раста каматних стопа и пада цена некретнина што је проузроковало финансијску кризу у свету. Раст каматних стопа на постојеће кредите изазвао је повећање броја оних који их не могу успешно сервисирати, док је са друге стране, пад вредности некретнина смањио вредност капитала који су банке имале. Ова дешавања су створила озбиљне проблеме наплате потраживања

⁴ У неким случајевима нису схватиле да су ризици већ постојали за производе које продају, а у другим случајевима обмањивали су потенцијалне инвеститоре у вези са поменутим ризицима.

⁵ Кредитне организације су рачунале на некретнине „неспособних“ клијената као колатерал на тржишту где је цена некретнина перманентно расла.

са којима су се суочиле банке. Велики раст неповерења на тржишту почиње са банком *Lehman Brothers* која објављује банкрот 15. септембра 2008. године. Затим у проблеме доспевају банке које су се специјализовале за само једну врсту услуга (*Northern Rock*, UK). Даља дешавања је било лако наслутити. Европске банке почињу приказивати губитке настале због инвестирања на пропалим тржиштима. Криза је захватила највећа имена европског банкарског сектора - *Fortis*, *Hypo Real Estate*, *Dexia*, *Credit Siusse* и *UBS* и *Royal Bank of Scotland*.

Губици проузроковани финансијском кризом су били огромни (између 30% и 50% БДП-а). Према истраживању Светске банке, трошкови поновне капитализације банкарског сектора у просеку износе 15%, док су још крајем новембра 2008. године, губици шест највећих банкарских групација нарасли на 345,4 милијарде долара. Укупни губици на светском нивоу у истом периоду нарасли су на 711,3 милијарде долара, а претпоставља се да ће на крају финансијске кризе ти губици настати на преко 1.000 милијарди америчких долара.

Са друге стране, финансијска криза је допринела враћању активне улоге државе у регулацији финансијског сектора, што се огледа у чињеници да у кратком временском периоду владе САД-а, Велике Британије (као и владе других земаља широм света) усвајају пакете подршке финансијском сектору. Крајем 2008. године и почетком 2009. године, одржана је читава низ састанака на којима је главна тема била финансијска криза. У даљем тексту навешћемо неке главне закључке, тј. препоруке које су донесене на тим састанцима. Те препоруке се односе на:

- јачање регулатива,
- јачање транспарентности и одговорности,
- управљање ризиком,
- промовисање интегритета на финансијском тржишту,
- пажљиви надзор,
- јачање међународне сарадње,
- транспарентност и вредновање,
- одговоре власти на ризике,
- улога и кориштење кредитних рејтинга,
- тестове на стрес у финансијском систему.

Можемо са сигурношћу закључити да је пред нама велика неизвесност која се односи на будућност европске економије, а самим тим и економије у БиХ. Највеће последице финансијске кризе осетиће се у реалном сектору, што ће се манифестовати кроз успоравање раста стандарда. Такође морамо нагласити, да ће се утицај државе у сфери економије све више повећавати, инвеститоре ће одређено време карактерисати претерани песимизам, а сигурно је да ће доћи до редефинисања улога рејтинг агенција, чији је кредибилитет знатно нарушен погрешним проценама.

3. ЕФЕКТИ ГЛОБАЛНЕ ФИНАНСИЈСКЕ КРИЗЕ НА БАНКАРСКИ СЕКТОР БОСНЕ И ХЕРЦЕГОВИНЕ

Важан део сваке економске политике јесте монетарна политика која путем монетарних инструмената има за циљ да постигне стабилност цена, стабилност курса домаће валуте, општу привредну стабилност и регулацију количине новца у оптицају. Са друге стране, постизање финансијске стабилности зависи и од синергије монетарне политике са другим економским секторима, са посебним нагласком на фискални сектор.

Последице финансијске кризе нису се могле избећи и Влада се мора јаче ангажовати како би последице по земљу биле што мање. Оно што сигурно чека економију БиХ јесте пад извоза, пораст стопе незапослености, повећања каматних стопа јер је само EURIBOR за кога се вежу сви кредити у БиХ, за годину дана порастао колико у претходне три године. Наиме, овде говоримо о малим повећањима каматних стопа која се неће моћи сматрати драстичним.

Највећи проблеми са којим се данас суочавамо јесу: питање шта ће бити основни покретачи економског раста наредних пет година, да кредита неће бити толико и по цени као што је била до сада, да ни стране инвестиције неће досегнути ниво на којем су биле. Са сигурношћу можемо тврдити да се стопе раста бруто друштвеног производа од 2001. до 2008. године неће поновити, јер смо све више суочени са смањеном тражњом за домаћим производима и услугама због све више присутне платежно способне тражње. Прави пут за излазак из кризе требало би потражити у извозу. Међутим, овде се опет јавља проблем, јер је за то потребна макроекономска и политичка стабилност и добра инфраструктура.

Што се тиче банкарског сектора, финансијска криза може изазвати одређене поремећаје који ће се огледати у томе да банке неће имати тако јаку експанзију као до сада. Чињеница је да проблеми нису фундаментално везани за БиХ, па због тога наше банке још увек могу да трпе спољашње последице, што се углавном одражава на расположивост кредита, али ни у ком случају се то неће одразити на депоненте и њихове депозите. Наиме, утицај финансијске кризе на наш банкарски сектор је лимитиран због *боље капитализованости него у западној Европи*. Банке у БиХ, због ригорознијих захтева, имају повољније индикаторе капитализованости. Наши индикатори који мере однос висине капитала и активе су значајно већи него у западноевропским земљама и у БиХ износе око 16%, док је уобичајено да у западноевропским земљама износе од 11% до 12%. То је последица строжијих захтева у погледу висине капитала, који су уведени због омогућавања додатне отпорности банкарског система у БиХ (Козарић 2009).

Наглашавамо и то да банке – оснивачи могу лако помоћи својим кћеркама. Удео у активи банака из БиХ унутар страних банкарских групација је веома мали и износи око 3-5%, што имплицира да ће велике стране групације без већих проблема помоћи својим банкама – кћеркама у БиХ и могу лако интервенисати, наравно уколико то буде потребно. С обзиром на то да у оквиру ових групација нису примећени неки значајнији поремећаји, можемо очекивати њихову спремност да помогну у случају потребе. Са друге стране, овакав закључак се не би могао извести у случају њихових кћерки у Русији и Украјини, где је знатно већа изложеност.

Такође, штедња у банкама у БиХ је заштићена захваљујући деловању Агенције за осигурање депозита, где је осигурани износ 20.000 марака. Како је највећи број грађана са штедњом мањом од овог износа, не очекује се да ће становништво бити оштећено ако дође до колапса појединих банака. Међутим, праве ефекте финансијске кризе треба тек очекивати у 2010. години, јер је јасно да ће недостатак ликвидности зауставити инвестиције, са посебним нагласком на приватни сектор. Такође, у последњих неколико месеци цена новца у БиХ је повећана. Закључак је да директних последица финансијске кризе на банкарски систем није било. Индиректне последице у наредном периоду углавном ће се одражавати на тржиште, цене, тј. инфлацију, приступ међународним тржиштима новца, што је већ довело до благог дизања каматних стопа и поопштравања услова кредитирања. Чињеница је да ће промена услова кредитирања највише утицати на реални сектор економије, што се рефлектује на смањење прогнозе раста, а што је већ видљиво кроз досадашње (а и најављено) отпуштање радника и смањење броја радних места и инвестиција.

Финансијска криза би могла значајно утицати и на друге сегменте пословања. Од овакве опасности није изузето ни финансирање пројеката на међународном нивоу. Наиме, велика несигурност која је захватила финансијско тржиште у Босни и Херцеговини као и у целом свету, могла би значајно да утиче на финансирање пројеката. Ово значи да се мора још више труда уложити у кооперацију са међународним фондовима који делују у регији, као и владама како би обезбедили сигурност комплетирања финансијских планова и неометаног реализовања пројеката.

Једно од могућих решења за ублажавање финансијске кризе јесте анализа и супституција увоза где год је то могуће⁶. На пример: воде увозимо годишње око 130 милиона, пива око 170 милиона, цигарета око 220 милиона, хране око 500 милиона КМ. Чињеница је да за све горе наведене производе поседујемо значајне кадрове, потенцијале и добре климатске услове и да се на овом пољу може направити значајан корак напред. Дакле, уз јаче ангажовање институција у БиХ, бољим законима у области финансија и правилно одабраном начину поступка приватизације остатка државног капитала, криза у БиХ би се могла пребродити без већих последица.

Међутим, након свега реченог можемо закључити да је власт у БиХ учинила веома мало у погледу смањивања последица економске и финансијске кризе. Изостали су конкретни потези у спречавању негативних последица кризе. Сведоци смо изостајања адекватних реакција извршне власти, државних и ентитетских премијера или министара финансија. Напомињемо да су грађани БиХ само у 2008. години подигли 98,4 милиона КМ, у ФБиХ подигнуто је 81 милион КМ депозита, док су у РС грађани подигли 17,4 милиона КМ. Међутим, ни ова дешавања нису добила адекватан и правовремен одговор и реакцију од стране власти у БиХ.

⁶ Комплетна структура производа где БиХ има конкретне и квалитетне производе, а врши се увоз истих у значајним количинама.

3.1. Подаци о банкарском сектору БиХ

Пласман кредита у БиХ и кретање каматне стопе

Из табеле бр. 3 се може видети да је број кредитних пласмана привреди и становништву изједначен, за разлику од претходних година када су кредити становништву заузимали најзначајнији удео у укупним кредитима.

Табела бр. 3
Кредитни раст у милионима КМ

	31.12.2005.		31.12.2006.		31.12.2007.		31.12.2008.	
	Износ	Учешће%	Износ	Учешће%	Износ	Учешће%	Износ	Учешће%
Укупна вредност зајма	7.546	100	9.308	100	11.964	100	14.623	100
Компаније у приватном власништву	3.256	43	4.075	44	5.288	44	6.683	46
Јавна предузећа	695	9	662	7	646	5	676	5
Становништво	3.442	46	4.374	47	5.685	48	6.772	46
Други сектори	153	2	197	2	345	3	493	3

Извор: www.cbbih.ba

Табела бр. 4 пружа увид у прве ефекте поскупљења капитала на међународним тржиштима, из које је могуће уочити да активне каматне стопе, после дужег временског периода смањења, сада имају благи узлазни тренд.

Табела бр. 4
Каматне стопе у БиХ

Датум	Каматне стопе на кредите деномиране у КМ, Приватна предузећа		Каматне стопе на депозите деномиране у КМ, Становништво	
	Стопе на краткорочне зајмове у%	Стопе на дугорочне зајмове у%	Стопе на а-виста депозите у%	Дугорочна штедња у%
2005.	9,03	7,70	0,63	3,63
2006.	7,66	7,39	0,49	3,48
2007.	7,03	7,13	0,35	3,98
11.2008.	7,26	7,21	0,32	3,57

Извор: www.cbbih.ba

Ни друге водеће банке на свету нису остале изван ових збивања, што можемо приметити у табели бр. 5, у којој пратимо промене референтне каматне стопе водећих централних банака у свету у периоду од 01.01.2008. године до

30.05.2009. године. Приметићемо да је чак и јапанска централна банка, први пут након седам година, снизила своју референтну каматну стопу.

Табела бр. 5

Промене референтне каматне стопе водећих централних банака

Земља	Референтна каматна стопа 01.01.2008.	Датум промене	Промена	Референтна каматна стопа 30.05.2009.
САД	4,25%	22.01.08.	-75 бп	0,25%
		30.01.08.	-50 бп	
		18.03.08.	-75 бп	
		30.04.08.	-25 бп	
		08.10.08.	-50 бп	
		29.10.08.	-50 бп	
		16.12.08.	-75 бп	
Зона евра	4,00%	03.07.08.	+25 бп	1,00%
		08.10.08.	-50 бп	
		06.11.08.	-50 бп	
		04.12.08.	-75 бп	
		15.01.09.	-50 бп	
		05.03.09.	-50 бп	
		02.04.09.	-25 бп	
Велика Британија	5,50%	07.02.08.	-25 бп	0,50%
		10.04.08.	-25 бп	
		08.10.08.	-50 бп	
		06.11.08.	-150 бп	
		04.12.08.	-100 бп	
		08.01.09.	-50 бп	
		05.02.09.	-50 бп	
Јапан	0,50%	05.03.09.	-50 бп	0,10%
		30.10.08.	-20 бп	
		19.12.08.	-20 бп	

Извор: www.cbbih.ba

Концентрација у банкарском сектору БиХ

Банкарски сектор БиХ на крају 2008. године састојао се од тридесет банака, од чега је десет банака пословало у оквиру пет страних групација⁷. Табела бр. 6 даје преглед статусних промена банкарског сектора у БиХ које су се десиле до краја 2008. године. Концентрација у свим сегментима банкарског тржишта мерена Herfindahl-Hirschman индексом (HHI) на крају 2008. године је у порасту у односу на претходне године⁸.

⁷ UniCredit Group, Hypo Alpe Adria Group, NLB Group, Volksbank International AG, Poteza Adriatic Fund Amsterdam.

⁸ HHI је мера концентрације и рачуна се као сума квадрата појединачних учешћа у посматраном сегменту. Индекс испод 1.000 поена указује на неконцентрисаност, 1.000 до 1.800 поена умерену, а преко 1.800 поена на високу концентрацију.

Табела бр. 6 - Концентрација на банкарском тржишту

Период	Herfindahl- Hirschman индекс, ННІ		
	Актива	Кредити	Депозити
2005.	919	939	1.097
2006.	920	963	1.035
2007.	883	985	928
2008.	973	1.079	990
Дец. 2008 – према броју банака	988	1.063	1.007
Дец. 2008 – према припадности	1.340	1.465	1.328

Извор: www.cbbih.ba

3.2. Криза у БиХ и земљама у окружењу

Веома је интересно упоредити понашање власти суседних земаља за време финансијске кризе са понашањем извршне власти у БиХ. Наглашавамо да су све наведене мере (које и саме нису биле много ефикасне) у суседству донесене још крајем септембра и почетком октобра 2008. године. Тада се у БиХ још није размишљало о том проблему.

- *Црна Гора* – Влада Црне Горе усвојила је Предлог закона о мерама заштите банкарског сектора, који предвиђа гаранцију депозита, подршку ликвидности и докапитализацију банака. Влада ће гарантовати све депозите грађанима и привреди, као и међубанкарске кредите.
- *Србија* – Србију карактеришу одређене рестриктивне мере које је донела Централна банка. Те мере подразумевају да се 40% обавезних резерви налази код НБС-а, тј. да се 40% од свега што су грађани Србије положили у банке налази у Централној банци. Са друге стране, такође, све оно што је положено у страном валути од других правних субјеката, 45% се налази у НБС-у. Дакле, једна трећина билансне суме банкарског сектора се налази у готовом новцу или се налази код НБС-а.
- *Словенија* – Словенија уводи неограничену гаранцију за банкарске депозите грађана те за депозите самосталних предузетника и малих предузећа уместо дотадашње гаранције на пологе до 22.000 евра. Власти у Словенији су нагласиле да ће ова мера важити до окончања проблема у глобалном финансијском систему.

- *Хрватска* – У Хрватској је уведена гаранција свих депозита грађана и малих предузетника до износа од 400 хиљада куна. Држава ће гарантовати за њихову исплату у случају било каквих финансијских проблема. Одлуку о повећању износа осигураних депозита са садашњих 100 на 400 хиљада куна донела је Влада, с тим да Влада може додатно повећати износ осигура-них депозита уколико то буде потребно.

4. УТИЦАЈ ФИНАНСИЈСКЕ КРИЗЕ НА РЕАЛНИ СЕКТОР У БИХ

Као што смо већ раније закључили, финансијска криза није у великој мери (директно) утицала на банкарски сектор у БиХ. Депозити у босанскохерцеговачким банкама су сигурни, једино је дошло до благог раста каматних стопа и тежих услова кредитирања.

Са друге стране, много веће последице финансијске кризе осетићемо у реалном сектору. Финансијска криза продубљује своје негативне утицаје на реални сектор економије БиХ и то путем: погоршања услова прибављања капитала (веће камате и краћи рокови отплате), смањења тражње на домаћем и извозним тржиштима и пооштравањем конкуренције на регионалном и европском тржишту. То озбиљно угрожава постојећа радна места, смањује перспективе новог запошљавања и прети погоршању социјалног стања у земљи. Реална је претња пада стопе раста ГДП-а, мањих стопа раста индустријске производње, пада личне потрошње као и даљи пад прилива страних директних инвестиција.

Удари на реални сектор имају изражену секторску димензију. У првој фази највише су негативним утицајима изложени сектори који бележе највећи степен глобализације и регионализације, али ће у другој фази и остали сектори бити више изложени негативним утицајима. Сектори оријентисани на домаће тржиште имаће пад у зависности од еластичности тражње на промене дохотка, што указује да ће сектор прехране имати најстабилнију тражњу. Наиме, криза у БиХ је имала негативне ефекте у следећим видовима:

1. Смањење извоза, што је довело до слабије покривености увоза извозом, а знамо да трговински дефицит представља потенцијални ризик за финансијску стабилност.
2. Повећање стопе инфлације. Генерални шокови цена енергије и хране у свету довели су до раста цена у БиХ. Као један од узрока раста цена на светском нивоу јесте превелика тражња земаља у успону (Кина, Индија, Бразил, Русија) са једне стране, а са друге стране смањење понуде хране услед неповољних климатских прилика током последње три године. У неколико наврата инфлаторна кретања су претила да инфлацију у БиХ повећају на двоцифрен број. Међутим, смањење цена нафте и хране на светском тржишту имала су позитиван ефекат на инфлаторна кретања у БиХ. Веома важан елеменат у процесу контролисања инфлаторних кретања је кретање плата – плате морају пратити кретање продуктивност.

3. Повећана стопа незапослености. Ефекте финансијске кризе најбоље су могли да осете грађани БиХ и то на својој кожи. Наиме, сведоци смо свакодневног отпуштања радника широм наше земље, а што је најгоре, најављена су и даља отпуштања у свим привредним секторима у БиХ.
4. Смањење иностраних улагања. Страни инвеститори, суочени са финансијском кризом, недостатком капитала и отежаним условима кредитирања, једноставно су приморани да смање своје пословне активности. С обзиром да је БиХ снижен рејтинг са ДБ5ц на ДБ6а (што је сврстава у земље са високим ризиком пословања) сасвим је логично зашто смо суочени са мањим бројем страних улагања.
5. Смањење плата. Сведоци смо недавно донесене одлуке у РС, да се смање плате запосленим у администрацији и до 25%, а у образовању и полицији 3%, те смањења пензија појединим категоријама. Све је то директна последица финансијске кризе која је погодила БиХ.
6. Смањење производње у појединим индустријским секторима, те затварање већег броја предузећа због недостатка финансијских средстава. Готово сва предузећа у БиХ се суочавају са истим проблемом – робу коју су произвела тешко могу да продају, а робу коју су продала не могу да наплате.

4.1. Стање у реалном сектору у БиХ

Спољна трговина

У месецу октобру 2009. године остварен је извоз у вредности од 511 милиона КМ и увоз у вредности од 1 милијарде 124 милиона КМ. У оквиру укупно оствареног спољнотрговинског промета БиХ у посматраном месецу, проценат покривености увоза извозом износио је 45,5%.

У периоду 01 – 10.2009. године, остварен је извоз у вредности од 4 милијарде 560 милиона КМ, што је за 20,4% мање у односу на исто раздобље претходне године, док је увоз износио 10 милијарди 241 милион КМ, што је за 26,3% мање у односу на исто раздобље претходне године.

У истом периоду проценат покривености увоза извозом износио је 44,5%, док је спољнотрговински робни дефицит износио 5 милијарди 681 милион КМ. Дефицит је за 30,4% мањи него у истом раздобљу претходне године. Посматрано по одсечима SMTK класификације, највећи дефицит је остварен у одсеку нафта и нафтни деривати у вредности од 1 милијарде 20 милиона КМ, док је највећи суфицит остварен у одсеку електрична енергија у вредности од 323 милиона КМ.

У погледу географске дистрибуције робне размене БиХ са иностранством, могуће је навести следеће:

- У периоду јануар – октобар 2009. године, највише се извозило у Хрватску и то у вредности од 796 милиона КМ, што је у процентима 17,5% од укупно оствареног извоза и Немачку у вредности од 676 милиона КМ односно 14,8% од укупно оствареног извоза.

- У истом периоду највише се увозило из Хрватске и то у вредности од 1 милијарде 565 милиона КМ, што је у процентима 15,3% од укупно оствареног увоза и Немачке у вредности од 1 милијарде 158 милиона КМ, односно 11,3% од укупно оствареног увоза.

Гледано по секторима хармонизованог система (ХС) односно царинске тарифе БиХ, могуће је уочити следеће:

- У периоду 01 – 10.2009. године, највеће учешће у извозу остварено је у сектору обични метали и производи од обичних метала са укупном вредношћу од 872 милиона КМ, што износи 19,1% од укупног извоза, док је највеће учешће у увозу остварено у сектору минералне материје са укупном вредношћу од 1 милијарде 602 милиона КМ, што износи 15,6% од укупног увоза.

Индустријска производња

Вредност продаје укупне производње индустријских производа у БиХ у 2008. години износи 9.930.740.000 КМ. Вредност укупне продате производње у БиХ је порасла у односу на 2007. годину за 20,1%.

Вредност продаје индустријских производа у БиХ у 2008. години износи 9.569.280.000 КМ, што представља 96,4% укупне вредности продаје. Вредност продаје редовне производње у БиХ је порасла у односу на 2007. годину за 20,9%.

Продаја индустријске производње на основу уговора у БиХ у 2008. години је мала и износи 361.461.000 КМ, што износи 3,6% укупне вредности продаје. Вредност продаје на основу уговора у БиХ је порасла у односу на 2007. годину за 3%.

У првом полугодишту 2009. године, у РС бележи се раст обима индустријске производње од 17,1% у односу на прво полугодиште 2008. При томе, у јуну 2009. у односу на претходни месец, обим индустријске производње био је већи за 5,5%, док је у односу на јун 2008. године обим индустријске производње био већи за 18,5%. У другом тромесечју 2009. у односу на прво тромесечје 2009. године, обим индустријске производње био је мањи за 3%.

Истовремено, у ФБиХ у првом полугодишту 2009. године забележен је пад обима индустријске производње за 10,4% у односу на прво полугодиште 2008. При томе, у јуну 2009. у односу на претходни месец, обим индустријске производње био је већи за 8,1%, а у односу на јун 2008. мањи за 10,6%. У другом кварталу 2009. у односу на претходни квартал, обим индустријске производње био је већи за 8,4%.

Посматрањем кретања индекса индустријске производње на годишњем нивоу, у РС током целог првог полугодишта 2009. (осим у јануару), бележимо раст обима индустријске производње. Док у ФБиХ у истом периоду бележимо пад индустријске производње (ЦБ БиХ 2009, Билтен 2).

Анализа месечног кретања индекса индустријске производње у првом полугодишту 2009. показује да је у РС остварена просечна стопа раста од 1,6%, док је у ФБиХ забележена просечна стопа пада од 1,6%.

Анализа структуре индустријске производње, када се посматра јун 2009. у односу на јун 2008. године, показује да је у РС у прерађивачкој индустрији и

снабдевању ел. енергијом⁹, гасом и водом остварен раст од 36,4%, односно од 9,7%, док је у рударству забележен пад од 16,5%. Наиме, у оквиру рударства, у вађењу угља (каменог и мрког, лигнита и тресета) остварен је раст обима производње од 1,4%, док је у вађењу руда метала и осталих руда и камена забележен пад од чак 43,4%, односно 31,8%. И поред чињенице да је у прерађивачкој индустрији остварен висок просечан раст обима производње, у већини грана (14 од 23 гране) забележен је пад производње.

У оквиру девет грана у којима је забележен раст производње, у грани која обухвата производњу кокса и деривата нафте, забележена је енорман стопа раста од 6.094,8%, и то захваљујући чињеници да је у јуну 2008. у овој грани био мали обим производње. Високе стопе раста остварене су у још четири гране, и то: производња хемијских производа 172,0%, производњи осталих саобраћајних средстава 153,4%, производњи медицинских, прецизних и оптичких инструмената 107,1%, те производњи дуванских производа 89,5%. У производњи канцеларијских и рачунарских машина остварена је стопа раста од 22%, у производњи хране и пића 8,1% и у производњи целулозе, папира и производа од папира 7,2%.

Што се тиче грана у којима је забележен пад производње, у четири гране (производња основних метала, производња одевних предмета, дорада и бојење крзна, производња других електричних машина и апарата) забележен је пад обима производње већи од 40%, у две гране (производња намештаја и сличних производа, производња металних производа, осим машина) пад обима производње већи је од 30%, док је у три гране (прерада и производња од дрвета и плуте, производња моторних возила и приколица, производња текстила, предива и тканина) забележен пад производње већи од 20%.

Истовремено, у ФБиХ у истом периоду, у секторима рударства и прерађивачке индустрије забележен је пад обима производње од 1%, односно од 16%, док је у сектору снабдевања ел. енергијом, гасом и водом забележен раст од 1,6%. У оквиру рударства, у вађењу угља и тресета и руда метала забележен је пад обима производње од 6%, односно 37,7%, док је у вађењу осталих руда и камена остварен раст чак за 49%.

У већини грана прерађивачке индустрије забележен је пад обима производње (18 од 22 гране) док је у четири гране остварен раст производње. Висока стопа раста производње од 44,4% остварена је само у производњи дуванских производа, док је у производњи електричних машина и апарата остварена стопа раста од 8,5%, издавачко-штампарској делатности 7,5% и производњи целулозе, папира и производа од папира 6,1%.

⁹ Бруто производња електричне енергије у БиХ у 2008. години је 14.823 GWh, од чега је у хидроелектранама произведено 32,8 %, у термоелектранама 65,8%, а у индустријским енерганама 1,4 %. Лична потрошња у електранама износи 968 GWh, а у осталом енергетском сектору 260 GWh. У коначној потрошњи електричне енергије у 2008. години домаћинства учествују са 43,4 %, индустрија 38 %, а остали потрошачи укључујући грађевинарство, промет и пољопривреду са 18,6 %. Највеће учешће у потрошњи електричне енергије у 2008. години у индустријском сектору имала је индустрија производње метала без жељеза са 53,3 %, док индустрија жељеза и челика учествује са 12,4 %. Укупна производња топлотне енергије у БиХ у 2008. години је 3.787 TJ, од чега је 48,8 % произведено у топланама, у термоелектранама је произведено 29 %, док је у индустријским енерганама произведено 22,2 %. У финалној потрошњи топлотне енергије у 2008. години највеће учешће имају домаћинства са 72 %, а остали сектори са 28 %.

Што се тиче грана које су оствариле пад производње, производња хране и пића је мања за 6%, док је у шест грана забележен пад производње већи од 10% (производња текстила; прерада коже, израда галантерије и обуће; производња хемикалија и хемијских производа; производња производа од гуме и пластике; производња намештаја). У седам грана пад производње је био већи од 20% (прерада дрвета и производи од дрвета, осим намештаја; производња осталих неметалних производа, производња метала; производња производа од метала, осим машина и опреме; производња медицинских, прецизних, оптичких инструмената, сатова; производња машина и уређаја; производња осталих саобраћајних средстава). У грани која се бави рециклажом производа забележен је пад производње за 46%. У три гране забележен је енорман пад производње, и то: производња моторних возила, приколица и полуприколица пад од 82,5%, производњи кокса, нафтних деривата и нуклеарног горива од 72,9% и производњи канцеларијских машина и рачунара 81,5%.

Дакле, на крају можемо закључити да првих шест месеци у 2009. карактерише знатно смањење индустријске производње у већини индустријских грана у оба ентитета, с тим да је ситуација у РС мало боља, што се јасно може видети из горе наведених података. Негативан утицај светске финансијске и економске кризе на индустријску производњу БиХ је лако уочљив.

Грађевинарство

Вредност нових наруџби у иностранству у трећем тромесечју 2009. године у односу на исто раздобље претходне године већи је за 92,5%, а у првих девет месеци 2009. године већа је за 17,7% у односу на исто раздобље претходне године.

Извршени грађевински радови у иностранству у трећем тромесечју 2009. године, у односу на исто раздобље претходне године мањи су за 5,8%, а у првих девет месеци 2009. године мањи су за 8,3% у односу на исто раздобље претходне године.

Према врстама грађевина у трећем тромесечју 2009. године, од укупно извршених грађевинских радова на зграде отпада 35,9% , а на остале грађевине 64,1%. Од укупне вредности извршених грађевинских радова у трећем тромесечју 2009. године, највећи део односи се на земље Европе и то 53,8%, где објекти високоградње учествују са 41,7% а објекти нискоградње са 58,3%. У земљама Азије укупна вредност извршених грађевинских радова односи се на објекте нискоградње, док у земљама Африке објекти високоградње учествују са 29,9% а објекти нискоградње са 70,1%.

Што се тиче стамбене изградње у првих девет месеци 2009. године, грађевинска предузећа су завршила 1408 станова, што је у односу на исто раздобље 2008. године за 1,8% више. Незавршених станова је 4983 што је у односу на претходну годину за 5,4% више. Просечна површина завршених станова је 53,2 квадратна метра.¹⁰

¹⁰ Извор: Агенција за статистику БиХ, Одсек за дисеминацију.

Запосленост

У септембру 2009. број запослених лица у БиХ износио је 688.636, а од тога 275.184 жена. У односу на август 2009. број укупно запослених лица повећао се за 0,1%, док се број запослених жена повећао за 0,5%. Број незапослених у септембру 2009. године повећао се за 0,3%, док је број незапослених жена остао исти у односу на август 2009. Стопа регистроване незапослености у септембру 2009. износи 42,2%, а за жене 47,9%. У поређењу са септембром 2008. године највећи индекс запослења имао је сектор здравствена заштита и социјална помоћ (Н) са 3,0 индексна поена. Следе га сектори образовање (М) са 2,8 индексних поена, те сектор јавна управа и одбрана, обавезно социјално осигурање (Ј) са повећањем од 2,0 индексних поена. Код женске радне снаге на првом месту је сектор јавна управа и одбрана, обавезно социјално осигурање (Ј) са повећањем од 3,8 индексних поена, следе га сектори образовање (М) са 3,5 индексних поена и сектор здравствена заштита и социјална помоћ (Н) са повећањем од 3,0 индексних поена.

У септембру 2009. године број незапослених у БиХ је износио 502.192. Ако као базну годину узмемо 2007. (2007 = 100) и упоредимо септембар 2009. са истим месецом 2008. уочићемо раст незапослености од 4,2 индексна поена или у апсолутном износу број лица која се воде као незапослени повећао се за 21.879. Ако поредимо незапослене по квалификационој структури, уочава се да је највећи број незапослених лица са ВКВ и КВ квалификацијом 182.649, затим следе особе са НК 161.124 и са средњом стручном спремом 119.115 лица. Као незапослени води се најмањи број лица вишег образовања тј. ВСС 7.311, а следе их особе са високом школском спремом 15.517 (укључујући докторе наука и магистре), што представља знак да они лакше долазе до посла. Удео женске популације у незапосленима износи 50,5% или у апсолутном износу 253.488 особа женског пола. У женској популацији највећи број незапослених особа су неквалификоване женске особе 83.562, КВ/ВКВ 74.152, а са средњом спремом 74.097.

Можемо закључити да је дошло до раста стопе незапослености у БиХ током 2009. године у односу на 2008. годину, што је у великој мери узроковано финансијском кризом. Међутим, највећи проблем је у томе што се и даље очекује раст стопе незапослености током 2010. године.

Плате запослених

Просечна месечна исплаћена нето плата по запосленим лицима у БиХ за септембар 2009. износила је 785 КМ, што показује номинални пад за 1,7% у односу на децембар 2008. Просечна месечна исплаћена нето плата за септембар 2009. у односу на исти месец прошле године номинално је виша за 1,2%. У поређењу са истим месецом 2008. године највеће повећање имао је сектор остале друштвене, социјалне и личне услужне делатности (О) од 4,9 индексних поена, следе га сектори рударство (Ц) са повећањем од 3,6 индексних поена и сектор трговина на велико и мало, поправак моторних возила и мотоцикала те предмете за личну употребу и домаћинство (Г) са 3,5 индексних поена. Ако се септембар 2009. године упоређује са просеком 2008. године највеће повећање је имао сектор снабдевање ел. енергијом, плином и водом (Е) за 4,4 индексна поена, следе га сектори превоз, складиштење и везе (И) са 3,5 индексних поена и сектор остале

друштвене, социјалне и личне услужне делатности (О) са повећањем од 1,3 индексна поена.

За треће тромесечје 2009. године просечна нето плата по запосленим лицима у БиХ износила је 787 КМ, а у другом тромесечју 2009. године износила је 791 КМ, што имплицира да је просечна нето плата у трећем тромесечју мања за 0,5% у односу на друго тромесечје 2009. године. Највеће повећање просечне нето плате у трећем тромесечју 2009. године имао је сектор превоз, складиштење и везе (И) за 2,0 индексна поена, следе га сектори грађевинарство (Ф) са 1,6 индексних поена и сектор прерађивачка индустрија (Д) са 1,1 индексних поена.

Просечна месечна бруто плата по запосленим лицима у БиХ за септембар 2009. године износила је 1.197 КМ, што показује номинални раст за 1,2% у односу на децембар 2008. Просечна месечна бруто плата за септембар 2009. у односу на исти месец прошле године номинално је виша за 4,3%. Највећи раст у поређењу са истим месецом 2008. године, има сектор остале друштвене, социјалне и личне услужне делатности (О) од 7,9 индексних поена, следе га сектори трговина на велико и мало, поправак моторних возила и мотоцикала те предмета за личну употребу и домаћинство (Г) са 5,5 индексних поена, те сектор рударства (Ц) са повећањем од 5,3 индексних поена. Ако се септембар 2009. упоређује са просеком 2008. највећи раст је имао сектор снабдевање ел. енергијом, плином и водом (Е) са 10,0 индексних поена, следи га сектор рударства (Ц) са 9,2 индексна поена и сектор остале друштвене, социјалне и личне услужне делатности (О) са повећањем од 9,0 индексних поена.

За треће тромесечје 2009. просечна бруто плата по запосленом у правним особама у БиХ износила је 1.199 КМ, а у другом тромесечју 2009. износила је 1.205 КМ, што имплицира да је просечна бруто плата у трећем тромесечју мања за 0,5% у односу на друго тромесечје 2009. године. Највеће повећање просечне бруто плате у трећем тромесечју 2009. године у односу на друго тромесечје 2009. имао је сектор превоз, складиштење и везе (И) за 1,9 индексних поена, следе га сектори грађевинарство (Ф) са 1,7 индексних поена и сектор прерађивачка индустрија (Д) са повећањем од 1,0 индексних поена.

Индекс потрошачких цена

Месечна инфлација у октобру 2009. године у БиХ била је 0,7%. Цене производа и услуга који се користе за личну потрошњу у БиХ, мерене индексом потрошачких цена, у октобру 2009, у односу на септембар 2009. године, су у просеку биле више за 0,7%. Посматрано по групама према намени потрошње према међународној класификацији СОICOP, у октобру, у односу на септембар 2009. године, просечан раст цена забележен је у групама становање, вода, ел. енергија, плин и други енергенти 8,4%, ресторани и хотели за 1,4%, здравство за 0,2% и образовање 0,1%. У групи становање, вода, ел. енергија, плин и други енергенти, до поскупљења је дошло услед преласка на зимску тарифу обрачуна ел. енергије.

Просечан пад цена у октобру 2009. године у односу на претходни месец је забележен у групама превоз за 1,4%, одећа и обућа за 1,%, храна и безалкохолна пића за 0,2% те алкохолна пића и дуван за 0,1%. У осталим групама у октобру у односу на септембар 2009. године у просеку није било промене цена.

На годишњем нивоу, у октобру 2009. године, у односу на исти месец претходне године, забележен је пад просечног нивоа цена од 1,4%. У земљама региона у истом раздобљу забележена су следећа просечна кретања нивоа цена и то: у Србији раст од 5,2%, Хрватској раст од 1,3%, док у истом раздобљу у Словенији није забележена промена нивоа цена.

Овде ћемо детаљније навести најинтересантније податке о тим ценовним кретањима за две најважније групације: храна и безалкохолна пића и становање, вода, ел. енергија, плин и други енергенти.

У последњих 12 месеци храна и безалкохолна пића су у просеку појефтинили 3,6% при чему је храна појефтинила за 4,1%, док су безалкохолна пића и сокови поскупели за 1,3%. Највећи пад цена забележен је у оквиру групе уља и масти од 16,8%, воћа за 8,1%, поврћа за 13,7%, млека, сира и јаја за 5,4%, меса за 1,2%. У истој групацији је дошло до поскупљења у групама: шећер, мед и слаткиши за 7,8%, те риба за 5,8%. Од безалкохолних напитака у последњих 12 месеци поскупели су кафа и чај за 2,5% те минерална вода и сокови за 0,1%.

Од такозваних режијских трошкова, за последњих годину дана снабдевање водом и различите услуге везане за стамбену јединицу порасле су за 4,7% (од тога снабдевање водом је поскупело за 4,7% а одвоз смећа за 2,4%).

Туризам

У септембру 2009. године остварено је 56.810 долазака туриста, што је више за 5,5% у односу на прошли месец 2009. и више за 5,3% у односу на исти месец 2008. године.

Туристи су у септембру 2009. остварили 129.413 ноћења, што је мање за 5,1% у односу на прошли месец 2009. године и мање за 0,1% у односу на исти месец 2008. године. Ово смањење ноћења туриста у односу на исти месец 2008. године проузроковано је смањењем ноћења домаћих туриста за 4,8%, иако је број ноћења страних туриста повећан за 3,8%. Од укупног броја ноћења 43,7% су остварили домаћи, а 56,3% страни туристи. У просеку туристи су остварили 2,3 ноћи по доласку, од тога 2,5 домаћи и 2,1 страни туристи.

У структури ноћења страних туриста највише ноћења остварили су туристи из Србије (13,4%), Хрватске (10,3%), Пољске (9,4%), Немачке (8,6%) и Словеније (6,9%), што је укупно 48,6%. Туристи из осталих земаља остварили су 51,4% ноћења.

У периоду јануар-септембар 2009. године остварено је 440.374 долазака туриста, што представља смањење од 6,5% у односу на исто раздобље 2008. године. Од тога домаћи туристи су остварили 10,0% , а страни 3,5% мање долазака у односу на исто раздобље 2008. године. У истом периоду остварено је 988.284 ноћења туриста, што представља смањење од 10,2% у односу на исти период у 2008. години. Од тога домаћи туристи су остварили 12,3%, а страни 8,2% мање ноћења у односу на исто раздобље 2008. године. Од укупног броја ноћења 46,4% су остварили домаћи и 53,6% страни туристи. У просеку туристи су остварили 2,3 ноћи по доласку, од тога 2,4 домаћи и 2,2 страни туристи.

У септембру 2009. БиХ је располагала са капацитетом од 11.516 соба, односно 23.949 лежаја, што је у односу на прошли месец исте године више за 0,2%.

5. РИЗИЦИ ПОСЛОВАЊА У БОСНИ И ХЕРЦЕГОВИНИ

БиХ је током 2009. године доживела још један тежак ударац на међународној сцени. Највећа бонитетна кућа на свету Dun and Bradstreet снизила је рејтинг Босне и Херцеговине са ДБ5ц на ДБ6а, па је тај поступак сада сврстава у земље са врло високим ризиком пословања.

Поред БиХ, рејтинг се снизио и Куби, а повисио Турској. Када погледамо земље у окружењу, можемо закључити да највећи рејтинг поседује Словенија (ДБ2ц), а следе је Мађарска и Хрватска (ДБ3д), Албанија (ДБ4б) и Србија (ДБ5а).

Према Dun and Bradstreet подацима, 20,3% плаћања босанско-херцеговачких предузећа страним предузећима каснило је више од тридесет дана од уговорених рокова. Затим, 74% плаћања извршено је у договореном року, док је 9,8% плаћено са 60 или више дана закашњења од уговореног рока.

На основу свих горе наведених дешавања, препорука Dun and Bradstreet-а јесте да се у пословању са босанскохерцеговачким компанијама користи минимално потврђени акредитив, јер је култура плаћања у БиХ на врло ниском нивоу, па се послови осигуравају акредитивима или се новац уплаћује унапред.

Dun and Bradstreet као главни разлог снижавања рејтинга наводи финансијску и политичку нестабилност у земљи, која је сасвим сигурно проузрокована појавом финансијске кризе на простору БиХ.

Политичке несугласице представљају главни разлог снижавања рејтинга БиХ од стране D&B са ДБ5ц (висока ризичност обављања посла) на ДБ6а (врло висока ризичност обављања посла).

Није потребно истицати колико је овај рејтинг значајан у погледу међународног угледа једне земље у свету. БиХ је дошла у ситуацију да је њен пословни и међународни углед сведен на веома низак ниво.

Dun and Bradstreet представља највећу и најстарију бонитетну кућу на свету, постоји већ 170 година. Бонитетне оцене су, у ствари, и креиране у D&B. Њихове оцене омогућују брзо и ефикасно смањење кредитних ризика, а доступне су свима на свету путем интернета

6. НЕКЕ НАЗНАКЕ ЗА ПРЕВАЗИЛАЖЕЊЕ ЕКОНОМСКЕ И ФИНАНСИЈСКЕ КРИЗЕ У БИХ

Уколико анализирамо све прилике и ризике са којима се БиХ суочава у овим изазовним временима светске економске кризе, тешко је дати тачан путоказ за излазак из настале ситуације која је проузрокована финансијском нестабилношћу на светском тржишту. Као што су показала истраживања и анализе у овом раду, привреда БиХ се суочавала са значајнијим проблемима и пре него што је финансијска криза достигла свој максимум. Веома је значајно да власти у БиХ схвате да нема више времена за чекање и да одмах проведу низ мера које би требало да обезбеде преживљавање босанскохерцеговачке привреде.

Битно је нагласити да сам банкарски сектор не представља јак предуслов за развој привреде БиХ. Ту улогу, у ствари, има реални сектор, јер управо тај сектор је област економије чији потенцијал треба искористити у сврху развоја привреде БиХ.

Мере које се морају предузимати у овој ситуацији односе се на улогу влада, фирми и науке. Влада у БиХ мора у максималним границама покушати неутрализовати погоршање макроекономске ситуације и пословне околине, а фирме реструктуисати производњу, подићи ефикасност и продуктивност, како би у тежим условима окружења одржале своју тржишну позицију.

Влада би приоритетно требало да се посвети давању одговора на супротстављање директним и индиректним ефектима кризе, са нагласком на следеће мере¹¹:

- Побољшање понуде новца (кредитне линије за извознике и мала и средња предузећа и микробизнис, активнија улога развојних банака у ентитетима, већа буџетска подршка за регресирање камата за инвестиције и комерцијалну производњу у пољопривреди, унапређење штедње становништва и друго).
- Подстицање развоја инфраструктуре у области стандарда, сертификација и квалитета, у складу са правилима ЕУ.
- Смањење јавне потрошње, поготово у платама и трошковима администрације и већој контроли издатака за социјалне потребе мимо законских права.
- Убрзана реализација јавних инвестиционих пројеката, поготово у програму путева, али и у оштрој селекцији јавне потрошње у непроизводне сврхе, развијајући за такве инвестиције облике јавног и приватног партнерства.
- Усмеравање на развој и јачање домаћих капацитета, посебно субвенције производње хране.
- Унапређење јавне управе која сервисира извозно оријентисану производњу и контролише квалитет увозних производа, како би се спречила нелојална увозна конкуренција која у кризи још више угрожава домаћу производњу.
- Развијати електроенергетске капацитете.
- Процјена околности и услова за приватизацију у садашњим условима, како за комерцијалне, тако и за инфраструктурне компаније.
- Дисциплиновање фискалне политике, тј. задржати уравнотежење буџета.
- Убрзање реформе јавне управе, пензијског, социјалног, здравственог и сектора образовања, ослањајући се на пројекте и финансијску подршку међународних развојних агенција.
- Вршити анализу дефицита и субвенционисати секторе чија производња може супституисати увоз.
- Припрема развојних пројеката за финансирање из фондова ЕУ, Светске банке, EBRD и других међународних развојних агенција.
- Унапрђење амбијента за привлачење страних директних инвестиција и прихватање пројеката селења производње из ЕУ у БиХ.

Фирме не могу очекивати од домаћих влада онај ниво помоћи који ће уживати њихови конкуренти на регионалном и европском тржишту. Осим смањења трошкова, треба се посветити реструктурисању производње и тржишта, увођењем кризног менаџмента, у коме се краткорочно могу и жртвовати циљеви профитабилности у корист стварања нових основа продуктивности.

¹¹ Извор: Закључци са конференције „Утјецај глобалне финансијске кризе у БиХ“, Радикал, Сарајево, 2009.

Дугорочно посматрано, неопходно је следи курс стварања нових извора конкурентности кроз иновације у начину одвијања производње или пружања услуга и у развоју нових производа и услуга. У томе је реални садржај идеје да криза може створити шансу.

Научноистраживачке институције (факултети, институти) до сада нису биле у већој мери ангазоване од стране влада на давању процене ефеката кризе. Научници су самостално иступали и скретали пажњу на ефекте кризе, што није довољно у односу на проблеме са којима се ми суочавамо. Због тога се апелује да и домаћи научноистраживачки капацитети буду на одговарајући начин укључени у ситуациону анализу земље и мере које треба хитно формулисати за деловање у насталој ситуацији.

7. ЗАКЉУЧАК

Можемо приметити да су у последње време све чешће изјаве, најјачих светских економија (Немачка, Јапан, Француска, Велика Британија, САД итд.), о постојању сигнала о изласку из рецесије, што могу потврдити последњи извештаји о њиховом привредном расту. Међутим, проблем опоравка у БиХ ће бити дужи и тежи него у западним економијама.

Економије САД и Европе досегле су дно у овој кризи и може се очекивати лагани напредак и побољшање, а оно што ће бити највероватније највећи проблем за те земље јесте повећање незапослености што је свакако узрок постојеће финансијске кризе. Сходно томе, опоравак ће бити много тежи, јер запошљавање није једноставан посао. Ако постоји пад запослености то аутоматски значи и пад потрошње. Онај ниво потрошње који би имали запослени, са својим приходима да купују одређену робу је сасвим другачији у условима запослености у односу на услове повећаног процента незапослености. Компаније које су преживеле финансијску кризу пословаће све боље, али ће запошљавање бити објективан проблем.

Чињеница да је цели Балкан (па самим тим и БиХ – РС) каснио, неки позитивни ефекти или, евентуално, досезање до дна се може очекивати током 2010. године, с тим што ће проблем домаће економије бити далеко тежи него проблем развијених економија.

БиХ није само погођена глобалном финансијском кризом, него је још и у проблему непостојања адекватних структурних реформи у економији и лошег привредног амбијента, тако да ће опоравак бити пуно дужи и тежи него у западним економијама. Уз проблеме који су везани за саму цену домаћих производа намењених извозу, морамо споменути и чињеницу да је већина домаћих производних грана радно интензивна, а да је врло мали број технолошки интензивних грана. Машине којим се производи нису технолошки напредне, производе се неконкурентни производи, низак проценат технолошких иновација, те да у условима када нема истраживања, развоја, улагања, јако тешко бити конкурентан.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бабић С. и Милић М., *Теорија цена*, Економски факултет, Београд, 2001.
2. Ђерић Б., *Теорија развоја*, Савремена администрација, Београд, 1997.
3. Ђерић Б., *Основи економске политике*, Економски факултет, Источно Сарајево, 1998.
4. Ђерић Б. и Плакаловић Н., *Ресурсни потенцијал привредног раста Републике Српске*, Завод за уџбенике, Источно Сарајево, 2005.
5. K. Aiginger and J. Finsinger, *Applied Industrial Organization: Towards a Theory-Based Empirical Industrial Organization*, Springer, november 4. 2007.
6. Ковачевић Д., Феноменологија и ризици кредитног раста у земљама у транзицији, ЦББиХ, Сарајево, 2009.
7. Козарић К., *Утицај глобалне финансијске кризе на БиХ*, ЦББиХ, Сарајево, 2009.
8. Mishkin F., Eakins S., “*Finansijska tržišta i institucije*“, urednik dr sc. Đuro Njavro Vasković, Mate, Zagreb, 2005.
9. Плакаловић Н., *Монетарна економија*, Економски факултет Источно Сарајево, 2005. година.
10. Pepall L., Dan Richards and George Horman, *Industrial Organization: Contemporary Theory and Empirical Applications*, Wiley – Blackwell, january 18. 2008.
11. Fabozzi F., Modigliani F. and Jones F., “*Capital Markets Institutions and Instruments*”, Third Issue, Prentice Hall, NJ, 2003.
12. Campbell R. McConnell and Stanley L. Brue, *Economics – principles, problems and policies*, McGraw – Hill, New York, 1996.

Неауторизовани извори:

- Годишњи извјештај ЦБ БиХ, Сарајево, 2008.
- Извјештај о финансијској стабилности, ЦББиХ, Сарајево, 2008.
- Билтен бр. 2, ЦБ БиХ, Сарајево, 2009.
- Сажет финансијски извјештај, ЦБ БиХ, 30. септембар 2009.
- Закључци са конференције „Утјецај глобалне финансијске кризе у БиХ“, Радикал, Сарајево, 2009.

Интернет извори:

- www.ekapija.com
- www.bih-x.info
- www.tor.cn
- www.economy.rs
- www.dw-world.de
- www.seebiz.net
- www.capital.ba
- www.irbrs.net
- www.komorars.ba

- www.bih-rss.net
- www.biznis.ba
- www.bhas.ba
- www.cbbih.ba

Mladen Rebić

FINANCIAL CRISIS AND ITS IMPACT ON BANKING AND REAL SECTOR IN BOSNIA AND HERZEGOVINA

Summary: *This paper analyzes the impact of the financial crisis on the real sector in BiH in 2009. The world financial crisis arrived in South Eastern Europe with a delay, but its consequences are so much bigger. To what degree a country is affected by crisis depends on the degree of its integration. We can conclude that the consequences of the crisis are mitigated by the European Union funds which in the meantime increased from the 120 million euros of initial credit support to 165 million euros. It is worrying that the negative effects of financial crises are not dangerous only for economic, but also for political stability, especially in Bosnia and Herzegovina and other countries of the Western Balkans. The difficult situation in which BiH is now is even more painful if we take into account that after severe conflicts during the nineties of the last century, the recent years recorded a steady economic recovery with a stable growth rate. The paper documents and interprets the current situation in the banking and real sector on the one hand, while on the other hand, it seeks to provide adequate guidance for getting out of the recession under which BiH economy is now.*

Key words: *financial crisis, recession, industrial production, competitive policy, consumer price indices.*

JEL classification: *G01, G21, E20*

СИСТЕМСКИ И КИБЕРНЕТСКИ ПРИСТУП К УПРАВЉАЊУ И ВОЂЕЊУ ПРЕДУЗЕЋА КАО ОРГАНИЗАЦИОНОГ СИСТЕМА

Апстракт: *Опстанак предузећа у савременим турбулентним тржишним односима пресудно овиси од довољног знања и способности, прије свега менаџера и стручњака. Због тога они треба да познају законитости дјеловања, понашања и развоја вањске и унутарње околине предузећа. Та сазнања нису достижна без предузетничког истраживања, а без резултата истраживања нема ни прогнозирања неопходног за успјешно пословање предузећа. Ту се ради о типичном управљачком проблему. Наиме, без ваљане информационе подршке, усмјеравање предузећа, па у том оквиру планирање дјеловања, понашања и развоја предузећа је изузетно ризично. Промјене у предузећу и његовој околини су толике да је потребна цјеловита преобразба предузећа у шта спада и промјена предузетничког прогнозирања и планирања. Пошто се ради о комплексном проблему, потребно га је разматрати с темељног, управљачког и информационог аспекта истовремено.*

Кључне ријечи: *организација, предузеће, организациони системи, информације.*

ЈЕЛ класификација: D21, D23, D82, D84

1. У ШТА И КАКО ДА СЕ ПРЕОБРАЗИ САДАШЊЕ ПРЕДУЗЕЋЕ?

1.1. Карактеристике организација (предузећа) које припадају индустријском и постиндустријском друштву

У бројним анализама о организованости пословних система у привредно развијеним земљама се доказује да се у пракси развијеног свијета уважава нова парадигма организовања (процес) и организованости (стање), флексибилна организација постиндустријског друштва (А. Toffler, 1986). Темељне карактеристике обје парадигме организовања и организованости у индустријском и пост-индустријском друштву наведене су у сљедећој табели:

¹ Редовни професор у пензији, Економски факултет у Сарајеву, Трг ослобођења - Алија Изетбеговић 1.

*Системски и кибернетски приступ к управљању и вођењу предузећа
као организационог система*

<i>Индустријско друштво</i>	<i>Постиндустријско друштво</i>
<p style="text-align: center;">Учинковитост раст стабилност бюрократски модел организованости пројекти су странци у предузећу човјек је само трошак</p>	<p style="text-align: center;">Успјешност развој промјенљивост флексибилан модел организованости пројекти су начин организовања човјек је имовина</p>

Наведена слика је веома груба и поједностављена стварност.

1.2. Учинковитост и успјешност

Бити учинковит значи радити ствари на „прави начин“. *Учинковитост* (eng. *efficiency*) је дакле *унутарња карактеристика* система који проматрамо. Са системског аспекта, ради се о идеји затвореног система и о просуђивању његовог дјеловања. Учинковитост мјеримо с опћим односом између уложака (engl. *inputs*) и учинака (engl. *outputs*). У типичне мјере (мјерила) учинковитости спадају нпр.:

- количина производа,
- искориштеност извора,
- брзина протока,
- поузданост дјеловања,
- везивање и обрт средстава,
- степен продуктивности,
- степен економичности итд.

Свим наведеним и другим (узајамно зависним) мјерама учинковитости пословних система заједничко је то да нас при томе, не занима сврха дјелатности (engl. *know why*), па ни циљева (*know what*) које разматрамо као дате. Сва пажња је усредоточена на остваривање датих сврха и циљева с минималним улагањима (engl. *know how*).

С друге стране, бити успјешан значи радити „праве ствари“. *Успјешност* (*effectiveness*) је, дакле, *вањска карактеристика система*, однос између овог потоњег и његове околине. Са системског аспекта, ради се о концепцији отвореног система, о његовом понашању у датој (промјенљивој) околини. Успјешност мјеримо опћенито према посљедицама које (систем) проузрокује у својој околини и по реакцијама околине на систем. У типичне мјере успјешности спадају нпр.:

- квалитет производа и/или услуга,
- ступањ задовољавања (стварних) потреба,
- степен набавне и сервисне спремности,
- однос према природној и друштвеној околини,
- хуманизација рада,
- ниво међуљудских односа,
- степен рентабилности, акумулативне способности итд.

Приликом просуђивања успјешности у средишту пажње је сврха дјелатности и из ње изведени циљеви пословног система, чија позадина је афирмативан однос према друштвеној и природној околини, али и према властитом систему као творби за људе, а не против људи. Сврха дјелатности таквих организационих система је повећавање квалитета живота људи.

Најбоља предузећа у развијеном свијету су показала и доказала да треба бити истовремено успјешан и учинковит. То значи треба радити „праве“ ствари на „прави“ начин! За то су потребне иновације и то не само у темељном (репродукционом) већ и у управљачком и информационом процесу. Бројна истраживања извршена до сада су показала да су најуспјешнији они привредни субјекти који су темељито иновирали управљачки процес; врхунска информацијска и производна технологија и техника је код њих разматрана као претпоставка успјешности (и учинковитости), а не као циљ.

1.3. Раст и развој

Проблем учинковитости и успјешности је непосредно повезан са темељном идејом о одређивању путева пословних (и других друштвених) система у будућност: раст или развој. Поједностављено речено, *раст* представља повећавање појава (система) без значајних квалитативних промјена, а *развој* представља процес квалитативног мијењања појаве чија посљедица су његове нове способности, нови квалитет појаве (система).

Као што је то већ посвуда познато, *модел раста* одлази у историју, као модел индустријске ере, која је имала за темељни циљ повећавање учинковитости (пословних) система. Кључни рјечник модела раста (био) је: концентрација капитала, економика великог обима (количина) велики системи, научна (tayloristička) организација рада, итд.

Пут у 21. вијек је *модел развоја* без којег нема успјешности нити квалитета живота. *Развоја и успјешности нема без непрестаног иновирања*, чији коријени су истинске (промјенљиве) потребе људи. Због тога је кључни рјечник модела развоја: успјешност (и учинковитост), организације „људских димензија“ (small is beautiful), тржишна и логистичка усмјереност пословних система, врхунски квалитет, уважавање стваралаштва и са тим афирмативан однос према чо-вјеку - појединцу итд.

Наравно, наведена два модела никако нису неовисни, јер количина и квалитет појава у објективној стварности је међуовисна.

При томе је значајно питање: шта је циљ модела организације? Ако је то учинковитост, онда је у средишту пажње модел раста по којем пословни систем не може преживјети ако своје карактеристике, барем дјеломично, не прилагођава односима у околини и ако се и он сам квалитативно не мијења. Ако је циљ успјешност, у средишту пажње је модел развоја по којем си пословни систем, због неопходне учинковитости, мора осигурати и односе који ће бити, унаточ непрестаном квалитативном мијењању, довољно константни да буде могуће рационално дјеловање предузећа.

1.4. Стабилност и промјенљивост

Међуовисност учинковитости и успјешности, те раста и развоја води нас ка темељном кибернетском управљачком питању: Да ли засновати и управљати (њима) пословне системе као стабилне или као промјенљиве (ергодичне)? Стабилан систем је онај кибернетски систем који има константан циљ и који је он, унаточ сметњама у одређеној стабилности простора, способан постићи. На другој страни, ергодичан је онај кибернетски систем, чији је циљ промјенљив - због тога га је могуће тражити, одређивати и остваривати само са развојним процесом.

Стабилан систем је у датој околини сигуран, ако је довољно велик и учинковит, ергодичан је ако је мален и иновативан. Први, по својој природи, кочи (омета) развој, а другом је развој животна потреба. Пословни систем је као стабилан систем у промјенљивој околини „несигуран“, ако је премален и због тога мало утицајан, ако није детаљно уређен (организован), централизован и затворен. Слично се дешава ергодичном систему ако је превелик и због тога крут, ако не дозвољава стваралачке немире и аутономије. То наравно не значи да су „мали“ системи већ по својој природи усмјерени ка ергодичности, а „велики“ ка стабилности. Великих система - јединствених предузећа - је, у савременом свијету, све мање, а они који обећавају су нешто сасвим друго. Велика сложена - власнички повезана предузећа (мати, кћи, унука итд.) су синергијске интеграције малих и великих предузећа и истодобно имају карактеристике великих и малих предузећа. На темељу тога у свом раду могу користити предности једних и других.

1.5. Бирократски и флексибилни модел организованости

На напријед наведено се непосредно надовезује организацијски модел(и) пословних и др. система. У теорији организације стабилном систему одговара бирократски модел организованости, ергодичном систему одговара модел флексибилне организованости. Погледајмо које су неопходне темељне карактеристике тих модела.

Бирократски модел је усмјерен на учинковитост, темељи се на неповјерењу према људима и због тога на прописивању свега и свакоме - на послушности и професионалној рутини. Темелјна претпоставка је јасан, хомоген циљ организације са којим се сарадници морају идентифицирати.

Флексибилан модел је усмјерен на успјешност, темељи се на повјерењу у људе и због тога на аутономији и „култури организације“. Циљеви организације су резултат договарања, а не наметнути „одозго“, па се због тога сарадници идентифицирају са послом, производом, резултатом. Први модел је у суштини организација над људима, а други организација за људе.

1.6. Алопоиетско (круто) и аутопоиетско (флексибилно) организовање

Приказани модели се међусобно разликују и по томе како настају и како се мијењају. Бирократски модел организираности је по својој природи алопоиетски,

флексибилан модел је аутопоиетски. Шта то значи? Ако се осврнемо на груби приказ оба модела дата у претходној тачки, јасно је да је бирократски модел могуће засновати, увести и мијењати само „извана“, а флексибилан само тако да се „сам ради“.

Погледајмо сада наведену темељну разлику на примјеру улоге стручњака - организатора код снувања, увођења, усвајања и мијењања бирократског модела, односно флексибилног модела организованости пословног система. У првом случају организатор је детаљни прописивач процеса и организационе структуре. Организација је рашчлањена на јасно разграничене функционалне јединице, које понекад можда (?) дјелују као затворени системи. Због тога је координација специјалност сама за себе и координатори брину о томе да се поједине активности слажу. У другом случају, организатор је савјетник у вези с тим како организирати пословни систем, како би он постао оптималан за управљање. Организација и њени дијелови су отворени флексибилни системи, организатор нуди стручну помоћ управљачима код стварања односа у којима ће се сарадници самоорганизовати тако да буду најуспјешнији у раду.

Искуства показују да је алопоиетско организовање привидно битно једноставније и мање захтјевно.

На неповјерењу грађено уређивање (организовање) свега и свих је тежак посао, уз уобичајене механистичке претпоставке ипак је то рутински посао, који се темељи на „провјереним“ моделима које само треба аплицирати. Супротно томе, самоорганизовање које се темељи на повјерењу у људе, које има основни постулат развој и успјешност, много је заплетеније и захтјевније. Ту се ради о стваралачком раду који не познаје „провјерене“ моделе, јер их у стварности једноставно не може бити.

При томе, тежиште је на култури организације (коју код нас тек треба стварати). Та се најочигледније изражава у заједничким вредностама („сви вучемо исти конопац“) те прихваћених начина дјеловања и понашања. Тек јасно обликована култура организације омогућава истинску децентрализацију, аутономију, самоорганизовање и тим флексибилну организованост.

1.7. Пројекти у организацији

Покушајмо спојити (сложити) досадашња размишљања о међувисности организираности и развоју пословних система, с погледом на улогу и положај пројеката у организацији једног и другог типа.

У организацији бирократског типа, која је изведена - као што смо видјели - из захтјева за учинковитишћу, за растом и стабилношћу пословног система и она је алопоиетска, пројекти (развојни и други) су разматрани као начин овладавања једнократних акција који треба да доведу до промјена у структури (организацији), дјеловању и понашању система. Тако је нпр. случај са увођењем нових производа и технологија, нових погона и служби, укратко - иновација (и „иновација“). Ни организацијска пракса ни теорија до сада нису нашле модел по којем би се било који пројекат „срастао“ у бирократску организацију. Па зар то није изненађење: пројекат као генератор промјена у бирократском моделу организованости био је неопходан (нежан) увијек и то ће и остати. Сви матрични и други организациони

моделу, који су покушали ријешити наведени проблем, пропали су, јер су били изграђени на противрјечној „теорији“.

Организација флексибилног типа, која је изведена из захтјева за постизање успјешности (и учинковитости), развоја и ергодиичности пословног система је аутопоитетска, а положај пројеката у њој је потпуно другачији. Пројекат је темељни начин организирања, начин „живота“ такве организације.

Пракса најуспјешнијих организација (предузећа) у свијету је доказала да је са пројектима најлакше овладавано неопходно непрестано иновирање темељног, управљачког и информационог процеса, а тим и корелативност (суодност) сталних процеса композиције и декомпозиције у флексибилној организацији. Наравно, наводи S.Kajzer (1996) било би наивно и пристрасно тврдити да су пројекти „деус ех мацхина“ и да их у флексибилној организацији овладавамо „лијевоом руком“. Због тога овдје ваља поново упозорити на нужност мијењања (не само организацијског) менталитета. То није могуће постићи паролама и декларацијама, већ само мијењањем животних односа, јер они најјаче утичу на вредноте, очекивања, амбиције и интересе људи. Као што је познато, остваривање друштвених законитости - и пословни системи су готово друштвени системи - овиси и од тога шта људи стварају у одређеном положају (не од закљичања у то). У „стабилним“ односима је - како каже заборављена хисторија - могуће створити веома мало стварно новог.

2. НЕОПХОДНОСТ ЦЈЕЛОВИТЕ ПРЕОБРАЗБЕ ПРЕДУЗЕЋА

Процесно поимање пословних система је показало да су најуспјешнија она предузећа, која су се успјела корјенито и вишеслојно преобразити, која су успјела иновирати како темељни (репродукциони) процес, тако и управљачки и информациони процес. И не само то! Сва досадашња истраживања непобитно доказују да су највећи квалитативни скок достигла она предузећа, која су најприје и најрадикалније иновирала управљачки процес. „Праве“ иновације у информацијском и темељном процесу су томе тек слиједиле. Зашто тако?

Садашња претежна усмјерења у иновирање производне и дијелом информатичке технологије и технике могу водити ка повећавању учинковитости. Утицај тога на успјешност, без иновација у информационом и прије свега у управљачком процесу, је незнатан, а посљедице тога се могу предвидјети. Искуства у свијету и код нас недвосмислено показују да је управљање од сва та три процеса најмање развијено. За такво стање постоје и објективни разлози. Наиме, темељни и информацијски процес су, по својој природи, у већој мјери детерминирани и због тога је њихова технологија (и техника) развијенија. Пошто су сва три процеса јако међуовисни, управљачки процес представља у том ланцу „уско грло“. Због тога често није могуће сврсисходно искористити већ расположиве производне и информацијске технике и технологије.

Обично тврдимо да су наша предузећа у великој мјери неуспјешна и неучинковита, јер имају неодговарајуће информационе системе. Као што говоре напријед наведена искуства, „грешног јарца“ не треба тражити искључиво у слабо задовољеним информационим потребама управљача, дакле, у неучинковитим информационим системима, *већ у лоше опредељеним (дефинираним) инфор-*

мационим потребама. Ово потоње је свакако посљедица неразвијености управљачког процеса.

А како стоји са иновацијама у информационом систему?

Ако резимирамо резултате често навођених емпиријских истраживања у САД (Strassman 1988), уочићемо да управо потврђују горње констатације; из њих произлази да опћенито не постоји сигнификантна веза између употребе информатичке технологије и пословне успјешности. Резултати истраживања дозвољавају, прије свега, закључак да су успјешна предузећа с употребом (примјеном) савремене информацијске технологије успјешнија, међутим примјењена информациона технологија предузећа, сама по себи, ни на који начин не могу довести до успјеха (предузећа). Пословне тешкоће биће још веће, ако се употреба информацијске технологије буде исцрпљивала у аутоматизирању постојећег организационог „нереда“. Слично важи и за иновирање темељног процеса.

Данашњи менаџери (не само код нас) често нису довољно свјесни неизбјежности (потребитости) информационе стратегије и њене интеграције у пословну стратегију предузећа (Zahn 1990). Још више је забрињавајуће јако распрострањено понашање манаџера, које се показује прије свега у њиховом увјерењу да се ту ради о техничком проблему чије рјешавање је могуће у цијелости пренијети на специјалисте - информатике. Као што ћемо покушати показати у наставку овог текста, ради се о пресудној грешци. У стварности, ради се о нечем много ширем - о мијењању поимања информације: од информације као нужног зла, преко информације као, прије свега опћег и потом специјалног знања, које је значајно за одлучивање, до информације као стратешког ресурса (Zahn 1989). То нас доводи до појма „интелигентно предузеће“ (Mocler 1991, Winograd 1988), који иде и један корак даље. Подаци су у њему разматрани као дио знања, који представљају подлогу за све врсте интелигенције. У том контексту, информације су свака врста знања коју је могуће употребити да би побољшали одлуку и тако повећали успјешност дјеловања. Највиши ниво представља пословна интелигенција, која је цјелина тога знања и искуства, које повећава акциону способност дјеловања и понашања предузећа.

3. УПРАВЉАЧКИ ПРОЦЕС КАО ГЕНЕРАТОР ИНФОРМАЦИОНИХ ПОТРЕБА

Управљачки процес је генератор информационих потреба. И даље, управљачки процес можемо угрубо дефинирати као цјелину обликовања информација, процеса одлучивања и извођења управљачких акција. При томе, процеси одлучивања се одвијају унутар управљачког процеса и то као темељне дјелатности управљача и менаџера. Процеси формирања информација су садржај пресека управљачког и информационог процеса, а управљачке акције се изводе на пресеку управљачког и темељног процеса. Наведени процеси теку у свим фазама управљачког процеса (политика, стратегија, тактика и оператива) и на свим нивоима организације, односно предузећа (појединац, радна скупина, организациона јединица, предузеће) тог управљачког процеса. Управљачки процес

је, са разматраног аспекта, смислено рашчланити на припрему управљања и на непосредно управљање (Š. Kajzer, Kavkar 1987).

У оквиру припреме управљања формирамо двије групе прогностичких информација помоћу којих формулирамо модел система и модел околине у којој он дјелује. На основу тих прогноза бирамо конкретне варијанте дјеловања и развоја система, оvisно од критерија који се користе за вредновање и избор, а које су одређене с обзиром на интересе и вредности управљача.

Наведена припрема је полазиште за *управљање у ужем значењу*. Процес управљања у ужем смислу могуће је за ову потребу рашчланити на шест фаза (Ј. Краљ 1992):

- политику,
- стратегију,
- тактику,
- оперативу,
- контролу и
- интервенцију.

Код политике одређујемо глобални смисао дјеловања пословног система - сврха његове дјелатности. При томе тражимо одговоре на питања:

- зашто дјеловати и
- у чију корист дјеловати.

Код тога морамо обавити оквирни избор потреба које ће пословни системи покушати на бази својих могућности задовољавати у околини, у себи као цјелини и у својим дијеловима.

Код стратегије тражимо одговоре на следећа значајна економска питања:

- шта радити (нпр. производити) и
- колико то (у)радити.

Ту се ради о квалитативном, квантитативном, просторном и временском планирању циљева и из њих изведених задатака. Код тактике морамо одговорити на питања:

- ко треба да ради,
- како радити,
- гдје радити и
- када радити.

У тој фази се врши обликовање модела темељног процеса и модела система у којем ћемо тај процес извести. Одговори на осам наведених питања у прве три фазе процеса управљања творе „систем програмских информација“. То је, дакле модел по којем треба да тече темељни процес. Ту је тежиште на планирању, јер се ради о свјесном обликовању будућности уз неопходно ублажавање догађања у прошлости.

За његово остваривање брине четврта фаза - оператива, у којој се ради о циљном усмјеравању темељног процеса. При томе треба одговорити на девето

темељно питање: како најбоље искористити дате способности (капацитете). У тој фази се управљачки процес непосредно здружује са догађањима у темељном процесу. Из њиховог синергијског дјеловања настаје систем учинака. Уз учинке настаје и „систем текућих информација“, које скупа са наведеним системом програмских информација, даје основу за надзирање учинковитости и успјешности темељног процеса.

Контрола је пета фаза процеса управљања, у којој настаје, с упоређивањем програмских и текућих информација, „систем контролних информација“. Те одражавају успјешност и учинковитост темељног процеса са аспекта планирања, уједно оне су и подлога за анализу одступања и за провјеравање сврсисходности планирања.

У шестој фази се управљање закључује интервенцијом, гдје на основу „система интервенцијских информација“ одређујемо интервенцијске мјере и изводимо управљачке акције. Тим се жели спријечити настајање разлика између циљева (жељеног стања) и резултата (постигнутог стања) или пак промијенити неодговарајуће циљеве и/или задатке. У овисности од карактеристика одступања, врши се утицај на темељни процес или на одговарајућу фазу управљачког процеса или на околину.

Уз горњи опис управљачког процеса треба још упозорити на чињеницу да се у савременом предузећу тежиште пословног управљања све више помијера према почетним фазама тог процеса, тј. од оперативе и тактике ка стратегији и политици.

4. СИСТЕМСКИ И КОНТИНГЕНТНИ ПРИСТУП УПРАВЉАЊУ И ВОЂЕЊУ ПРЕДУЗЕЋА

4.1. Системски и контингентни приступ овладавању организације (предузећа)

Системски приступ је заснован на теорији система (V.L. Bertalanffy 1950: 134-165). Укратко, системски приступ значи посматрање организације као система састављеног из елемената који дјелује у околини у односима са другим системима. Организациони систем има своје сврхе и циљеве, који се остварују у учинцима (резултатима) на темељу уложака у систем (информације, материја, енергија), те процесу трансформирања у систему што даје учинке система, а ови потоњи су подлога за остваривање интереса учесника система.

Израз контингентност (engl. contingency) поријеклом је из енглеског језика, те има неколико значења: случајног, могућег, овисног од околности. *Контингентни приступ* уважава чињеницу да није могуће развити само један начин овладавања организације, који би у сваком конкретном случају и у свакој ситуацији дјеловао најбоље (F.E. Kast, E. J. Rosenzweig 1988.). Напротив: начини дјеловања су увјетовани ситуацијама и треба их развијати и прилагођавати. Контингентни надзор појашњава односе између подсистема, организације и околнине, те покушава разумјети како организација дјелује у различитим увјетима.

Развојно гледано, контингентни приступ уважава механички и органски модел организације као крајности једне скале. Механистички модел одговара стабилности, а органски промјенама.

Бит контингентног приступа је у усклађивању структуре организације са циљевима и елементима стратегије организације, са дјелатностима и технологијама, а нарочито са околином и људима. Контингентни приступ произлази из системског разматрања организације. Контингентним приступом сежемо у срж вођења политике организације (стратешког менаџмента) с уважавањем интереса учесника те утицаја који дјелују на организацију. Извори тих утицаја могу бити у унутарњој околини организације као тзв. „системи дјелатности“: подсистем циљева и вреднота (филозофија, култура, заједнички циљеви, посебни циљеви група и појединаца), системи владања и понашања (људски извори, ставови, спознаје, мотиви, групна динамика, међуљудски односи), технолошки подсистеми (задаци, токови рада, радне групе, овлаштења, токови информација, поступци и правила).

Извори утицаја су и системи у вањској околини организације: партнери, конкуренти, друштвене заједнице, државне установе, законодавство итд.

Код контингентног приступа уважавамо да је комбинација унутарњих подсистема и оних у околини промјенљива и посебна за сваку организацију система. Због тога нема свеопћих начела за организовање и овладавање организације: свака организација је другачија и захтијева другачији приступ код сновања њене организираности (структуре и процеса). Приступ поштује како сличности тако и различитости међу организацијама и даје менаџменту кључну улогу код стварања складности између организације, њеном вањском околином и њеним подсистемима (М.Тавчар 2002, 175).

4.2. Битна спознаја теорије система

Теорија система (engl. Systems Theory) настала је као наука о замршености и испреплетености догађања, елемената, односа и др. појава, који сачињавају живот: као таква, она ствара прегледност над преплетеношћу и замршеношћу и развија методе њиховог овладавања. Теорија система је настала најприје као опћа теорија система (L. V. Bertalanffy, 1950.), а касније су се развијале теорије система у више смјерова. Према М.Мулџ (1992) постоје:

- теорија нејасно одређених система (engl. Fuzzy Systems Theory),
- теорија живих система (engl. Living Systems Theory),
- методологија меких система (engl. Soft Systems Methodology),
- теорија животно способних система (engl. Viable Systems Theory),
- критичко системско размишљање (engl. Critical Systemy Thinking) i
- дијалектичка теорија система, као варијанта системског стила размишљања (њен аутор је М.Мулџ 1992: 117-251).

За наша даљња разматрања биће довољна поједностављена опћа теорија система и сазнања о кибернетици.

Темељна сазнања о системима и карактеристике система

Систем је заправо поједностављена стварност, а само стварност обухвата све елементе и карактеристике посматраних објеката и појава. Систем сачињавају међусобно овисни дијелови неке цјелине, који има своје сврхе (и циљеве). За своје дјеловање систем добија улошке (engl. inputs) из околине (ти

су: људи, материја, енергија, информације), а дјеловање се одвија као процес преобликовања (engl. throughputs) тога па су исходи (engl. outputs), унутар система и у околини. Сврхе и циљеви су одређени, односно треба их одредити ако се ради о системима које су створили људи. У даљњим претпоставкама могуће је засновати и *моделе* који обухватају *изабране карактеристике стварности*, односно система (М.Тавчар 1996: 204).

Темељна сазнања о системима можемо установити у кратком резимеу спознаја о системима и њиховом овладавању по кибернетским начелима (Ј.Краљ 1992: 42-44):

У простору и времену постоје објекти и појаве. Све објекте и појаве око нас и у нама могуће је поједностављено разматрати као системе. Појаве и објекти дјелују једна на другу узајамно уз различиту згуснутост у простору и времену. При томе, могуће је утврдити, на неки начин одређено, више или мање кохезивно повезивање у више или мање заокружене комплексе, који се разликују од своје околине. Тај скуп (комплекс) који је из дијелова или елемената састављена цјелина, опћенито дефинирамо као систем.

Шта ћемо посматрати као систем овиси од гледања на темељу којег формирамо модел објекта и његове околине (модел система). При томе, ради се о претпоставкама (хипотезама) о систему као заокруженој цјелини елемената у њиховој међусобној овисности и уравнотежености (структура и уједно унутарња околина система) у некој околини, којој се систем мора прилагођавати или дјелује на ту околину. Околина је састављена из других система, који се повезују са посматраним системом или се не повезују. Посматрани систем може бити подсистем вишег система (система вишег реда, надсистем).

Постоји оквирност система. Ако је системе могуће тачно међусобно разграничити, онда се ради о чврстим системима. Али, системска преплетеност подсистема, система и надсистема води такођер ка закључку да не постоје увијек оштре границе раздвајања међу тим заокружавањима, те неки елеменат може припадати већем броју подсистема. Онда треба уважавати правило да су системи преплетени (engl. fuzzy). Системи имају увијек неку околину и отворени су према њој, само у теорији говоримо о затвореним системима, ако не узмемо у обзир околину. Тога у реалном привредном животу нема.

Међу системима постоји међусобна повезаност која се изражава у односима који морају бити уравнотежени. Одступања од њих воде ка неравнотежи, која може да доведе до негативних квалитативних промјена - све до распада (ентропије) система.

Ако се околина и систем не мијењају, може се говорити о статичном систему. Чешћи је случај да се околина организационог система мијења, па јој се тај систем мора прилагођавати. Систем је могуће посматрати развојно као промјене у простору и времену са количинским и квантитативним напретком или пропадањем. То је посљедица дјеловања организационих система с улагањем уложака, њиховој трансформацији у процесима, те добијањем резултата у њиховим процесима.

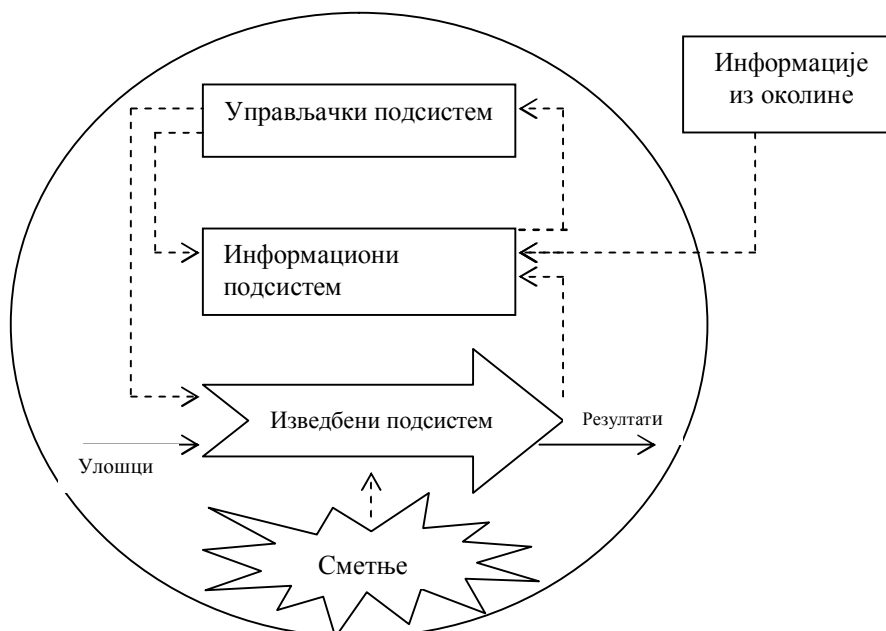
Системи имају сврхе постојања и развоја. Те системе је могуће спознати објективно у природној околини, али системима које су основали људи сврхе одређују људи на основу њихових интереса (у смислу очекиваних користи од дјеловања тих система). Таквим системима сврхе треба конкретизирати у циљеве,

затим разрадити задатке које треба извршити да се остваре циљеви и додијелити им средства. Процес одређивања циљева се одвија најприје као тражење могућих циљева и постављање претпоставки о вјероватним исходима (результатима), те за то потребним напорима. Систем треба усмјеравати ка изабраним циљевима у складу са интересима оних који врше усмјеравање (који одлучују о томе).

Овладавање система као координирање (равнотежа) и усмјеравање (кормиларење) може бити аутоматско или га свјесно врше људи. Аутоматско овладавање постоји у природним системима у складу са природним законима (хомеостатички). Остали системи су на циљеве усмјерени системи, које формирају људи. Ако су ти системи, које формирају људи, базирани на природним законима, онда се ради о техничким системима. Такве (техничке) системе координирају људи кориштењем природних закона и усмјеравању њихово дјеловање у организацијске циљеве. Аутоматско координирање у таквим системима може се вршити аутоматизацијом. И природни и технички системи су детерминистички, што значи да је њихово дјеловање унапријед одређено. Али, системи које су формирали људи (организациони системи) су циљни системи (сврхе и циљеве им одређују људи), па они дјелују по начелима и правилима које одеђују људи. Постизање циљева (резултата) у таквих система је више или мање вјероватно, а не потпуно сигурно. Организациони системи настају, дјелују и престају постојати у зависности од постављених циљева. Главни покретач дјеловања организационих система су интереси учесника система (енгл. Стакехолдерс).

Организациони системи, гледе на сврхе и исходе (резултате) њиховог дјеловања, могу бити *профитабилни* (профитабилне организације) и *непрофитабилни*. Затим, (С.Куколеча 1972: 6-7, 25-27) организациони системи могу бити: *морални* (намјера им је грађење односа међу људима, ту спадају: политички, вјерски, научни, културни и сл. системи), *инструментални* (ти су изграђени на свим осталим тековинама човјечанства и намијењени човјеку и друштву као инструмент у даљем стварању, нпр. филозофски, умјетнички, научни, стручни рад) и *материјални* (ти су намијењени остваривању материјалних циљева, ту спадају привредне организације, предузећа и други профитабилни системи, па и непрофитабилни системи као добротворни - за јавну корист).

Циљне системе треба овладавати (управљати и водити), што значи утврдити им сврхе, одредити циљеве, те систем циљно усмјеравати и координирати. Таквим системима треба осигурати улошке (средства, људе и информације) за дјеловање и постизање циљева. На темељу информација и средстава потребно је кибернетски организирати овладавање система као: *подсистем који врши овладавање* (управљачко-водствени), *изведбени* (или те-мельни) *подсистем* и *информацијски подсистем*. Информациони подсистем информира о самом систему, о околини, те о кретањима и промјенама у стањима. На основу тих информација могуће је систем усмјеравати и координирати, што је задаћа подсистема који врши овладавање. Изведбени подсистем врши изведбу као остваривање циљева са постизањем резултата (сл. 3.2.).



Сл.3.2. - Кибернетска организованост система

Информације је могуће засновати на кибернетским начелима антиципативних и повратних информација. *Антиципативне информације* служе тражењу и одређивању циљева (хипотетичке антиципативне информације). *Повратне информације* служе кормиларењу на основу утврђене разлике између оствареног и жељеног стања - као изведбени проблем.

Реаговање са повратном информацијом може да се одвија по позитивној повратној повезаности (набоље и више) или на негативној повратној повезаности (спуштање надоле).

Предузећа су такви од људи основани интересни и пословни организациони системи у којима се удружују капитал и људи: подузетници, власници, менаџери и други запослени, производна средства и предмети рада као улошци. У процесу трансформације настају учинци (производи и услуге), који постају роба за продају на тржишту уз ризик, а с намјером да се остваре приливи, приходи, нова вриједност, добитак, чисти примици, те повећа имовина власника, па и остваривање других интереса својих учесника. Изнутра се предузеће организира по дјелатностима, по функцијама, по подручним јединицама, по пројектима и сл. као одговорним јединицама. То су до одређене мјере аутономни подсистеми (стратешке или пословне јединице, профитни центри) или само трошковни центри и сл. У вањској околини, предузећа могу бити повезана (удружена) или власнички повезана и овисна (холдинг, надређено, подређено предузеће).

Организациони систем и околина

Организациони систем који створе људи је динамичан (креће се у простору и времену), има сврхе и циљеве, па са дјеловањем омогућава својим учесницима да остварују интересе, тј. користи. У погледу интереса, организације могу

бити *профитабилне*, нпр. предузећа - те су предмет наше даљње пажње и *непрофитабилне* (вјерске, умјетничке, научне итд.). Организациони систем је увијек у некој околини, коју сачињавају други системи сачињени од људи (организациони и технички системи) или постојећи природни системи. Међу тим системима су и такви који непосредно утичу на посматрани систем или се одазивају том систему, што значи да између њих долази до размјене материје, енергије, информација и сл.

У околини система могу постојати и страни (туђи) системи, који не утичу директно на посматрани систем, али могу утицати на квалитет околине, а тиме посредно утицати и на посматрани систем. Погонска снага тих утицаја и одазива (реакција на утицаје) у уређивању односа су људи као организовани учесници.

4.3. Кибернетско приступање организационим системима

Сврхе и циљеви организационог система

Међу карактеристике организационих система спадају учесници (људи и организације) и други елементи који у томе учествују су интереси учесника, те са тим повезано владање и понашање, затим сврхе и циљеви система, који се остварују са дјеловањем система и са настајањем резултата, а ови потоњи служе остваривању интереса учесника.

Сврха је разлог за настанак и формирање организације, те за њен опстанак, дјеловање и развој. Сврха је трајна - важи дуго времена. Сврхе су темељни циљеви и оне су заправо подлога за детаљнију и конкретнију разраду циљева, које је могуће поставити у вријеме и простор, те им одредити квалитет, додијелити им људе и средства, те их одредити као резултате које треба постићи. Треба рећи да је сврхе могуће остваривати и без циљева на стихијски начин, нпр. са тренутно могућим ад хок прилагођавањем система на околину и реагирањем на стање у околини, али је то обично мање успјешно. Због тога је значајно одредити конкретне циљеве система и усмјеравати систем ка њима.

Темељне замисли, сврхе и усмјерења су у својој суштини оквири политике организационог система за разраду у мисију, визију и темељне циљеве у димензијама развоја и текућег дјеловања и за циљно усмјеравање.

Кибернетско приступање к овладавању организационог система

Теорија система нас води до околине у којем систем дјелује, па и даље к кибернетском приступању, које представља кибернетско овладавање система базирано на одређивању сврха и темељних и других циљева, те усмјеравању ка циљевима, а тим укључујемо, поред одлучивања о политици система и њеном конкретизирању, још и надзирање. Све то, на темељу информационих система и у њих уграђених антиципативних и повратних информација, омогућава спознавање стања (изведбене информације), те одлучивање о усмјерењима и циљевима, као и о поправљању извођења.

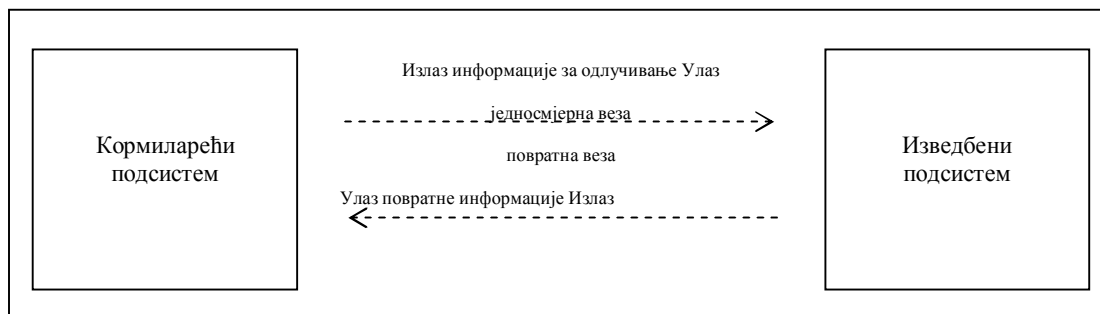
Даље проучавање система води до закључка да се ради, код динамичких система, о подсистемима који кормиларе и о подсистемима који су предмет кормиларења. *Кормиларење или шире управљање*, ако се ради о одређивању смјера

дјеловања система, могуће је као непосредна веза (без надзирања) или као повратна веза (engl. feedback), а значи способност прилагођавања будућих поступака на темељу претходно обављеног посла. *Повратна веза је средишњи елемент кибернетике*. Она открива срж проблема о томе шта још није достигнуто и шта за то треба подузети (ријешити). Ту идеју шири Ј.Краљ (2003: 52-58), антиципативну повезаност (feedforward) као оруђе одређивања смјера, циљева и усмјеравања и надзирања.

Кибернетика, као наука, настала је у току и након ИИ свјетског рата. Према N. Wiener-у (1954) творцу кибернетике, може се укратко описати да је кибернетика опћа синтетизирајућа наука, која проучава подсистеме за овладавање система (системи за надзирање, управљачки и водствени системи, управљачко-водствени системи), гдје се ти појављују с намјером да се нађу заједничке законитости, које објашњавају одређено понашање неког система. Таква сазнања омогућавају побољшавање постојећих система, те сновање бољих и савршенијих система. У оквиру кибернетике као науке развијен је низ дисциплина на техничком подручју, посебно као подлога за аутоматизирање и информатику, а то, даље, прелази и у друштвене дјелатности, посебно као пословна информатика и пословна кибернетика.

Понашање система могуће је кормиларити у процесима усмјеравања и координирања ка циљевима. Код нас се то описује као *управљање системима*, а у ствари ради се о *управљању и вођењу* (овладавању) система (изворно eng. control). Овдје желимо поново нагласити појам овладавање система, који значи управљање и вођење система, па и његово очување и јачање (повећавање његове моћи). *Регулирани* (координирани) су сврсисходни системи, који и не требају циљеве, нпр. природни системи и донекле технички системи. *Организациони системи* су сврсисходни системи, али су истовремено и циљни системи, са циљевима, који воде ка резултатима потребним за задовољавање интереса (користи) учесника. *Овладавање организацијских система одвија се као кормиларење, које је управљање и вођење (менаџмент)*.

Претпоставимо да постоји систем, прије свега, из два подсистема: подсистема који кормилари и изведбеног подсистема. *Систем који кормилари* може бити усклађујући или овладавајући (управљачко-водствени). *Изведбени подсистем* је онај који је предмет усклађивања или вођења у њему се одвија темељна дјелатност предузећа (трансформација уложака у резултате), то је процес који резултатима води ка остваривању сврха и циљева, односно користи (циљева) учесника. За *управљачки подсистем* (он управља, води темељни подсистем) је дат одређени програм када управљачко-водствени подсистем усклађује извођење програма. За подсистем који је предмет овладавања програм одређује управљачко-водствени подсистем и кормилари га са информацијским круговима информација за одлучивање и повратним информацијама преко једносмјерних и повратних веза. Информационе везе у систему дате су на сл. 3.3.



Сл. 3.3. - Информацијске везе у систему

Кибернетско начело антиципативних и повратних информација

Информација је, прије свега, извјештај о стању и догађањима, који се дешавају у вањској околини система и у самом систему. Она се односи на садашњост и прошлост, мада се тај појам мора ширити и у напријед, посебно за системе које су створили људи (технички и организациони) у временску димензију ближе будућности. То нас води до раније споменутих појмова повратне и антиципативне информације. *Повратна информација* је полазна замисао за кибернетику. Идеја о *антиципираној информацији* (feedforward information) је релативно нова. Идеју о антиципираној информацији развијао је Ј. Краљ за организацију као систем.

Прве идеје о *forward information* Ј. Краљ је објавио у свом реферату под насловом „Znanstveno obravnavanje poslovnih informacija sa sredstvima mehanizacije i automatizacije u integriranem poslovnem sistemu“ (видјети: Zbornik Mehanografija i operacijsko reziskovanje, Cankareva Založba, Ljubljana 1964, str. 49-88) са концептом структуре информација као административних знања (спознаје) у облику обавјештења и извјештаја (то одговара повратној информацији) и као пословних информација у облику хипотеза (претпоставки) и након њихове провјере као прогноза. Идеја је дозрела у већ познате информације, те на тој основи уведене *forward* информације. Та идеја објављена је у Краљевом магистарском раду „Business Policy of a Socialist Enterprise“ (Massachussets Institute of Tehnology, Cambridge 1968). Касније је своју идеју нашао потврђену у литератури о надзору над дјеловањем рачунара (feedforward control), те у информатичкој петљи (feedback and feedforward information loop) - видјети рад E.S.Savas: „Computer control of industrial Processes“ (Mc Graw - Hill Publishing Co. Ltd. - international Student Edition, 1965, str. 23 i 24). Такођер у књизи R.J.Hopeman под насловом: „System Analysis and Operation Management“ (Charles E. Merrill Publishing Company, Columbus, Ohio 1969) који, на стр. 132 наведеног рада, објашњава механичку аналогију система токова с повратном и антиципативном информационом спрегом „feedback and feedforward (двје ријечи) information loops“.

Ј.Краљ (1992: 50-55) истиче да се ради о сљедећем: по нашем опредјељењу (наводи цитирани аутор), *системе усмјеравамо антиципираном информацијом, а повратном информацијом их усклађујемо. Усмјеравање* значи тражење циљева и одлуке о циљевима (жељена стања) и због тога је то стваралачког значаја (политика организације и њено конкретизирање). *Регулирање* (усклађивање, координи-

рање) произлази из надзорне дјелатности и значи кормиларење као усмјеравање к циљу или поправљање извођења да би се циљеви достигли. У ствари, при томе се ради о упоређивању изведбене информације о постојећем стању са информацијом о циљној одлуци, која је посебна врста антиципиране информације о жељеном стању, а последица тога је поправљачка мјера (и акција). Усмјеравање система са тражењем циљева и одлукама о циљевима је стваралачког значаја и припада свјесном кругу овладавања, али у одређеној мјери и програмском кругу. Тражење и избор циљева је, прије свега, ствар стваралачког размишљања људи. Оно (тражење циљева) може бити базирано само на интуицији, што представља неку врсту слијепог постављања циљева, мада може бити понекад успјешно ако то раде надарени људи. Топ менаџери веома успјешних америчких корпорација су одлучивали и интуитивно и потврђују наведену тврдњу (N. Agor 1989: 11). У правилу, одлучивање је успјешније ако је промишљено и ослоњено на проучене чињенице, претпоставке и провјерене хипотезе. Код системског приступа к проблему ради се о проучавању структуре понашања система и стања у околини система које је комбинирано са свјесним размишљањем.

Антиципиране информације можемо рашчлањавати на: хипотетичке, информације за одлучивање и помоћне (прегледница 1).

Прегледница 1: Рашчлањавање антиципиране информације (Ј.Краљ 2003: 55)

1. Хипотетичка антиципирана информација

- 1.1. Тражење циља - претпоставке
- 1.2. Провјеравање претпоставки

2. Антиципирана информација за одлучивање

- 2.1. Информација о циљној одлуци
- 2.2. Информација о кормиларној или поправљачкој одлуци

3. Помоћна антиципирана информација

- 3.1. Смјерокази
 - 3.2. Стандарди
-

Хипотетичка антиципирана информација настаје по поступку научног рјешавања проблема, те служи за тражење циљева (жељена стања или жељени резултати) и упоређивање њихове примјерености. Ту важи следеће: антиципирана хипотетичка информација омогућава пројекцију будућег исхода (резултата) неке одлуке са вјероватним напорима и последицама намјера одлучивања, те да то омогућава утицај на поновно формирање и избор одлуке, а касније изградити тако да постижемо побољшање дјеловања система. Вјероватне последице намјера одлучивања понекад утврђујемо конвенционалним анализама, најчешће помоћу модела и симулирања уз рачунарску потпору.

Антиципирана информација за одлучивање се рађа код одлучивања и представља информационо огледање (зрцаљење) одлуке о циљу, односно жељеном стању. Ту се мисли на одређеност информације о будућности, која значи: мотивационо, квалитативно, количинско, просторно и временско одређивање циљева. Као информација о циљу или жељеном стању (она) служи надзирању за

упоређивање са садашњим стањем (изведбена информација) и утврђивање разлике. Та разлика је постојећи проблем и одражава га повратна информација. Рјешавање тог проблема одвија се са кормиларном или поправљачком одлуком у процесу поступања. То су најчешће одлуке рутинског значаја, оне се понављају. Али, ако настану веће промјене у околини или у систему може доћи до стваралачког поправка, дакле до новог одређивања циља, а тиме се поново упућујемо ка хипотетичкој и информацији за одлучивање.

Понекад је потребна и *помоћна антиципирана информација*, која помаже изразити жељено стање и стварно стање, те обухвата догађања. То су неке врсте мјерила: смјерокази или стандарди. Тада можемо говорити о поједностављеним антиципираним информацијама трајније важности, које могу имати улогу мјерила за просуђивање или да изражавају квалитет за јединицу мјереног. У првом случају то су смјерокази као трајне одлуке о понашању и поступању у одређеној ситуацији. У другом случају ради се о стандардима, који изражавају неки квалитет за јединицу мјере и служе за израчунавање жељеног обима и стварног обима са истим мјерилима. Помоћне антиципиране информације користе се код изведбених и код повратних информација.

Изведбена информација је информација о садашњости (у садашњем тренутку) ако се ради о реалном времену и прошлости, дакле о досад изведеном (достигнутим резултатима) и о садашњем стању. Због тога је изведбена информација непогрешив дио кибернетског начела и најстварнија.

Понекад се изведбена информација погрешно назива као повратна информација. *Повратна информација* изражава разлику до циља (жељеног стања) као отворен проблем. То је, дакле, неко одсликавање неке дјелатности система или реакција (одзив) на њу, што је могуће употријебити за поправљање одлуке (отворена спрега). По Винеру, то је повратна веза са способношћу прилагођавања будућих поступака на темељу претходно извршеног рада (N. Viner 1954: 49).

Потребно је објаснити гледање на информације са аспекта знања и сазнања. Информације које смо до сада разматрали су информације спознавања о прошлом, садашњем и будућем догађању у систему и у његовој околини. Оне врсте информација, које омогућавају њихову употребу, су информације знања, скупљене у науци и искуствима, које користи човјек у свјесном кругу овладавања.

Са аспекта кориштења информација треба констатовати да оне испрва само одсликавају догађања и стања, те тако прате дјеловање система и околине. Али, разноврсним комбинирањем долазимо до проучавања система, његовог понашања и његове околине. То проучавање тече на линији надзирања као утврђивање правилности и представља основу кормиларења, те на нивоу анализирања као погодности дјеловања и на тој основи за побољшавање дјеловања система, посебно код одређивања циљева. Полазиште за обоје су изведбене, антиципиране и повратне информације.

Антиципирана хипотетичка информација захтијева и проучавање, које произлази из анализа код постављања хипотеза и посебне врсте надзирања код њиховог провјеравања.

Повратна веза може бити позитивна или негативна. Негативна повратна веза је „ублажавајућа“: враћа систем у стање стабилности и зато дјелује за очување система, мада то не води ка напретку, чак може проузроковати хипертрофију елемената овладавања, па и разбијање система.

Позитивна повратна веза, која води у растућу неравнотежу у мијењању структура датог система и зато у нову вриједност, што је нужно за динамичке системе.

Ентропија је израз посуђен из физике (термодинамике) који има у разним наукама слична или потпуно иста значења. Најопћенитија констатација је да ентропија значи распад система, а у математичком поимању ради се о прелазу из мање вјероватних у више вјероватна стања, са максимумом у највјероватнијем стању, које је распад (система). У теорији информација ентропија је мјера за неодређеност коју одстранимо (уклонимо) са информацијом.

5. КОМПЛЕКС ДЈЕЛАТНОСТИ ЗА ПЛАНИРАЊЕ

5.1. Објашњење кључних израза

У савременој околини предузећа дешавају се такве промјене које диктирају потребу цјеловите преобразбе предузећа, у шта спада и промјена предузетничког положаја као оруђа менаџмента у овладавању дјеловања (рада и пословања) предузећа.

Сновање, информирање, планирање и одлучивање

Постоје ствари и процеси које треба најприје замислити (идеје) и тек потом је могуће планирати тј. ставити их у вријеме и простор, особито материјално. То исто важи и за предузеће, његово пословање и развој. Предузетници са предузетничким идејама, те власници са својим капиталом оснивају предузеће и на темељу својих интереса (очекиваних користи од постојања и дјеловања предузећа), те визије предузећа (шта предузеће треба да постане) одређују сврхе и мисију - све то скупа је *темељна политика предузећа*. На тој основи они *управљачки усмјеравају предузеће* у његовом развоју и у текућем пословању. То значи управљачи одређују оквири политике, које потом разрађује менаџмент и преузима одговорност за остваривање циљева и постизање резултата. Менаџмент стручно заокружи процес сновања политике предузећа и планира развој као конкретизовање развојне политике предузећа, те текуће политике као конкретизирање текуће политике.

Конкретизирати политику значи одредити циљеве предузећа као захтјев за повољно стање предузећа, те за добре исходе (учинци, пословни резултати, финансијски резултати) и поставити их у вријеме (по временским раздобљима), простор (територијално и по организационим дијеловима предузећа), по обиму (количине), по квалитету, по вриједности, по средствима (утврђивање потреба за средствима и додјељивање средстава) по људима (потребни кадрови), по овлашћењима и одговорностима. Циљеве предузећа треба конкретизирати у оквирима темељних циљева, планских циљева (стратешких и изведбених) све до конкретних задатака за изведбу и постизање исхода (резултата).

Потребно је лучити *сновање од планирања* и потом их повезивати за одлучивање о процесима и исходима. Треба знати да је највише сновања потребно на нивоу управљања и топ манаџмента који планира циљеве, те усмјерава пла-

нирање циљева на средњим нивоима менаџмента и детаљно изведбено планирање задатака - дјелимично као припрему рада и терминирање на средњем нивоу менаџмента, а највише на нивоу нижег менаџмента.

За сновање и касније за планирање потребно је бити добро информиран о околини предузећа нпр. о утицају: тржишта, финансијама, науци, образовању, култури, другим соц. дјелатностима итд.), о самом предузећу као пословном и као политичком систему (структуре, стања, токови, улошци и резултати) и о предузећу у околини (утицај и одазив). Информирање је при томе вишеслојно и потребно је за све нивое манаџмента, а такођер и за сваки ниво са њему потребним информацијама. Манаџери морају организирати такве системе информирања и морају знати користити информације. Информирање се темељи на дјелатностима анализирања те надзирања, па их је могуће повезати и у тројност дјелатности (Ј.Краљ 2003: 397):

анализирање - планирање - надзирање

Одлучивање је садржано у задацима менаџмента и на свим нивоима менаџмента се јавља потреба за одлукама. Због тога је *одлучивање једна од темељних дјелатности менаџера менаџмента и прожима све остале дјелатности*. Одлучивање је усмјерено к циљевима и резултатима. Менаџмент најприје одлучује са аспекта жељених стања, што значи постављање циљева. Затим одлучује о разликама између стварног стања (ситуације) и жељених стања као мјерама за постизање циљева. Све су то активности менаџера у процесу рјешавања проблема, односно ствари. Ту се ради о отвореним проблемима о којима треба одлучити. Тај процес обухвата сазнавање проблема и тражење њихових рјешења, одлучивање о рјешењима (избор рјешења) и изведбу одлука, а такођер и тешкоће праћења резултата и повратно информирање за текуће поправљање тога што је погрешно (надзирање) и за касније размишљање о узроцима и посљедицама. То води ка скупљању искустава о томе како се у будућности треба (и може) боље понашати. За добро одлучивање је карактеристично да се прије одлуке утврђују вјероватне посљедице одлуке, па и да се преузме одговорност за касније стварне посљедице одлука.

Прогнозирање и планирање

У нашем писаном комуницирању, израз *прогнозирање* означава исти садржај као и израз предвиђање, али мора бити стручно утемељено. Када се ради о предузећу говоримо о предузетничком стручно утемељеном прогнозирању.

Прогнозирање није планирање, већ само основа за планирање. Прогнозирањем се врши оцјена вјероватних развоја у будућности (планске претпоставке), а планирањем се врши одређивање жељених стања у тим развојима и о њима се доносе одлуке (циљеви).

Прогнозирање, наводи Д. Пучко (1994: 279-287), је оцјењивање вањских односно објективних околности (прилика) за пословање предузећа у одређеном будућем временском раздобљу: шта се може догодити у датим околностима, што је више вјероватно или мање вјероватно да ће се десити гледе на трендове, те одгонетање о томе шта ће бити ако је развој неповезан. Предвиђање је само вјероватна прогноза.

Пројекције значајних варијабли у прогнозирању предузећа могу се урадити као екстраполација дотадашњих тенденција тих варијабли. Међутим, у околини која је бурна (енгл. турбуленце), пројекције развоја су мање примјерене, због тога је корисно користити сценарије и планирати у варијантама. Утицаји околине на предузеће могу бити неовладиви (од стране конкретног предузећа), дјелимично овладиви и овладиви.

У принципу, предузеће се мора прилагођавати оним вањским варијаблама које не може промијенити. На неке од вањских варијабли оно може, скупа са другим предузећима, ограничено утицати, ту се ради о дјелимичном овладавању вањских варијабли.

Дио утицајних варијабли налази се у самом предузећу и најчешће те варијабле предузеће може у цијелости овладавати.

У прогнозирању је потребно полазити од неке теорије и посматрања околине. Прогнозирање за потребе предузећа обично обухвата предвиђање динамике привредне (економске) околине (тржиште, финансије), технолошко предвиђање (нове технологије, нови производи), предвиђање политичке околине и предвиђање културне околине.

За прогнозирање је корисна метода сценарија. Сценариј је хипотетички редосљед догађања изграђен с намјеном да се усредоточимо на узрочно-последичне процесе и тачке одлучивања. Намјена сценарија је да се препознају кључне пријетње (опасности) и прилике за развој. Помоћу сценарија је могуће смањити мноштво могућих будућности за предузеће на мањи број варијанти. Генерирање сценарија даје различите развојне могућности у будућности. У принципу, сценарији се граде из догађаја и/или трендова (о сценарију је било опширније писано у бр. 4, 2002 год. овог часописа)

5.2. Информације као подлога за планирање

За успјешно (власничко) управљање и за вођење послова и људи (менаџмент) предузећа потребно је знати његов положај у околини и стање у предузећу с аспекта моћи и способности за постизање квалитета пословања (пословни успјех и углед), те за његов квалитетан развој. Стања су само одраз неког временског пресека и потребно је информационо пратити пословање и развој предузећа, његових дијелова и дјелатности у прошлости, садашњости и у будућности. Податке о стањима и кретањима (улошци, процеси, резултати) треба пратити у анализне, планске и надзорне информације у разним системима информирања као подлоге за одлуке.

Проучавање пословања предузећа на подлози анализе као подлоге за планирање

Сврха пословања и развоја предузећа наводи Ј. Краљ (2003), је осигурати задовољавање интереса учесника предузећа: имовинских, радних, тржишних, финансијских, социјалних, јавних и државних. Суштина тога је у очувању и повећавању имовине власника, те у таквом пословању и развоју предузећа који шири посао и омогућава набавку елемената процеса рада и продају готових производа и/или услуга, а тим и резултате у квалитету пословања и развоја

предузећа. То је основа за остваривање интереса учесника и за њихове примјерене удјеле у оствареним резултатима предузећа.

- За одлучивање је потребно познати поједина стања у предузећу и његов положај у околини, те догађања у процесима са коначним циљевима резултата и привредне моћи предузећа. Томе треба приступати на системски начин, са разматрањем предузећа као система у околини, те његових процеса репродукције на основу уложака (капитал, средства, запослени, информације) са резултатима у материјалном остварењу (продати производи и услуге, новчани приливи, добитак, удјели), те у идејном остварењу (интереси, мисија, сврхе, циљеви, задаци). Продубљено проучавање наведеног садржаја с анализама даће одговарајуће информације.
- По логици редосљеда, потребно је почети од оних учесника предузећа, који створе предузетничке идеје и придобију (су)власнике и са тиме и капитал, они управљају предузећем (усмјеравају га), менаџмент га води, запослени изводе пословање. То је овисно од тржишних учесника (добављачи, купци, конкуренти), од финансијских учесника (финансијско тржиште), од јавности и државе (особито јавних финансија). Поред идеје на почетку и потом у свим токовима битно је питање новца, јер свака пословна одлука има уједно и новчане посљедице. Предузеће може пословати у околини само ако је платежно способно, а то је онда када има довољно новчаних средстава и временски усклађене приливе новца, који скупа премашују одливе. Предузеће може пословати и ако има губитак (док не проћерда супстанцу) све док уредно плаћа приспјеле обавезе. Због тога је анализирање финансијских аспеката пословања (финансирање, инвестирање, дезинвестирање, дефинансирање) једна од полазишних околности за одлучивање.
- Анализирање финансијских аспеката пословања односи се на финансијски положај предузећа и финансијских те новчаних токова предузећа: стања финансирања (окомита финансијска структура), стање инвестирања, водоравна финансијска структура, обрт средстава, економичност и рентабилност. Све је то могуће добити из рачуноводства, посебно из рачуноводственог стандарда који говори о рачуноводственом анализирању. Поред тога, потребни су и други облици финансијског анализирања са показатељима и моделима, а посебно анализа новчаног тока.
- Приликом анализирања средстава могуће је поћи од рачуноводствених основа, којима су вриједносно у прочељу показатељи стања инвестирања (види рач. Стандард БиХ.) као ступња учешћа у укупним средствима (учешће сталних средстава, учешће обртних средстава, учешће финансијских улагања, учешће дугорочних средстава, учешће краткорочних средстава) као количник техничке опремљености рада (стална средства/запослени), затим степен отписаности сталних средстава (исправка вриједности/набавна вриједност). У погледу процеса занимљиви су количници обрта средстава (види рач. Стандард БиХ): обрт обртних средстава, сталних средстава, залиха материјала, производа, трговачке робе и потраживања од купаца, залихе производа гледе на мјесечну продају и трајање купцима датих кредита у данима.

- Осим рачуноводственог приступа потребно је анализирање средстава и по другим аспектима, посебно по пословним функцијама: набаве (опскрбљеност материјалима), производње (искориштеност средстава) и продаје (тржишно остваривање уложених средстава).
- Анализирање кадрова се односи на разне аспекте структуре запослених сарадника (по полу, по старости, по образовању итд.), даље на потребе након запошљавања, успјешности запослених итд.
- Анализирање дјеловања треба разматрати скупа са резултатима, дакле са аспекта трансформирања уложака у резултате. Ту је у средишту *економика предузећа* са којом се постижу резултати успјеха по путу: *учинковитост* (продуктивност, економичност) → *успјешност* (тржишност, еластичност) → *успјех*, као наличје *квалитета пословања*. Друга страна квалитета пословања је у понашању предузећа, које води ка *угледу предузећа*, а то, са својим факторима, подупире постизање успјеха. И овдје вриједи посебан редосљед: *организованост предузећа* (односи у предузећу, стваралаштво) → *углед предузећа* (пословна способност и поузданост, односи са јавношћу и односи у друштву). *Суштина сврхе предузећа је успјех у постизању циљева који омогућава задовољење интереса учесника предузећа*.
- Треба упозорити на анализирање вриједности као посебну методу за проучавање трошкова производа или услуга, која се односи на тражење оптималног односа између функционалности (са аспекта корисника производа и произвођача) и трошкова. Та метода омогућава снижавање трошкова на односу (омјеру) вриједности в изражене с функционалношћу f и трошкова c , дакле $v = f/c$. *Функционалност* (намјенскост) *производа или услуге* изражава се са функцијама, које представљају намјенско дјеловање или особине (својства) производа. Производи обично имају више функција, а саставни дијелови производа су носиоци појединих функција. Функције удешавамо (стављамо у ред) по њиховом значају за производ у темељне функције (служе главној намјени производа), помоћне функције (испуњавају неки посебан задатак за темељну функцију) и непотребне функције (оне које можемо излучити, а да не буду окрњене темељне и помоћне функције). Поступак се наставља на одређивање функција састава (композиције) и дијелова производа. Са аспекта корисника (производа) потребно је уважавати и квалитет и обликованост производа, могуће одржавање и његовање, па и угледност производа (елитност производа). За произвођача је значајно колико производ може допринијети резултату. Рашчлањавањем функција отварају се и другачија новаторска рјешења и откривају могућности снижавања трошкова, при чему се треба осврнути и на утицаје, на изворе средстава, те на околину.
- Ту још спада и метода анализирања са упоређивањем (engl. benchmarking) као поређење неког предузећа с другим бољим предузећем и на тој основи побољшавање пословања.

5.3. Планирање као оруђе овладавања предузећа

Планирање полази из развоја, који не би требало да буде препуштен стихији; то значи треба сновати, прогнозировать, тражити и одредити сврхе, смјерове и темељне циљеве, па због тога и планирати.

У стручној литератури су мишљења о формирању политике и планирању подијелена. *Планирање* се може раматрати у веома широком појму из којег је потом могуће излучити појмове *политике, програма и плана*. За неке ауторе, нпр. М. Милисављевић, Ј. Тодоровић (1990: 70-79) планирање је дјелатност која је прије формирања политике и за те је „политика“ само програмска или чак рутински облик планске одлуке. Такво стајалиште није прихватљиво са аспекта стваралачког дефинирања политике. Наиме, *из стваралачког дефинирања политике произлази да из политике слиједе планови као њено конкретизирање (циљна опредјељења)*. Можемо говорити о планирању развоја и дјеловања (рада и пословања). То значи да су политика и у њој изражене сврхе, развојна усмјерења и текућа усмјерења, те темељни циљеви оквир у којем временски и просторно, те по средствима и одговорностима распоређујемо детаљније постављене циљеве и задатке.

У том случају, наглашава Ј. Краљ (2003), не можемо се задовољити само уско схваћеним планирањем, већ дјелатност планирања морамо повезати и са другим дјелатностима, које су међусобно садржане једна у другој (КОМПИ - информирање, планирање, мотивирање, организовање и контрола). Идеја поизлази из класичне еуропске школе о политици предузећа Konrada Mellerowicza, који констатује да је политика предузећа (njem. der Unternehmens - политик) као постављање циљева (с одлучивањем и располагањем) прва задаћа вођења предузећа (менаџмента), а томе слиједе задаци планирања, организовања, координирања и контролирања, те информирања (K. Mellerowicz 1963: 84 - 88).

Планови развоја и дјеловања, који су резултат процеса планирања и након што буду прихваћени од стране доносилаца одлука они постају и планске одлуке. По правилу они (планови) су временски и просторно дефинирани и стварно одређени количином, вриједности, по носиоцима одговорности за њихово остваривање, по времену, средствима и по другим карактеристикама. Због тога их је могуће схватити и као конкретизирање политике.

Појмови који се допуњују су *политика и план* (у том редосљеду), а не обликовање политике и планирање. Планирање као метода може служити и за формирање политике, посебно онда када је планирање организирано као сврсисходна дјелатност базирана на науци, па је због тога научна метода. У таквом случају, може се говорити о истовременом формирању политике и планирању планова. Са аспекта процеса одлучивања можемо говорити о систему планирања у којем су опсежне дјелатности формирања политике као сновања идеја (замисли) и планирање развојне и текуће политике, те планирање развоја и дјеловања (рада и пословања). Тиме би се опет приближили садашњем практичном поимању тих дјелатности и истовремено их разграничили. Односе између формирања политике и планирања планова развоја, дјеловања и рада приказујемо у сл. 5.3.

Формирање политике предузећа		
Темељна политика- трајније одлуке		
Развојна политика - дугорочно усмјеравање	Стратешко одлучивање	Дугорочни планови - планско програмирање
Средњорочни развој		Средњорочни планови - развојно програмирање
Текућа политика - уважавање темељне и развојне политике и постојећег стања (ситуације)	Извршно Планирање	Годишњи планови - годишње планирање са укљученим развојним програмима
	Изведбено планирање	Изведбени (оперативни) планови - детаљно планирање задатака
	Планирање планова равнања и понашања предузећа	

Сл. 5.3. - Односи између формирања политике предузећа и планирања планова (Ј. Краљ 2003: 406)

Из наведене слике се може закључити да се планирање као научна метода користи већ код формирања политике, али оно је намијењено, прије свега, конкретизирању предузетничко-политичких циљева.

Са аспекта процеса одлучивања може се говорити о систему планирања у којем су садржане опсежне дјелатности формирања политике, као сновања темељних замисли (идеја) за темељну политику, те сновања замисли и планирање развојне и текуће политике, те планирање развоја и дјеловања (рада и пословања). Однос између формирања политике и планирања планова развоја, дјеловања и рада види се у сл. 5.3.

Извршно (или стратешко) планирање се односи на стварно одређивање циљева у времену и простору, по квалитети, по количини, по вриједности, те са одређивањем средстава и извора. У том оквиру се конкретизирају циљеви дугорочне развојне политике (дугорочна усмјерења) са планским програмирањем у дугорочним плановима.

Циљеви средњерочне развојне политике предузећа конкретизирају се са развојним планирањем средњерочних планова и са конкретним пројектима развоја.

Са комплексом годишњег планирања одређују се циљеви текуће политике. Ту се мора водити рачуна (и узимати у обзир) планиране развојне промјене и стварно (достигнуто) стање у предузећу и у околини.

Димензије планирања у предузећу

Процеси планирања су вишедимензионални, разноврсни мисаони процеси, састављени из информацијских дјелатности припремања планова, те из управљачко-менаџерских дјелатности њиховог проучавања, усклађивања и одлучивања.

Предузетничко планирање је намијењено управљању и менаџменту предузећа. Оно је успјешно онда када му слиједи добро организирање предузећа са усклађивањем структуре и са уређивањем процеса.

Сукладно са идејом интегралног менаџмента планирање се одвија хијерархијски на нивоу политике предузећа, стратешког менаџмента и изведбеног менаџмента.

Стратешко планирање као извршно планирање

Стратешко планирање се усредоточује на одређивање преимућствених и пресудних (одлучујућих) смјерова развоја предузећа, а наставља се у процес формирања стратегија за овладавање развојних и других промјена. Тај процес планирања полази од битних поставки *темељне политике предузећа*, као што су замисли о предузећу, сврхе, мисија и визија предузећа. Наведено, скупа са анализирањем околине и анализирањем пословања предузећа, те прогнозирањем, постају планска полазишта за одређивање планских циљева и за развијање потребних стратегија. Круг се завршава захтјевом за остваривање планираног и са контролом остваривања. Тако дефиниран процес стратешког планирања приказан је у прегледници 1 (Д. Пучко 1994: 300).

Прегледница 1. - Приказ процеса стратешког планирања

Планска полазишта

- Друштвеноекономска околина, анализа пословања, прогнозирање, те визија и мисија.
-

Процес стратешког планирања у ужем смислу

- Цјеловита оцјена, предности и недостаци, те прилике и пријетње.
 - Постављање планских циљева, те утврђивање планских рупа.
 - Развијање корпорацијских стратегија (стратегија на нивоу предузећа), развијање пословних стратегија (по програмима), те развијање функцијских стратегија.
 - Оцјењивање и избор стратегија.
-

Остваривање и контрола

- Тактичко планирање, програмирање и буџетирање, те контрола.
-

У стратешком планирању потребно је водити рачуна о гранама (или грани) у којима предузеће дјелује. Једна од дефиниција гране је: грана је свако добро одређено тржиште на којем се купцима продају слични или веома сродни

производи или услуге (Д. Пучко 1994: 303). При томе су корисни Портерови приступи анализе привлачности гране, те релативан конкурентски положај предузећа у грани. Привлачност гране овиси од опасности уласка нових конкурената у грану, од преговарачке моћи добављача предузећима у грани, на једној страни, те купаца производа или услуга на другој страни, затим од опасности супституције и од ступња ривалитета конкурената у грани. Предузеће мора да има и прогнозе развоја у широј околини. На тим основама могуће је направити цјеловиту оцјену положаја предузећа са SWOT анализом, која мора произлазити из прошлости и садашњости, те се усмјерити у будућност.

Са стратешким планирањем се такођер обликују и стратегије предузећа и његових дијелова: стратегија предузећа као цјелине, те стратегије пословних дјелатности на једној страни, те стратегије функција и подручја, на другој страни.

У поступку стратешког планирања потребно је, код тражења стратегија, истакнути и стратешке могућности (потенцијале) у предузећу и у његовој околини.

Развојне могућности и стратегије произлазе из расположивих продајних и набавних тржишних потенцијала предузећа, те из способности предузећа да их искористи. При томе треба уважавати и запослене у предузећу, те тржиште радне снаге, затим потребне врсте капитала и тржиште капитала (Ј. Belak 1997: 136-145).

Код вредновања и избора стратегија потребно је водити рачуна о изабраним особинама стратегије (складности, ризичност, офанзивност или дефанзивност или одбранаштво, рентабилност и сл.).

Програмирање остваривања планираног развоја и пословања је закључна фаза у разматраном процесу планирања. Програм остваривања стратегије је тај који даје изведбеном манаџменту оквир за даљње поступање.

У литератури и у пословној пракси постоји читав низ метода тражења стратешких могућности и стратегија, нпр.: савјетовање са извођачима, делфи метода, поступак аналогije, метода стабла одлучивања, матрица међуовисности, сценариј, портфолио анализе, анализа грана, анализа стратешке групе, анализа конкуренције, анализа празнина, анализа потенцијала, стратешке биланце, анализа ланца вриједности, *SPACE* матрица, *TOWS* матрица, *Grand-strategy* матрица, анализа корисности, матрица утврђивања складности, матрица спојивости, матрица складности стратегије, анализа ризика, стратешке билансе одјељења, стратешки буџети итд.

Изведбено планирање

Полазишта за изведбено планирање је програм за остваривање стратегија развоја који је утврђен на нивоу стратешког манаџмента. На нивоу изведбеног манаџмента одвија се планирање пословања (дјеловања и поступања) предузећа. Према Ј. Belak (1998: 205-276) процеси планирања пословања обухватају:

- планирање резултата пословања и поступања предузећа,
- планирање потребног ангажовања (улагања у процесе) за остваривање планираних
- резултата,
- планирање утрошака и трошкова (планираног) пословања предузећа,
- планирање поступања предузећа са очекиваним резултатима.

Код изведбеног планирања нагласак је на што боље искориштавање (учинковитост) потенцијала, у смислу могућности предузећа.

Планирање резултата пословања и поступања предузећа има количинске, квалитативне и вриједносне аспекте. Приликом тог планирања потребно је уважавати расположиве капацитете предузећа, познавати продајне могућности, те могућности набаве ресурса. У планирању треба полазити од тржишне оријентације предузећа и од ограничења која постоје у вези са могућностима предузећа. И једно и друго је могуће допуњавати, па је то потребно предвидјети у плановима.

Вриједносни аспект планирања пословних резултата односи се на: планирање прихода и планирање разлике између упоредивих прихода и расхода. Посебно треба планирати финансијске резултате са аспекта имовинских и новчаних токова.

Планирање ангажовања предузећа односи се на планирање кориштења средстава у сврху улагања (и трошења) у одговарајућа подручја, нпр. у: истраживање и развој, тржиште продаје, организовање, кадрове, набавке средстава за рад, предмета рада, енергије, финансирање итд.

Планирање утрошака и трошкова планираног пословања и поступања предузећа врши се количински за утрошке и вриједносно за тошкове у међусобној повезаности са кориштењем цијена и других претварача у вриједности. Трошкови се планирају сукладно са њиховим распоређивањем по врстама, по носиоцима и по мјестима трошкова.

Планирање поступања са очекиваним резултатима (распоређивање резултата) одвија се међузависно са опредјељењима датим у политици предузећа (гдје се уважавају интереси учесника предузећа), те са потребама предузећа у вези са поновним инвестирањем и уређивањем његове финансијске структуре. Ту се ради о планирању распоређивања планираног финансијског резултата на: порезе из добитка, дио добитка за повећање капитала предузећа, дио добитка за дивиденде, а остатак добитка је нераспоређени добитак.

6. ЗАКЉУЧАК

За опстанак и развој предузећа потребно је да његови власници (управљачи) и менаџмент познају законитости дјеловања, понашања и развоја вањске и унутарње околине предузећа. Промјене у предузећу и у његовој вањској околини су толике да је потребна цјеловита преобразба предузећа коју треба разматрати са аспекта темељног, управљачког и информационог подсистема истовремено.

Карактеристика за организације које спадају у индустријско друштво је, прије свега учинковитост, раст и стабилност, а за организације које спадају у постиндустријско друштво, те карактеристичне су успјешност, развој и промјенљивост. Због свега тога потребна је цјеловита промјена организације (предузећа).

Код овладавања организације (предузећа) треба користити системски приступ и контингентни приступ, који уважава сличности и различитости између организација. Систем је заправо поједностављена стварност (не обухвата све елементе стварности). Системи имају сврхе свог постојања (природни, технички), а организациони системи (предузећа) имају сврхе и циљеве које су им одредили људи у складу са својим интересима. Овладавање система, у смислу коорди-

нирања (равнотежа) и усмјеравања (кормиларење) може бити аутоматско (за природне системе), а за организационе системе потребно је свјесно овладавање од стране људи. Теорија система води од околине у којој систем дјелује, па и даље ка кибернетском приступању, које значи кибернетско овладавање система, базирано на одређивању сврха, темељних и других циљева, те усмјерењу дјеловања предузећа ка циљевима, а све то на темељу информационих система и у те уграђених антиципативних и повратних информација што омогућава спознавање стања, те одлучивање о усмјерењима и циљевима као и поправљање извођења.

Постоје ствари и процеси које треба најприје замислити (идеје) и тек потом је то могуће ставити у вријеме и простор, особито ако се ради о материјалним стварима. Такав случај је и са предузећима, које оснивају предузетници са њиховим предузетничким одлукама, скупа са власницима који улажу свој капитал у предузеће, одређују му визију (шта предузеће треба да постане у његовој околини), мисију, а све то скупа је темељна политика предузећа.

За конкретизовање темељне политике потребно је планирање, прије свега, циљева као захтјева за повољно стање предузећа и за добре учинке, пословне резултате и финансијске резултате. Основа за планирање су планске претпоставке о свим способностима и могућностима предузећа. Формулирање политике предузећа претходи планирању. Сукладно са идејом о интегралном менаџменту, планирање се одвија хијерархијски на нивоу политике предузећа, стратешког менаџмента и изведбеног менаџмента.

ЛИТЕРАТУРА:

1. W.R. Ashby (1956): *Introduction to Cybernetics*, Chapman, S. Hall, London.
2. Š. Kazjer, I. Kavkar (1987): *Kibernetika poslovnih sistemov*, I. Visoka ekonomsko-komercijalna šola Maribor, Maribor.
3. F.E. Kast; E. J. Rosenzweig (1988): *Organization and Management: A System and Contingency Approach*, Mc Grow Hill, New York.
4. J. Kralj (2003): *Management*, Visoka škola za management, Koper, Koper.
5. J. Kralj (1968): *Business Policy of Socialist Enterprise* (магистарски рад), Massachusetts Institute of Technology, Cambridge.
6. С. Куколича (1979): *Основи теорије организационих система*, Факултет организационих наука - Oeconomica, Београд.
7. R.J. Mockler (1991): *The Intelligent Enterprise and the Changing Role of Computer Information Systems in Strategic Planning*. Information Resources Management journal, Winter 1991.
8. M. Mulej (1992): *Teorije sistemov*, EPF, Maribor.
9. M. Mulej (1979): *Ustvarjalno delo in dijalektička teorija sistemov*, Razvojni centar, Celje.
10. P.A. Strassman (1988): *Jusifikation of Investment in Information Management*, u 2. Internationales Management Symposium: Erfolgsfaktor Information“, Diebold Deutschland, Frankfurt, str 403-449.
11. Savas E.S. (1965): *Computer Control of Industrial Processes*, Mc Grow - Hill Publishing Co. Ltd. London.
12. A. Toffler (1981): *The Third Wave*, Pan Books, London
13. N. Wiener (1948): *Cybernetics or Control and Communications in the Animal and the Machine*, MIT, Press Cambridge Mass.
14. N Wiener (1954): *Cybernetics and Society: The Humen use of Humena Beings*, New York.

Josip Laslo

THE SYSTEM AND CYBERNETIC APPROACH TO MANAGEMENT OF A COMPANY AS AN ORGANIZATIONAL SYSTEM

Summary: *The survival of companies in the contemporary turbulent market relations crucially depends on sufficient knowledge and skills, especially of managers and professionals. That is why they have to know the rules of actions, behaviors and development of external and internal company environment. This knowledge is not attainable without the entrepreneurial research, and without the research there is no forecasting necessary to successful business of a company. This is about the typical management problem. In fact, without proper information support, guidance of a company, including planning activities, behavior and development of a company, is extremely risky. The changes in a company and its surroundings are so large that they require a whole transformation of a company, comprising also the change in entrepreneurial forecasting and planning. Since it is a complex issue, it is considered necessary to review it from the fundamental and information management aspects at the same time.*

Key words: *organization, company, organizational processes, information*

JEL classification: *D21, D23, D82, D84*

САВРЕМЕНЕ ТЕНДЕНЦИЈЕ У РАЗВОЈУ МАРКЕТИНГА

Апстракт: Овај рад је заснован на убеђењу да компаније у многим областима убиру последње плодове традиционалног маркетинга и пословања. Пре само двадесетак година ове технике су компанијама давале значајну компетитивну предност. Данас је та предност све мања и мања, с обзиром да већина компанија у свим областима пословања користи исте маркетиншке технике и потпуно иста средства у комуникацији. Компетитивна оштрица маркетинга нестаје. Традиционалне технике у маркетингу и комуникацији су биле веома ефикасне током низа година. Компаније које су их користиле држале су водеће позиције на тржиштима, што им је омогућавало да истисну или одбију мање конкуренте. Оне су биле способне да своје производе претворе у снажне брендове и освоје значајан део тржишта. Многа тржишта су се уредно искристалисала, највећи брендови су веома препознатљиви и нови брендови се ретко појављују, док су потрошачи подељени у јасно дефинисане циљне групе. Лоше стране ове уредне кристализације су такође јасне: тржишта су изгубила своју динамику – почела су да стагнирају. Сигурни смо да ће већина производних и услужних компанија, свакако све више, бити убеђена нуждом или приморана да, у годинама пред нама, начини искорак ка новим перспективама маркетинга.

Кључне речи: персонализовани маркетинг, маркетинг доживљаја, један на један маркетинг, маркетинг са дозволом, парадигма бренд лидерства.

ЈЕЛ класификација: М31, М39

1. УВОД

Имајући у виду суочавање предузећа са значајним променама "нове економије" (енгл. *new economy*) у њиховом екстерном маркетинг окружењу, стратегије и тактике маркетинг програма су се значајно промениле последњих година. Опште позната је чињеница да су промене у економском, технолошком, политичко-правном, социокултурном и конкурентском окружењу приморале маркетаре да прихвате нове приступе и филозофије. Котлер идентификује пет главних покретача поменуте нове економије (Котлер 2003):

- дигитализација и повезаност (путем интернета, интранета и мобилних мрежа);

¹ Доцент, Економски факултет Универзитета у И. Сарајеву, Ул. Алексе Шантића 3, Пале;
Е – mail: nikola.g@paleol.net;

- увођење различитих врста посредника;
- прилагођавање производа потрошачу;
- конвергенција индустрија;
- нове могућности потрошача и компанија.

Лидери на пољу маркетиншке мисли су одувек били изазвани постојећим маркетинг конвенцијама, настојећи да боље разумеју и схвате шта маркетинг треба, а шта не треба да уради.

У књизи „Radical marketing“, Sam Hill i Glenn Rifkin инструкирају маркетаре како да развију и примене радикалне маркетинг програме (Хил, Рифкин 1999). Да би то потврдили аутори истражују познате брендове који су били изграђени уз помоћ неконвенционалног маркетинга и маркетинга који одудара од правила, као што су Harley-Davidson, Snap-on Tools, Grateful Dead, Harvard Business School².

Према Хилу и Рифкину десет правила радикалног маркетинга су следећа³:

- 1) *Од маркетинга којим се бави одељење маркетинга до маркетинга којим се сви баве.* Компаније обично организују одељење за маркетинг које је одговорно за креирање и испоруку вредности за купце. Компаније сада знају да маркетинг не обављају само запослени у маркетингу, продаји, као и особље за подршку купцима – сваки запослени има утицај на купца који представља извор просперитета компаније.
- 2) *Од организације по производним јединицама до организације по сегментима потрошача.* Са позиције искључиве усмерености на производ, уз менаџере производа и производна одељења којима они руководе, поједине компаније прелазе на израженију оријентацију ка сегменту купаца.
- 3) *Од ослањања на старе тржишне позиције до откривања нових.* У веома конкурентним тржиштима, компаније морају увек да иду напред са маркетинг програмима, иновирањем производа и услуга и морају да буду у току са потребама купаца. Компаније морају стално да трагају за новим конкурентним предностима уместо ослањања на старе предности.
- 4) *Од наглашавања опипљиве до наглашавања неопипљиве имовине.* Компаније препознају да велики део тржишне вредности долази од неопипљиве имовине, посебно од бренда, базе купаца, запослених, односа са дистрибутерима и добављачима као и интелектуалног капитала.
- 5) *Од фокуса на профитабилне трансакције до фокуса на доживотну вредност купаца.* Разумљиво је да компаније имају за циљ да остваре профит од сваке трансакције. Сада се компаније фокусирају на најпрофитабилније

² Snap-on Tools није пропaгирао свој осамдесет година стар производ још од 1994. године. Уместо тога они граде трајне везе са својим потрошачима кроз личан контакт својих дилера и сервисних центара.

³ Ibidem. стр. 78.

купце, производе и канале. Процењују доживотну вредност купаца и обликују тржишну понуду и цене, тако да стварају профит током његових поновљених куповина. Компаније сада много више обраћају пажњу на то да задрже купце. Привлачење новог потрошача може коштати шест пута више него задржавање већ постојећих купаца.

- 6) *Од фокуса на освајање тржишног учешћа до фокуса на повећању учешћа у куповинама купаца.* Компаније придобијају купце обезбеђујући већу разноврсност производа постојећим купцима. Своје запослене обучавају да нове производе продају постојећим и новим купцима.
- 7) *Од фокуса на финансијске резултате до фокуса на маркетинг резултате.* Топ-менаџмент иде даље од прегледа прихода од продаје и испитује маркетинг резултате да би сазнао шта се догађа са тржишним учешћем, стопом изгубљених купаца, колико су потрошачи задовољни, какав је квалитет производа, и какви су други показатељи. Они знају да промене у маркетинг индикаторима указују на промене у финансијским резултатима.
- 8) *Од фокуса на акционаре до фокуса на стејкхолдере.* Топ-менаџмент респектује значај постизања просперитета и пословних партнера и купаца. Ови менаџери развијају политике и стратегије које уравнотежују користи свих кључних стејкхолдера.
- 9) *Од рада са мноштвом добављача до партнерског рада са мањим бројем добављача.* Компаније продубљују партнерске аранжмане са главним добављачима и дистрибутерима. О посредницима више не размишљају као о купцима, већ их третирају као partnере у испоруци вредности крајњем потрошачу.
- 10) *Од изградње брендова путем пропаганде до изградње брендова перформансама и интегрисаним комуникацијама.* Маркетари све више одустају од претераног ослањања на један инструмент комуникације као што је пропаганда или продајна сила и прибегавају комбиновању више инструмената ради преношења консистентног имиџа бренда са сваким контактом купаца са њима.

У књизи *“Крај маркетинга онаквог каквог га знамо”* (енгл. *The End of Marketing as We Know It*) Sergio Zyman наводи да је маркетинг стратегијска активност и дисциплина фокусирана на крајњи циљ, а то је привући што већи број потрошача да купују производ што чешће како би компанија зарадила што више новца (Zyman 2000). Он критикује праксу масовног маркетинга због игнорисања чињенице да у данашњим условима потрошачке демократије, једноставно, има много избора. Он даље тврди да ће маркетари морати да ставе нагласак на продају, таргетирање потрошача и стварање вредности за власнике. Zyman даље наглашава значај искреног разумевања потрошача и позиционирања на бази чврстог фокусирања.

На сличан начин, David Aaker i Erich Joachimsthaler у књизи „Brand leadership“ (Aaker, Joachimsthaler 2004) наглашавају да је класични систем бренд ме-

менаџмента застарио и да треба бити замењен нечим што они зову „парадигма бренд лидерства (енгл. brand leadership paradigm)“⁴. Ова парадигма се односи на кретање од тактичког ка стратегијском менаџменту, са ограниченог на широки фокус, са продаје на идентитет бренда као покретача стратегије. У смислу стратегијског менаџмента, парадигма бренд лидерства наглашава стратегијску и визионарску перспективу, искусан менаџмент и вредност бренда као концептуални модел и фокус мерења. Широки фокус подразумева сложену бренд архитектуру, глобалну перспективу и интегрисане маркетинг напоре, како интерне тако и екстерне.

Из ових критика је поникао велики број значајних и корисних претпоставки. Оно због чега сами аутори могу бити критиковани јесте чињеница да углавном нападају и критикују већ застареле и неважеће маркетинг перспективе које се у пракси савремених предузећа више не користе. Стварност је да људи који се баве маркетингом у ери нове економије унапређују старе приступе и филозофије, модификују их и прихватају нове. Они то чине просто да би опстали у новом маркетиншком окружењу.

Стога ове промене имају значајне импликације за маркетинг праксу. Компаније масовно напуштају концепте масовног маркетинга који су изградили моћне брендове у 50-им, 60-им и 70-им годинама XX века и примењују нове приступе.

Током последњих педесет година, маркетингери су дизајнирали и изоштрили схематизовани план за изградњу брендова и продају на масовном тржишту. На челу са *Procter & Gamble*, компаније су развиле производе са вредносним пропозицијама: *беље од белог, чистији зуби, просто најбоље (whiter whites, cleaner teeth, good to the last drop)*! Тестирали су захтеве потрошача на тест тржиштима, затим лансирали националну пропагандну кампању емитујући вредносне поруке. У овом *top-down* моделу, произвођач је дефинисао бренд и продавао га путем "масовних продавница" са понављајућом поруком (рекламом). Овакав модел је одговарао за масовна тржишта.

⁴ Немоћ класичног система бренд менаџмента може бити представљена у следећем: изузетно је велики број производа (робе, услуга и/или идеја) који се изгубе, а да практично и не заузму никакво место на тржишту. Од свих производа који се лансирају на америчко тржиште само 20 посто има шансу. Године 2005. више од 156 000 нових производа дебитовало је у продавницама, што отприлике значи да је на сваке три минуте лансиран један нови производ. Што се брендова тиче, у свету се сваке године лансира цца 21 000 нових брендова, а годину дана касније једва да ће се неки изборити за своје место на тржишту и уму потрошача. (Извор: Lindstorm, M., *Buyology: Truth and Lies About Why We Buy*, Doubleday, 2008).

Нове могућности потрошача и компанија

Потрошачи

- значајан пораст потрошачке моћи,
- велики избор расположивих производа и услуга,
- висок ниво информисаности потрошача,
- висока интерактивности, једноставност пласирања и примања поруџбина,
- могућност размене информација.

Предузећа

- захваљујући новим информацијама и каналима продаје значајно је повећан географски домет, у циљу промовисања компаније и њених производа;
- могу прикупити потпуније и садржајније информације о својим тржиштима, потрошачима, потенцијалним потрошачима и конкурентима;
- могу олакшати двосмерну комуникацију са својим потрошачима и потенцијалним потрошачима и унапредити ефикасност трансакције;
- могу слати пропагандне поруке, купоне, промотивни материјал и информације mail-ом својим потрошачима као и потенцијалним потрошачима;
- могу прилагодити своје понуде и услуге индивидуалном потрошачу;
- могу побољшати набавку, запошљавање, обуку, као и интерне и екстерне комуникације.

Замена за овакав начин мишљења је, на пример, продавница из 90-их година XIX века. Власник продавнице је знао своје потрошаче, зато што живе у близини. Знао је годишта њихове деце, укусе и преференције, шта раде у слободно време. Он је у суштини био њихов лични агент за куповину и продавница је представљала и бренд и пријатеља коме се верује. Врхунски маркетинг стручњаци верују да је то модел за будуће продавнице и брендове – у физичком, стварном свету, а исто тако, ако не и у значајнијој мери на *Web-у*.

Брза експанзија Интернета створила је потребу за *персонализованим маркетингом* веома оштрог фокуса. Многи напомињу да нова економија слави моћ индивидуалног потрошача. Према R. Tomkinsu „the worry for big brand owners is that this (individualism) is leading to a fragmentation of brands as people try to express their individuality by moving away from the mass market⁵“.

2. ПЕРСОНАЛИЗОВАНИ МАРКЕТИНГ

У циљу прилагођавања растућим жељама потрошача за персонализа-цијом, и конкурентским снагама које апелују против персонализације, маркетингари су прихватили концепте као што су:

⁵ “ брига за власнике великих брендова је да индивидуализам води фрагментацији брендова, зато што људи покушавају да изразе своју индивидуалност, удаљавајући се од масовног тржишта” Tomkins, R., “Fallen Icons”, Financial Times, 2000., prema Kevin Lane Keller., Strategic Brand Management-Building, Measuring, and Managing Brand Equity, Prentice Hall, NY, 2003., str.230.

- маркетинг искуства-доживљаја (*experiential marketing*);
- један на један маркетинг (*one-to-one marketing*);
- маркетинг са дозволом (*permission marketing*).

2.1. Маркетинг доживљаја (*Experiential marketing*)

Маркетинг доживљаја промовише производ не само комуницирајући карактеристике производа и користи, већ и повезујући га са јединственим и интересантним искуствима. Један аутор описује маркетинг искуства на следећи начин:

*"The idea is not to sell something, but to demonstrate how a brand can enrich a customer's life."*⁶

Pine i Gilmore, пионири у овој области, објашњавају да смо на прагу „*економије искуства* (енгл. *Experience Economy*)“, нове ере у економији у којој половање мора оркестрирати вредне догађаје за своје потрошаче⁷.

Bernd Schmitt са Универзитета Колумбија описује како се маркетинг искуства разликује од традиционалног маркетинга. Маркетинг искуства⁸:

- фокусира се на искуство потрошача (*focuses on customer experience*);
- фокусира се на ситуацију потрошње (*focuses on the consumption situation*);
- посматра потрошаче као рационална и емоционална бића (*views customers as rational and emotional animals*);
- користи еклектичне методе и алате (*uses eclectic methods and tools*).

Schmitt наглашава значај маркетинга искуства „степен у коме је предузеће способно да да испоручи жељени доживљај потрошача - да искористи информациону технологију, брендове, интегрисане маркетинг комуникације и забаву у сврху постизања циља, у значајној мери ће утицати на успех предузећа на глобалном тржишту новог миленијума“.

Schmitt наводи пет различитих врста доживљаја: искуство (*experiences-sense*), осећање (*feel*), мишљење (*think*), чињење (*act*), и однос (*relate*) – они постају изузетно значајни за потрошачку перцепцију брендова. Он такође описује како различити „*провајдери догађаја* (енгл. *experience providers*)“ (као што су средства комуникација, визуелни и вербални идентитет и означавање, присуство производа, *co-branding*, електронски медији и продајни агенти) могу бити коришћени као део маркетинг кампање у циљу креирања тих догађаја. У описивању

⁶ „Идеја није продати нешто, већ показати како бренд може обогатити потрошачев живот“ према: Post, P., *Beyond Brand – The Power of Experience Branding*, ANA/The Advertiser, October/November 2006.

⁷ Pine, J.B., i Gilmore, J.H., 1999., *The Experience Economy: Work Is Theatre and Every Business a Stage*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

⁸ Schmitt, B.H., 1999., *Experiential Marketing: How to Get Customers to Sense, Feel, Think, Act, and Relate to Your Company and Brands*, New York: Free Press; према: Keller, K. 2003., *Strategic Brand Management*, New Jersey: Pearson. str.233.

све захтевнијег потрошача, *Schmitt* наглашава⁹: "*Customers want to be entertained, stimulated, emotionally affected and creatively challenged.*"

Schmitt наводи десет правила за успешан маркетинг догађаја:

1. Догађаји не настају сами од себе, они морају бити планирани. У процесу планирања треба бити креативан, користити изненађења, заинтриговати, каткад и провоцирати.
2. Мора се прво мислити на искуство потрошача, а тек после на функционалне карактеристике и предности бренда.
3. Треба бити „опседнут“ детаљима догађаја. Неопходно је изазвати тзв. *all-body, all-feeling, all-mind* ефекат.
4. Треба пронаћи „расе“ за свој бренд. Свака компанија требало би да има „расе“ за свој бренд. То је мали елеменат који асоцира, уоквирује, сумира, и стилизује доживљај.
5. Треба фокусирати ситуацију потрошње а не сам производ. (необавезан оброк, а не хот-дог)
6. Треба тежити холистичком искуству које утиче на сва чула, додирује срце, изазива интелект.
7. Треба ускладити различите врсте искустава (осећај, мишљење, понашање и однос) са различитим провајдерима искустава (лого, паковање, адвертајзинг итд).
8. Користити еклектичну методологију. Неки методи могу бити квантитативни, неки квалитативни, неки вербални, неки визуелни. Све је дозвољено, само треба бити истраживачки оријентисан и креативан, а о поузданости, валидности и софистицираности методологије треба мислити касније.
9. Размотрити како се доживљај мења са екстензијом бренда у нове категорије, на *Web-у*, широм света. Поставити питање како бренд треба бити позициониран у зависности од горе поменутог.
10. Компанија не сме бити преспора, бирократски уређена или статична. Треба бити страствена, енергичана, креативана. Овај дух треба да струји организацијом и ствара промене.

Велике корпорације су прихватиле *experiential* маркетинг тренд. *Coca-Cola* је прва од великих компанија која је прихватила овај тренд и инвестирала у маркетинг доживљаја. У касним 90-им они су преполовили буџет за спонзорство и реинвестирали у активаности које базирају на доживљајима, као сто је развијање „*Coca-Cola experience section*“ на бејзбол стадиону у Атланти. У одређеном

⁹ “Потрошачи желе да буду забављени, стимулирани, емоционално погођени и креативно изазвани.” Schmitt, B.H., 1999., *Experiential Marketing: How to Get Customers to Sense, Feel, Think, Act, and Relate to Your Company and Brands*, New York: Free Press; према: Keller, K. 2003., *Strategic Brand Management*, New Jersey: Pearson. str.233.

дијелу стадиона, посматрачи су могли пити кока-колу, забављати се и посматрати утакмицу из доброг угла.

2.2. Један на један маркетинг (One – to - one marketing)

Don Peppers и *Martha Rogers* су популарисали концепт *one-to-one* маркетинга (*Peppers, Rogers 1999*). Објашњавајући овај приступ они наводе низ трендова у маркетинг окружењу, као што су напуштање маркетинга заснованог на трансакцији и његову замену маркетингом односа, напредак информационох технологија (интернет), континуелну фрагментацију масовних медија. Са овим променама, базична поставка *one-to-one* маркетинга је да потрошачи утичу на додавање вредности давањем информација људима из маркетинга, а маркетингери заузврат додају вредности узимајући у обзир информациони импулс од стране потрошача. На овај начин предузећа могу смањити трансакционе трошкове, максимизирати корисност за потрошаче и изградити јаке и профитноне везе са купцима. *One-to-one* маркетинг се базира на неколико фундаменталних концепата:

- фокус на индивидуалном потрошачу уз помоћ база података (издвојити потрошача);
- одговорити на информационе импулсе од стране потрошача-интерактивност (потрошач разговара са нама);
- прилагодити производе и услуге (креирати нешто јединствено за њих).

Оно што је битно јесте третирање различите потрошаче различито, јер свако од њих има различите потребе, систем вредности, животни стил, потрошачке навике и сл.

Ritz-Carlton хотели користе базе података да би забележили преференције својих гостију, тако ако гост има неки специјалан захтев у једном хотелу, то је већ познато када исти гост касније одседне у неком другом њиховом хотелу. На пример ако гост у *Ritz* хотелу у Сан Франциску путем *room service* наручи бело вино са ледом, у *Ritz* хотелу у Њујорку ће му такође испоручити лед уз бело вино без специјалног захтева.

Аутори такође наводе локализовану верзију *one-to-one* маркетинга.

Пошто сте поручили цвеће из локалне цвећаре за нечији рођендан, можете следеће године добити подсетницу која напомиње да сте прошле године послали цвеће одређеној особи и да можете поново то исто учинити. Иако подсетници овог типа могу бити корисни, маркетингери морају знати да људи не желе увек понављати своје понашање. Претпоставка за овај конкретан пример јесте квалитетан производ тј. у овом случају цветни аранжман.

2.3. Маркетинг са дозволом (Permission marketing)

Permission marketing представља корисно средство за изградњу лојалности производу, и подразумева комуницирање са потрошачем након тога што потрошачи изразе вољу да се са њима комуницира тј. имплицитно дају дозволу. Пионир у овој области, *Seth Godin*, процењује да сваки Американац дневно прими

око 3.000 маркетиншких порука (Годин 2005). Он напомиње да маркетингари не могу више искључиво користити „узнемиравајући маркетинг“ (*interruption marketing*) у смислу интензивних телевизијских кампања и оглашавања у магазинима, билборда итд. зато што су потрошачи навикли на овај вид обраћања, мада га не цене превише. Насупрот томе, аутор претпоставља, да потрошачи цене добијање маркетиншке поруке за коју су они дали одобрење.

Имајући у виду број маркетиншких порука које потрошачи добијају свакога дана, Годин објашњава да ако маркетингари желе да привуку пажњу потрошача, они прво треба да добију неку врсту одобрења помоћу активности које претходе продаји – нпр. бесплатан узорак, промоција продаје, попуст, такмичење и сл. Иницирањем сарадње са потрошачима на овакав начин, маркетингари потенцијално могу развити снажније односе са потрошачима настављањем комуникације у будућности. Ова сарадња ће бити настављена у будућности уколико људи који се баве маркетингом поштују жеље потрошача и ако потрошачи изразе жељу да постану више укључени у сам производ.

Permission marketing заокупља интересовање маркетингара захваљујући моћним технологијама које данас постоје на интернету. Уз помоћ великих база података и развијеног софтвера, предузећа могу сачувати огромне количине података о потрошачима и обрадити те податке у циљу слања таргетиране, персонализоване маркетиншке поруке потрошачима.

Годин наводи пет корака за ефективан *permission marketing*:

1. Понудити проспект као стимуланс потрошачу;
2. Након одређеног периода поново проследити проспект који образује потрошача о производу или услузи која се промовише;
3. Ојачати стимулацију наглашавајући да се тражи дозвола;
4. Наставити у истом правцу, тражећи потпуно одобравање потрошача;
5. Током времена, ово води куповини производа и стварању лојалности.

Годин такође нуди својеврстан тест *permission маркетинга*:

1. Да ли сваки маркетинг напор вашег предузећа подстиче „учећи однос“ са вашим купцима? Да ли позива потрошаче на комуникацију?
2. Да ли поседујете базу података? Да ли бележите који број потрошача вам је дао дозволу да комуницирате са њима?
3. Ако вам потрошачи дају дозволу, имате ли шта да им кажете? Да ли сте спремни да учите људе о својим производима?
4. Када неко постане купац ваших производа, да ли радите на томе да наставите комуникацију са њим?

Према Годину, *permission маркетинг* функционише зато што је „предвидив, личан и важан“ На пример, *Columbia House* - класичан *permission маркетинг*, шаље својим члановима месечну музичку едицију, а то је нешто што чланови очекују и што им је битно. Уколико члан одлучи да не задржи издање, он га једноставно врати.

Permission маркетинг на *Web*-у је типичан за *Amazon.com*. Са дозволом потрошача, Амазон користи базу података за бележење потрошачких навика и специфичности. Он им шаље личне маркетиншке поруке. Сваки пут када потрошач купи нешто, он добија *e-маил* који садржи податке о другим производима који би га могли интересовати у складу са првом куповином. На пример, уколико потрошач купи књигу, Амазон му шаље поруку са листом дела истог аутора или наслове дела која су купили други потрошачи који су наручили прву књигу. Само једним кликом потрошач може добити више информација. Амазон такође шаље периодичне *mail-ове* потрошачим информишући их о новим производима, специјалним понудама, попустима и сл. Свака порука је прилагођена индивидуалном потрошачу јер се базира на претходним куповинама и специфичним преференцијама.

Permission маркетинг се може посматрати као развијање дијалога са потрошачем или као дио *one-to-one* маркетинга. Овај приступ претпоставља да потрошачи знају шта хоће. У много случајева, потрошачи имају недефинисане, конфузне, или конфликте преференције, тако да је тешко компанијама да их дефинишу. У операционализацији *permission маркетинга*, битно је препознати да је потрошачу потребна помоћ у формирању преференција. У том смислу, „учествујући маркетинг“ (*participatory marketing*) може бити погоднији израз, јер људи који се баве маркетингом и потрошачи раде заједно у циљу налажења начина да предузеће задовољи циљеве потрошача.

3. ЗАКЉУЧАК

Поменута три нова приступа у развоју маркетинга, као и многи други, помажу да се ојача велики број значајних маркетинг концепата и техника. Из перспективе развоја производа поменута три приступа представљају корисне начине мишљења о томе како изазвати позитивне одговоре на производ и изградити потрошачки оријентисану вредност производа. *One-to-one маркетинг*, *permission маркетинг* и *experiential маркетинг* су потенцијално ефективна средства за постизање веће укључености потрошача у производ. Али треба имати у виду да различити приступи наглашавају различите аспекте вредности производа. На пример, *one-to-one маркетинг* и *permission маркетинг* могу бити посматрани као ефективнији у стварању лојалности потрошача. *Experiential маркетинг* са друге стране је ефективнији у стварању имиџа производа као и побољшању комуникативности производа. Упркос томе што је сваки од приступа ефективнији у одређеном пољу, сва три се могу посматрати као начин да се изграде јаче везе између потрошача и производа.

Једна од импликација ових нових маркетинг приступа је да традиционални *marketing mix* концепт (*4P* – *product, place, promotion, price*) у много случајева не може у потпуности да опише модерне маркетинг програме. Постоје многе активности које се не могу сврстати ни у једну од ових категорија. Ипак предузећа и даље морају да доносе одлуке о томе шта ће, како и где продавати и по којој цени. Другим речима, предузећа морају дефинисати производ, цене и канале продаје у оквиру својих маркетинг стратегија. Карактеристике ових појединачних стратегија су се свакако значајно промениле.

ЛИТЕРАТУРА

1. Aaker, D., E., Joachimsthaler, Brand Leadership: The Next Level of the Brand Revolution, NY: Free Press, 2004.
2. Godin, S., Permission Marketing: Turning Strangers into Friends, and Friends into Customers, NY, Simon&Schuster, 2005.
3. Hill, S., Rifkin, G., 1999., Radical Marketing, New York: Harper Business.
4. Kevin Lane Keller., Strategic Brand Management-Building, Measuring, and Managing Brand Equity, Prentice Hall, NY, 2003.
5. Kotler, P. 2003., Marketing Management, Upper Saddle River, 11 izdanje, NJ: Prentice-Hall.
6. Lindstorm, M., Buyology: Truth and Lies About Why We Buy, Doubleday, 2008.
7. Peppers, D., M., Rogers, Enterprise One to One: Tools for Competing in the Interactive Age, NY, Doubleday, 1999.
8. Pine, J.B., i Gilmore, J.H., 1999., *The Experience Economy: Work Is Theatre and Every Business a Stage*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
9. Post, P., Beyond Brand – The Power of Experience Branding, ANA/The Advertiser, October/November 2006.
10. Zyman, S., 2000., *The End of Marketing As We Know It*, New York, Harper Collins.

Nikola Gluhović

CONTEMPORARY TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF MARKETING

Summary: *This paper is based on the belief that companies in many areas enjoy the last fruits of traditional marketing and operations. Just some twenty years ago these techniques gave the companies a significant competitive advantage. Today this advantage is becoming smaller, since the vast majority of companies in all areas of business uses the same marketing techniques and exactly the same means of communication. The competitive marketing edge disappears. The traditional techniques in marketing and communication were very effective over the years. Companies that used them held leading positions in the markets, which enabled them to squeeze out or refuse smaller competitors. They were able to make their products into strong brands and capture a significant part of the market. Many markets have neatly crystallized, the greatest brands are very recognizable and new brands rarely appear, and the consumers are divided into clearly defined target groups. The bad sides of this neat crystallization are also clear: the markets lost their dynamism – they began to stagnate. We are convinced that the majority of manufacturing and service companies, certainly ever more, will be convinced by necessity or forced to make, in the years ahead, a step forward towards new perspectives of marketing.*

Key words: *Personalizing marketing, experiential marketing, one-to-one marketing, permission marketing, brand leadership paradigm.*

JEL classification: *M31, M39*

МЕЂУНАРОДНИ МОНЕТАРНИ ФОНД – ОД ИДЕЈЕ ДО САВРЕМЕНЕ ПРАКСЕ

Апстракт: ММФ је основан крајем Другог свјетског рата, како би се успоставио нови међународни монетарни систем, који се базира на једном облику фиксног девизног курса, централној међународној монетарној институцији која на специфичан начин ставља девизна средства на располагање централним банкама и америчком долару као резервној валути. Овај систем је због одређених унутрашњих слабости (Тифинов парадокс) престао да функционише почетком 70-их година 20. вијека, али је ММФ наставио да постоји прилагођавајући се новим околностима. Тако данас ММФ дјелује на фундаментално другачијим основама. Ти принципи обухватају признавање права сваке земље да бира режим девизног курса. Извор средстава су му, поред квота, и позајмљивања од развијених земаља и земаља са трговинским суфицитима (ГАБ и НАБ). Средства данас позајмљује владама земаља, а не монетарним властима, па та средства више нису намијењена искључиво за одржавање девизног курса и износе много веће релативне износе него на почетку, са дужим роковима враћања.

Кључне ријечи: прилагодљиво фиксни девизни курс, банка централних банака, квоте, слобода одабира девизног курса, НАБ.

ЈЕЛ класификација: E02

1. УВОД - РАЗЛОЗИ ЗА НАСТАНАК ММФ-А

Не можемо се дотаћи једне овако битне институције, која утиче на живот тако великог броја људи у свијету, а да прво не објаснимо разлоге за њен настанак. Ти разлози нас суштински враћају на један период, много прије формалног оснивања ММФ-а. То је период тзв. „златног стандарда“ који је дефинисао међународни монетарни систем између 70-их година 19. вијека и 1914. године. Као што је познато, монетарни систем у овом периоду се заснивао на постојању „златног паритета“ који је објављивала централна банка сваке земље, а који је дефинисао количину злата која се може добити за једну новчану јединицу посматране валуте. Централна банка је преузимала обавезу унутрашње (слобода да се банкноте, папирни новац, замијене за одређену количину злата у централној банци) и спољне (слобода неометаног уношења и изношења злата из земље како би се платили одређени рачуни) конвертибилности чиме је фактички, између најразвијенијих земаља свијета, успостављен систем фиксних девизних курсева. У ово

¹ Виши асистент, Економски факултет Универзитета у И. Сарајеву, Ул. Алексе Шантића 3, Пале;
E-mail: markodjogo@yahoo.com;

доба долази до огромног раста индустријске производње и до тада незапамћеног раста међународне трговине. Овај период релативног просперитета, који су многи касније звали „златним периодом“ међународне економије, прекинут је избијањем Првог свјетског рата када све земље учеснице уводе забрану извоза домаћег злата (практично укидају спољну конвертибилност својих валута). Након завршетка рата у пораженим земљама, али и у земљама побједницама, долази до великих економских проблема (незапослености, инфлације) што већина тадашњих економиста веже за напуштање златног стандарда и предлаже повратак „провјереним вриједностима“. До остварења ових приједлога долази 1925. године када Велика Британија проглашава поновну пуну конвертибилност фунте што убрзо чине и централне банке, као и већине других развијених земаља. Једина разлика у односу на предратни систем је била што су централне банке мање развијених земаља могле да умјесто злата држе и девизне резерве са којима би браниле фиксне курсеве. То технички није ништа мијењело, будући да су ове земље могле и да претходно размијене своје девизне резерве за злато, па да њима бране фиксне девизне курсеве. Међутим, овај период није трајао дуго. Већ 1931. године Велика Британија, притиснута нагомиланим спољнотрговинским дефицитом и великом економском кризом, напушта златну подлогу за фунту и упушта се у низ „конкурентних девалвација“ како би побољшала своју трговинску позицију. То за њом чине и скоро све друге развијене земље, упуштају се у низ протекционистичких мјера које ће међународну трговину у овом периоду довести на најнижи ниво од прве индустријске револуције. Разлози за неуспјех овог другог покушаја су и разлози за настанак ММФ-а и објашњење основних механизма на којима је почивао класични ММФ. Наиме, сматра се да Велика Британија није била у стању да дуже брани фиксни девизни курс, јер је 1925. године покушала да одржава идентичан девизни курс који је 1914. године напустила. У току рата у Великој Британији је постојала висока инфлација, а и након Првог свјетског рата ова земља је изгубила много од своје предратне моћи, па је овај курс једноставно био прецијењен и натјерао је ову земљу да нагомилава спољнотрговински дуг. Уз то је избила и велика економска криза а није ни постојала нека међународна институција (идеја о оснивању неке институције са функцијама ММФ-а је постојала, али никада није остварена), па *Bank of England* није и могла да у таквим околностима посуди додатне количине ликвидних средстава којима би бранила девизни курс. То су грешке које ће бити исправљене прилоком оснивања ММФ-а.

2. БРЕТОНВУДСКА (BRETTON WOODS) КОНФЕРЕНЦИЈА И ОСНИВАЊЕ ММФ-А

Крајем Другог свјетског рата земље побједнице, прије свега Сједињене Америчке Државе су схватиле важност уређења међународног монетарног система на принципима који ће обезбиједити његову дуготрајност и омогућити брз развој свјетске трговине. На тај начин би се избјегле нове кризе које су у прошлости представљале плодно тле за бујање екстремног национализма и у крајњој линији нацизма. Због тога су у Бретон – Вуду, у Новом Хемширу (New Hampshire), 1944. године САД сазвале међународну конференцију на којој је учествовало 45 земаља између осталих и СССР и представници Краљевине Југо-

славије. Преговори су текли тешко из два разлога. Прије свега, концепт ММФ-а који је усвојен признавао је привредну супериорност САД-а чему су се (неуспјешно) супротставиле СССР и Велика Британија. Додуше, СССР се супротставио игнорисањем и врло брзим напуштањем ММФ-а, што су ускоро пратиле и земље источне Европе. За њих су слободна трговина и конвертибилне валуте, са обавезом држања фиксног курса спрема долара, саме по себи биле неприхватљиве. Велика Британија није била против слободне трговине и фиксних девизних курсева, али није жељела да се у центру новог монетарног система нађе долар, што би долару обезбиједило улогу основне свјетске валуте, улогу коју је дуго имала британска фунта и која обезбјеђује многе погодности. Због тога је Велика Британија предложила формирање неке врсте свјетске обрачунске валуте као пондера одређеног броја националних валута, према којој би се утврђивао девизни курс. Да подсјетимо, то је идеја која је касније материјализована у европском монетарном систему приликом стварања екија (претходнице евра). Велика Британија је покушала да одбрани своје ставове са два аргумента. Прије свега, она је била једна од ријетких земаља која је још увијек посједовала златне резерве (већина других европских земаља, опустошених ратом, је остала без њих, било да су их власти пребациле у САД, било да су их Нијемци конфисковали) и друго, вођа њихове делегације је био један од највећих економиста тог времена али и уопште - Џон Мајнард Кејнс (John Maynard Keynes). Ипак Амерички предлози тј. Харија Декстера Вајта (Harry Dexter White) из Министарства финансија САД су на крају прихваћени и тако је настао класични ММФ, чије ћемо уређење и начин функционисања описати у сљедећем дијелу овога рада.

3. ФОРМАЛНО УРЕЂЕЊЕ ММФ-А, ИЗВОРИ СРЕДСТАВА И ПЛАСМАНИ

Формално, ММФ-ом управља Одбор гувернера, као највиши орган. У њега свака земља именује или министра финансија (САД) или гувернера централне банке (већина европских земаља). Овај одбор одлучује о најважнијим питањима која долазе пред Фонд и врло ријетко се састаје, обично једном годишње. Фондом оперативно управља Извршни одбор, који броји 24 члана. Осам именују гувернери централних банака најразвијенијих свјетских земаља, а 16 се бира по регионима и они се мијењају. Оно што је битно, било у Одбору гувернера, било у Извршном одбору, је да се одлучује у скаду са квотама, тј. по правилу да највише гласачких права имају они који фонду дају на располагање највише средстава, а то су најразвијеније земље свијета. Квота се у почетку одређивала на основу БДП-а по становнику и учешћа у свјетској трговини. Касније је у обрачун квоте узето више параметара. Било како било, највеће земље, које предводе САД, располажу са натполовичним износом гласачких права. Саме САД располажу са око 16.5% гласачких права, а ако се зна да је за доношење најважнијих одлука потребно 85% гласова "за", то САД-у даје практично право вета на било коју одлуку Фонда.

Сада да се вратимо самим квотама. Оне су основни извор средстава Фонда (за разлику од нпр. Свјетске банке). Свака земља је дужна да 25% своје квоте уплати у злату или некој конвертибилној валути, док остатак средстава може да уплати у домаћој валути. С обзиром да за великим бројем националних валута не

постоји довољно тражње (траже се долари, фунте, јени, еври, а не пезоси, динари, куне..), сматра се да је око половина средстава фонда неупотребљиво. На основу овако прикупљених средстава фонд даје кредите у облику стендбај аранжмана. Битно је нагласити да је Фонд оригинално давао кредите само централним банкама и то када би им понестало девизних резерви да бране свој фиксни девизни курс. То је била прва новост у односу на предратни период. Друга новост је била увођење *прилагодљиво фиксних девизних курсева*. За разлику од предратног покушаја оцавања фиксних девизних кусева, у новом систему је постојала могућност да земља у договору са ММФ-ом изврши прилагођавање девизног курса, али само ако може да докаже постојање фундаменталне неравнотеже. У суштини, земља је морала да докаже да је предузела све разумне мјере, а да се њен спољнотрговински дефицит, ипак, није могао неутралисати у дужем временском периоду. Краткотрајни спољнотрговински дефицити и одлив девиза, који они прате, нису могли бити кориштени као разлог за напуштање постојећег девизног курса и земља је морала да га брани, а ако би јој понестало средстава обраћала се за кредит ММФ-у.

Још једна битна ствар, коју треба поменути је класични стендбај² аранжман, који није кредит у класичном смислу ријечи. Прије свега, ММФ ставља некој централној банци на располагање средства до 125% износа њене квоте. Значи свега 25% квоте се позајмљује, док је остатак средстава сама земља уплатила у Фонд у облику квоте. Како је 25% квоте уплаћено у ефективним средствима, за тих 25% се заправо ради о самопозајмљивању и на подизање тих средстава Фонд не поставља скоро никаква ограничења. Како је земља уплатила осталих 75% средстава у националној валути, код следеће 3 транше стендбај аранжмана се заправо ради о конверзији из националне валуте у неку конвертибилну валуту. Како Фонд ту конверзију чини по званичном курсу и тиме помаже земљи да дође до квалитетније валуте, за добијање ових средстава он поставља и одређене услове. У суштини, што се ради о вишој транши, услови су тежи и од земље се захтијевају прилагођавања која ће јој омогућити исправљање спољнотрговинског дефицита, тако да јој средства Фонда више неће бити потребна.

4. ПРОБЛЕМИ СА ФУНКЦИОНИСАЊЕМ МЕЂУНАРОДНОГ МОНЕТАРНОГ СИСТЕМА ПО БРЕТОНВУДСКОМ СПОРАЗУМУ

Систем који смо описали је доста добро функционисао око четврт вијека. У том периоду су земље „западне демократије“ обновили своје привреде и трговину, успостављен је несметан ток капитала итд. Међутим, ни овај систем није био без унутрашњих контрадикторности које су временом довеле до његовог, додуше само дијелимичног напуштања. Те контрадикторности је међу првима уочио Робер Трифин, раних 60-их година прошлог вијека. Он је запазио да код система који почива на једној валути, као што овај систем почива на долару, постоји сукоб између потребе за одржавањем међународне ликвидности и по-

² Стендбај, прост превод би био: На чекању. То значи да су средства која жели да користи земља већ обезбијеђена и земља може да их искористи ако се за то укаже потреба, али само ако испуни одређене препоруке ММФ-а.

вјерења у ту валуту. Једноставно, да би долар могао бити међународна валута, они који га требају, морају имати могућности да дођу до њега. Једини начин за то је да САД имају континуиран спољнотрговински дефицит. С друге стране, такав дефицит би, дугорочно гледано, подрио повјерење у долар, јер када би САД доларска дуговања акумулирана током година премашила америчке златне резерве, долар би остао без конкретног покрића. Управо ово се догађало, па су се САД златне резерве топиле са неких 25 милијарди³ долара у 1949. на свега 10,9 милијарди већ 1968. године. Поред тога, постојао је и одређени терет који су носиле САД, јер су преузимањем обавезе да очувају повјерење у долар, себи везале руке да девалвацијом поправе спољнотрговинске рачуне. Ипак, овакав положај је САД обезбеђивао и огромне предности, ткз. „бесплатан ручак“⁴, због чега, бар дијелом, представници САД нису били вољни да прекину овај систем, иако су били свјесни његове слабости. Покушаји да се спаси овакав систем у 60-им годинама 20. вијека су следећи:

- *забрана америчким држављанима да држе злато у иностранству, програм унапређења извоза, увођење обавезе да корисници америчке помоћи купују америчке производ;*
- *повећање квота ММФ-а у 1962, чиме би се Фонду ставила већа средства на располагање којима би могао да интервенише, а земље које већ имају вишкове долара ова средства уступила Фонду;*
- *ФЕД ствара фондове у главним западним валутама у 1962. како би могао да откупљује доларе без кориштења злата;*
- *опити договор о позајмљивању из 1962, којим се не дира у квоте а самим тим ни у гласачка права, Фонду се обезбјеђују додатна средства за интервенцију;*
- *стварање Специјалних права вучења (СДР) у 1967. (и амандман на статут Фонда).*

5. НАПУШТАЊЕ БРЕТОНВУДСКОГ СПОРАЗУМА, ПОСЉЕДЊИ ПОКУШАЈИ СПАСАВАЊА И НОВИ МЕЂУНАРОДНИ МОНЕТАРНИ СИСТЕМ

И поред свих ових покушаја спасавања, оригинални Бретонвудски споразум је доживио дебакл када је 1971. године амерички председник Никсон прогласио мораторијум на обавезу Америке да мијења злато за доларе. Ова одлука је заправо била изнуђена чињеницом да су америчке златне резерве одавно биле истрошене, а америчка привреда, погођена трошковима рата у Вијетнаму, желјела да побољша своје перформансе. Без долара као централне валуте, међународни монетарни систем се нашао пред огромним изазовом на који су различите земље различито реаговале. Европљани су одлучили да обнове Бретонвудски споразум,

³ Рачунато по цијени од 35 \$ за једну фину унцу злата, што је била цијена коју су гарантовале САД све до пада овог система.

⁴ Остаће упамћено да је француски прецедник Де Гол тврдио да Француска заправо плаћа трошкове рата у Вијетнаму, иако у њему не учествује, на тај начин што чува своје резерве у доларима, па је Француска више пута од САД захтијевала огромне конверзије долара у злато.

али само унутар Европе и са одређеним корекцијама (прије свега није постојала централна валута већ еки, касније евро) у облику Европске монетарне уније која је накнадно прерасла у еврозону. Америка и Јапан су успоставили контролисане флексибилне курсеве спрам основних трговинских партнера, што је у осамдесетим изазвало озбиљне сукобе у облику низа конкурентских девалвација. Неке друге земље (нпр. већи број земаља југоисточне Азије) је успоставио фиксне курсеве спрам долара итд. Остаје чињеница да су амерички експерти добро процијенили да ће долар и после напуштања Бретонвудског споразума остати доминантна свјетска валута, што је остао до дана данашњег. Посљедњи покушај спасавања класичног Бретонвудског система био је договор у Смитсонџанском институту 1972, чиме су заправо само омјери⁵ промијењени, али је суштина споразума остала иста. Ипак, већ 1973. је напуштен и овај споразум. ММФ је све ове промјене легализовао тек 1978. у облику II амандмана на Статут Фонда.

6. ПРОМИЈЕЊЕНА УЛОГА ММФ-А У СВИЈЕТУ БЕЗ ОБАВЕЗНИХ ФИКСНИХ ДЕВИЗНИХ КУРСЕВА

Ако посматрамо ММФ, данас се може рећи да је концепт из 1944. скоро у потпуности напуштен. То се лако може образложити. Погледајмо само нека основна начела некада и данас.

6.1. Девизни курсеве (смисао постојања)

Оригинални споразум је подразумијевао обавезну примјену фиксног, додуше прилагодљивог, девизног курса док, је данас свакој земљи остављена могућност да слободно изабере систем девизног курса. Ипак, ММФ мањим земљама обично препоручује неки облик фиксног девизног курса, али то није формална обавеза. Једина преостала обавеза су консултације које мисије ММФ-а сваке године врше са земљама чланцама у циљу разматрања одрживости изабраног система у контексту економске ситуације у датој земљи.

6.2. Стендбај аранжмани (пласмани)

У оригиналном споразуму је постојало пет класичних транши по 25% квоте (укупно 125% квоте), у којима је ММФ стављао централној банци на располагања одређена средства и то искључиво за одбрану девизног курса и та су средства морала бити враћена у року од 3 до 5 година. Данас ММФ позајмљује и до 480% квоте у облику разних споразума као што су Компензаторне олакшице, олакшице за формирање тампон залиха, олакшице за структурно прилагођавање, а у новије вријеме се најављују и нове врсте, као што су флексибилне кредитне линије и лако доступни аранжмани из предострожности, са роком доспјелости и до 10 година. Осим тога, средства се више не одобравају само монетарним

⁵ Са 35 долара за једну фину унцу злата на 38 долара и обим флукуације је помјерен са $\pm 1\%$ на $\pm 2,25\%$.

властима земље за одбрану девизног курса већ и владама које могу да их искористе у сасвим другачије сврхе. Тиме Фонд губи препознатљивост чисто монетарне институције и залази на поље развојних политика.

Табела бр. 1 – Кредити ММФ-а

Транше	Услови	Максималан износ (од квоте)	Враћање (у годинама)
Златна	Нема	25%	---
Прва транша	Прихватљив напор	25%	3-5
3,4,5 транша	Стендбај споразум са повлачењем средстава у складу са испуњењем договора	3x25%=75%	3-5
Продужене олакшице	Програм средњег рока и детаљан програм за 12 мјесеци	165%	4,5-10
Нова политика приступа	На бази уговора у оквиру виших транши	100% годишње, кумулативно 300%	3,5-7
Компензаторске финансијске олакшице	Спремност сарадње са фондом	95%	3-5
Олакшице за формирање тампон залиха	Спремност на сарадњу са фондом	35%	3-5
Олакшице за структурно прилагођавање	Програм средњег рока настао у сарадњи са Свјетском банком	50%	5,5-10
Проширене структурне олакшице		255%	5,5-10
Олакшице за системску трансформацију	Намјера да се усагласи програм прилагођавања са ММФ-ом	50%	4,5-10

Извор: Међународне финансије, Радован Ковачевић, стр.178-179.

6.3. Извори средстава које користи ММФ

У оригиналном споразуму једини извор средстава су биле квоте. Оригиналне квоте су од тада подизане у чак 12 прилика, али ни то није било довољно па је ММФ почео да повремено позајмљује средства од земаља са спољнотрговинским суфицитом (прије свега Јапана, Њемачке, Саудијске Арабије и у скороје време Кине) и развијених земаља. Прва оваква позајмица је обављена 1962. године, а посљедња прошле године када су ММФ-у затребала средстава за стабилизацију девизних курсева бројних ЗУР и ЗУТ. За овакве позајмице је битно да не мијењају однос гласачких права у ММФ-у, али свакако да представљају ствар престижа, па чак и прејудицирају промјене у ММФ-у. Тако је 2008. године највише средстава ММФ-у на располагање ставила Кина, да би се накнадно развијене земље сложиле да се подигне кинеска квота у ММФ-у, а самим тим и њен утицај. Најављено је и скоро издавање обвезница фонда чиме би се заобишло директно преговарање са

земљама и пустило њима на слободну вољу да одлуче колико ће средстава ставити на располагање Фонду.

Табела бр. 2 - НАБ⁶

Земља која посуђује средства	Средства у СДР
САД	6,712
Јапан	3,557
Њемачка	3,557
Француска	2,557
Велика Британија	2,557
Саудијска Арабија	1,780
Италија	1,772
Швајцарска	1,557
Канада	1,396

Извор: ММФ

7. ПРИПРЕМА ЈЕДНОГ ММФ ПРОГРАМА

Недавно су Србија, Босна и Херцеговина и друге земље региона добиле нове стендбај аранжмане. За ширу јавност то није било никакво изненађење, будући да је још бивша СФРЈ била редован корисник ових средстава. Додуше, Србија је прије коју годину вратила дио дугова ММФ-у и најавила да у будућности нема намјеру да тражи нове зајмове⁷. Ипак, криза која је услиједила довела је до промјене тог става, па нови аранжман за Србију износи 2,95 милијарди евра, док је БиХ договорила 1,2 милијарде долара у три годишње рате. Иако се о износу и сврси ових кредита доста говорило, већи дио јавности не зна како заправо изгледа пут за добијање ових средстава, па сматрамо да може бити занимљиво презентовати како изгледа типична мисија Фонда током које се договара нови стендбај аранжман или утврђују услови за расположивост виших транши.

Типична мисија Фонда за одобрење новог аранжмана траје двије до три недеље, док је код утврђивања услова за подизање виших транши поступак мало краћи.

Практичан поступак почиње када у земљу стигне тим ММФ-а. Овај тим се састоји од четири до шест чланова из различитих одсјека Фонда. Обично се унапријед састави одређени упитник, за који би требало да тим сакупи одговарајуће информације, мада, с обзиром да је ту садржина оваквих упитника и жељени параметри (ради се о макроекономским параметрима) углавном познати, најчешће се мисија концентрише на техничке аспекте, тј. на процјену вриједности посматраних параметара у сарадњи са властима дотичне земље. Наравно, постоје одређене специфичности, у зависности од историје земље у отплати кредита и врсти кредита о којем се ради у дотичном случају. Нпр. као што смо навели у та-

⁶ Ово је примјер НАБ-а из 1997. године а и послје тога је било нових позајмица.

⁷ Данас већ можемо говорити о стендбај аранжманима као о класичном кредиту, јер су, као што смо објаснили, оригиналне карактеристике ових инструмената изблиједјеле током времена.

бели бр. 1, ако се ради о олакшицама за структурно прилагођавање, при оцјени параметара и одлучивању о испуњености услова за добијање кредита неопходно је укључити и особље Свјетске банке. Особље банке, након разматрања ситуације у земљи (која обично није добра, чим се земља обратила ММФ-у за позајмљивање средстава), даје макроекономске препоруке које по правилима ММФ-а не би требало да буду конкретне. Ово због тога што Фонд по статуту не смије да се мијеша у политичку ситуацију у земљи, па је начин за достизање жељених циљева препуштен самој земљи. Од овог правила мисије ММФ-а понекад одступају, када је очит извор дебаланса у земљи. Ипак, у већини случајева оставља се земљи да се изјасни на који начин мисли да достигне постављене (макроекономске) циљеве. Мјере за достизање тих циљева, ако их прихвати особље на терену ММФ-а, представљају коначан резултат преговора и оне се прецизирају у меморандуму (писму о намјерама) које потписују званичници земље која тражи средства.

Овај меморандум се подноси генералном директору заједно са потписаном молбом за финансијску помоћ. Он ове документе, заједно са извјештајем тима, подноси Извршном одбору, који доноси одлуку о давању или недавању зајма. У пракси, Одбор скоро увијек прихвата захтјев, будући да је меморандум створен кроз преговоре представника Фонда и званичника земље, који у пракси и не подносе писмо о намјерама ни молбу, док све аспекте не усагласе са тимом ММФ-а.

ОвOME треба додати и чињеницу да је циљеве из програма о намјерама тек потребно постићи, па ММФ увијек може да обустави даље кориштење средстава (више трансхе), ако се земља не придржава преузетих обавеза и то стриктно, како је записано у меморандуму⁸.

8. ЗАКЉУЧАК

ММФ је врло специфична међународна институција, која осим, можда одређене сличности са БИС банком, нема адекватног претходника. Настао је 1944. године на конференцији у Бретон Вудсу (САД), из потребе да се отклоне одређене слабости претходних међународних монетарних система, да би постао кључни дио механизма који ће успјешно функционисати на већем дијелу земаљске кугле наредних четврт вијека, током којег ће се обновити земље порушене ратом и свјетска трговина дићи на до тада незапамћени ниво. У средишту тог механизма налазили су се прилагодљиво фиксни девизни курсеви свих националних валута спрам долара, ММФ као банка централних банака, која не даје класичне кредите будући да се средства одобравају на основу уплаћене квоте, и обавезе ФЕД-а да одржава златно покриће за долар по фиксном паритету, утврђеном још прије почетка Другог свјетског рата. Ипак, овај систем је имао одређене слабости које су довеле до његовог дјелимичног напуштања почетком 70-их година. Те слабости се огледају у супротности потребе за обезбјеђивањем међународне ликвидности (неопходност да земља резервне валуте генерише спољнотрговински дефицит) и повјерења у валуту те земље како спољни дуг земље расте. Иако је

⁸ Недавно смо имали примјер када је ФБИХ жељела да промијени начин уштеде средстава, на који се обавезала у меморандуму. ММФ је аутоматски обуставио већ договорену и одбрану трансху док се ФБиХ не врати испуњену преузетих обавеза.

било много покушаја да се овај систем очува, он је ипак у основи напуштен када је председник САД Никсон суспендовао конвертибилност долара 1971. године. ММФ тада показује немоћ да утиче на најјаче земље „западне“ хемисфере, које од 1973. године практично почињу да користе контролисано флукутирајуће девизне курсеве, док се Европа монетарно повезује у облику европског монетарног система. ММФ слободу одабира режима девизног курса верификује тек 1976. године на конференцији у Кингстону на Јамајци, а ступила је на снагу 1978. године. Још прије тога ММФ уочава мањак средстава прикупљених преко квота, па почиње да позајмљује од власти развијених земаља⁹ у облику Генералног уговора о позајмљивању (ГАБ), чиме се, такође, одступа од првобитних принципа. Задње значајно одступање ММФ-а од првобитних принципа тиче се намјене средстава које ММФ позајмљује централним банкама. Наиме, ММФ је почео да одобрава кредите за структурно прилагођавање, системску трансформацију итд. и то са роковима враћања и до 10 година. Због свега наведеног, може се рећи да је ММФ изгубио препознатљивост чисто монетарне институције и данас послује на неким новим принципима, по којима се донекле приближио ИБРД-у. Међутим, да Фонд и даље има значајну улогу у свијету показала је недавна свјетска финансијска криза, када су се многе земље свијета, укључујући и неке чланице ЕУ, обратиле ММФ-у за помоћ, чиме је Фонд опет доспио у жижу интересовања свјетске јавности и чиме су створени услови за ревитализацију његове улоге.

⁹ У задњих пар година ММФ све више посуђује и од Кине, Бразила, Русије и других ЗУР што показује раст значаја ових земаља у свјетској привреди.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Boughton, J. and K. Sarwar L., Fifty Years after Bretton Woods; The future of the IMF and the World Bank, Washington DC, 1995.
2. ЦББХ, Дозначена средства по основу stand-by аранжмана“, Сарајево, 2010.
3. De VRIES, Garritsen M., The IMF in a changing world, 1945-1985, Washington DC, 1986.
4. Јовановић-Гавриловић П, „Међународне пословне финансије“, Економски факултет Београд. Београд, 2000.
5. Ковачевић Р., „ Међународне финансијске институције“, Институт за спољну трговину, Београд, 1998.
6. Ковачевић, Р. Међународне финансије“, Институт за спољну трговину, Београд, 1999.
7. Nowzad, B, The IMF and its critics, Essays in International Finsance, Princeton, 1981.
8. СЕЕбиз , „ММФ одобрио Србији stand-by аранжман вредан 2,94 милијарди евра“ 16.5.2009. , доступно на: www.seebiz.eu.
9. Стоиљковић В., „Међународно привредно право“, ИП Јустинијан, Београд, 2003.
10. Вранкић Д., „Stand by аранжман БиХ са ММФ-ом и утицај на приватни сектор економије у свјетлу глобалне кризе“, Трезор БиХ, 2009.

Marko Đogo

INTERNATIONAL MONETARY FUND – FROM IDEA TO CONTEMPORARY PRACTICE

Summary: *The IMF was established at the end of World War II, in order to establish a new international monetary system, which is based on one form of fixed exchange rate, the central international monetary institution which in a special way places the foreign currency at the disposal of the Central Banks and the U.S. dollar as a backup currency. Due to some internal weaknesses (Tiffin's paradox) this system ceased to function at the beginning of the 1970s, but the IMF continued to exist adapting itself to new circumstances. So, today, the IMF operates on fundamentally different grounds. These principles include recognition of the right of every country to choose the exchange rate regime. In addition to quotas, its sources of funds are borrowings from developed countries and countries with trade surpluses (GAB and NAB), and today it lends funds to the governments of countries, not to monetary authorities. So, those funds are no longer intended solely to maintain the exchange rate, and they go up to much higher relative amounts than at the beginning, with longer repayment terms.*

Key words: *adaptive fixed exchange rate, Bank of Central Banks, quotas, freedom of choosing the exchange rate, NAB*

JEL classification: *E02*

УЛОГА И ЗНАЧАЈ СОЦИЈАЛНЕ ПОЛИТИКЕ У ОКВИРУ ТРЖИШТА РАДА

Апстракт: У раду је приказана улога и значај социјалне политике која је данас високо на листи приоритета тржишних економија које за циљ имају одржив економски развој. Истакнути су појмови социјално партнерство и социјални дијалог, чије занемаривање може изазвати велике проблеме, посебно на тржишту рада. Социјална политика у ЕУ сваки дан постаје све значајнија. Заједно са политиком запошљавања усмјерена је на осигуравање квалитетних услова за рад, заштиту и сигурност на радном мјесту, права трудница, регулисање радног времена, итд. У Босни и Херцеговини нема јединствено формулисане социјалне политике. Развој ефикасне социјалне политике с позитивним приступом запослености представља приоритетан задатак владе и у ФБиХ и у РС. Проблем представља и висока стопа сиромаштва, потом недовољна гендер сензитивност и социјална искљученост. Босна и Херцеговина се налази у процесу приближавања Европској унији и због тога мора извршити одређена прилагођавања европским захтјевима кад је у питању тржиште рада и социјална политика.

Кључне ријечи: социјална политика, социјални дијалог, социјално партнерство, социјална искљученост, тржиште рада.

ЈЕЛ класификација: E24, H52, J16, J28

1. УВОД

Социјална политика је кључна јавна политика која утиче на одрживи развој друштва. Она се бави узроцима, облицима и посљедицама редистрибуције националног дохотка, а циљ јој је превладавање социјалних ризика и санирање посљедица које на алокацију социјалне добробити доноси тржиште. Када се говори о социјалној политици, све се чешће могу чути појмови: социјално партнерство и социјални дијалог.

Социјално партнерство, према великом броју аутора, представља заједничку сарадњу, размјену информација и заједничко рјешавање проблема и то најчешће путем социјалног дијалога. Социјални партнери морају имати способност да развију заједничку стратегију и усагласе различитости које их карактеришу; морају дјеловати заједно на ефикасан начин. У већини земаља као социјални партнери јављају се невладине организације, цивилни сектор и научници

¹ Виши асистент, Правни факултет, Универзитет „Демал Биједић“, Универзитетски Кампус, Мостар, E-mail: nerma@unmo.ba;

и често социјални партнери имају надзорну и савјетодавну улогу за извршну власт.

Социјални дијалог се односи на све типове преговарања, консултација и размјене информација између социјалних партнера о питањима од заједничког интереса, а тичу се економске и социјалне политике.

Социјална политика на европском нивоу од оснивања Европске заједнице 1958. године била је усмјерена прије свега на економска питања, да би се касније, посебно након ступања на снагу уговора о ЕУ 1993. године, позорност посветила изградњи Европе на социјалном плану. Данас је социјална политика високо на листи приоритета ЕУ. Босна и Херцеговина на путу ка Европској унији већу пажњу треба посветити социјалној политици. Међутим, припреме везане за социјалну политику заостају и споро се реализују, што и не изненађује, с обзиром на постојећи систем политичког уређења којег карактерише комплексност.

2. УЛОГА И ЗНАЧАЈ СОЦИЈАЛНЕ ПОЛИТИКЕ

Социјална политика (Лакићевић 1980: 7-8) схвата се као посебна грана државне дјелатности којом се ублажавају класне супротности, посебно оне у области расподеле. Ова је политика израз солидарности и сарадње друштвених класа; идентификује се са социјалном економијом. Схвата се као законски заснована интервенција државе у области расподеле, те се дефинише као интегрални дио опште политике, економије и културе. Циљ социјалне политике (Јовановић 2006: 627) једне земље јесте обезбиједити друштвено прихватљив минимум животног стандарда за цјелокупно становништво.

Основни појмови (Лакићевић 1980: 15-42) из социјалне политике јесу:

социјални развој - процес квантитативног раста и квалитативних промјена које се дешавају у сфери животних, радних и друштвених услова;

животни стандард - ниво животних и радних услова људи, односно степен задовољавања човјекских потреба;

социјална сигурност - скуп друштвених мјера и акција у циљу гарантовања животних услова поводом социјалних случајева;

социјални случај - обухвата све објективне догађаје који се односе на животне и радне услове човјека;

социјални проблем - објективна или релативна промјена која унутар одређеног друштва;

социјално право - једна од најмлађих правних грана; велики број разноврсних правила и правних норми; социјално право у објективном смислу представља скуп правних правила и норми којима се регулише социјално обезбјеђење људи; у субјективном смислу даје право физичком лицу да од надлежног органа захтијева одређене престације;

социјална заштита је друштвена дјелатност која се бави задовољавањем основних животних потреба појединаца и друштвених група погођених социјалним случајевима;

социјално осигурање - законом установљено обавезно материјално обезбјеђење и здравствена заштита радника и њихових породица;

социјално обезбјеђење - елементи животног стандарда који су претпоставка за остварење благостања људи.

Главна начела социјалне политике су: хуманизам, солидарност и узајамност. Социјална политика као друштвена пракса доста је сложена појава. Односи се на проблеме који укључују зараде, програме социјалне помоћи, пензије, здравство, образовање, мобилност радне снаге и осигурање у случају незапослености (Јовановић 2006: 627).

Основни фактори (економски и политички систем, становништво, наука, морал, обичаји и религија) социјалне политике важни су јер одређују карактер, циљеве, методе и средства социјалне политике. Техника и технологија мијењају се невјероватном брзином, а од становништва се очекује прилагођавање тим промјенама, јер све те промјене доводе до нарушавања одређених односа унутар породице и друштва. Човјек је прилично погођен овим промјенама јер се сам он спорије мијења од технике и технологије. Погођени смо брзим ритмом живота, намеће нам се и морамо бити флексибилни јер вањске промјене траже промјене и у нама. Многи се не снађу и тако доведу себе у неповољну ситуацију у том амбијенту којег карактерише „трка за временом и новцем“, у којем се човјек удаљава од породице и осјећа се отуђено.

Све се чешће сусрећемо с појмовима социјално партнерство и социјални дијалог.

Није позната ниједна општеприхваћена дефиниција социјалног партнерства, зато што различити аутори имају различито поимање овог појма. Ипак, нешто је заједничко свим тим дефиницијама, а то је да оно представља заједничку сарадњу, размјену информација и заједничко рјешавање проблема. Дјеловање социјалног партнерства у функцији тржишта рада огледа се од нивоа предузећа па све до законодавне власти (Јовановић 2006: 483). Унутар предузећа, као микро-економске јединице, реализује се путем представника синдиката и битан је фактор пословног успјеха.

Појам који је уско везан за социјално партнерство јесте социјални дијалог чије занемаривање може узроковати доношење неодговарајућих рјешења. Веће промјене унутар предузећа много је лакше превазићи помоћу социјалног дијалога, а непостојање дијалога може изазвати велике проблеме.

3. СОЦИЈАЛНО ПАРТНЕРСТВО И СОЦИЈАЛНИ ДИЈАЛОГ

Партнерство као појам служи за изражавање важних компоненти односа, а то су споразумијевање и уважавање. Овај појам обухвата следеће: (Цвитковић 2003: 482) социјално препознавање различитих интереса социјалних партнера, презентовање интереса свих социјалних партнера који су међусобно супротстављени, организовано дјеловање социјалних партнера у циљу квалитетног регулисања рада и тржишта рада. Партнери су једнаки и равноправни и такав ће однос међу њима постојати док се партнерство дјеломично или у потпуности не наруши (Zrinščak 2005: 175). Социјални се партнери најчешће дефинишу као удружења послодаваца и синдиката, уз владу као трећег партнера (Zrinščak 2005: 176).

За потпуни успјех социјалног партнерства социјални партнери би требало да имају снажно заједничко увјерење да је партнерство дугорочни модел који ће сви заједнички разумјети и промовисати. Битно је заједничким снагама сагледати постојеће стање и проблем те донијети адекватну одлуку и начин за рјешавање проблема. Социјални партнери морају имати способност да развију заједничку стратегију и усагласе различитости које их карактеришу; морају дјеловати заједно на ефикасан начин. Партнери који воде дијалог морају бити једнакоправни, уважавати се, не сматрати се политичким непријатељима, вјеровати у неке заједничке циљеве и бити свјесни да без сарадње нема напретка. Појам социјалног партнерства признаје легитимност различитих улога, интереса и вриједности, имајући у виду постизање договора о начину функционисања друштва или неких његових дијелова (Zrinščak 2005: 176). Уколико споразум није утемељен на међусобном договору, потцјењује се значај повјерења које је основа за провођење социјалног дијалога. Унутар партнерства јако су важна економска и социјална питања и пожељно је договорити сва дјеловања која утичу на било ког партнера или ширу јавност.

Социјални дијалог, према ИЛО, односи се на све типове преговарања, консултација и размјене информација између представника власти и социјалних партнера или између самих социјалних партнера о питањима од заједничког интереса, а тичу се економске и социјалне политике (Stubbs, Zrinščak 2005: 159). Цивилни дијалог саставни је дио социјалног дијалога. Цивилни и социјални дијалог претпоставка су економског и друштвеног развоја (Zrinščak 2005: 181). Да би социјални дијалог могао уопште функционисати, морају бити испуњене одређене претпоставке: независне организације радника и послодаваца, политичка воља свих страна за ангажманом у социјалном дијалогу, признавање основног права на слободу удруживања и одговарајућа институционална подршка.

Важна је улога социјалног дијалога и код тијела регионалног нивоа која имају значајан утицај на тржиште рада о питању цијена, услова и квалитете рада (заводи за запошљавање, завод за пензионо осигурање и завод за здравствено осигурање) (Јовановић 2006: 484).

Историјски посматрано, партнерство је највише везано за развој социјално-тржишне економије и начела супсидијарности, што је уграђено и у темеље ЕУ. Временом се улога социјалних партнера повећавала те су они постали равноправни актери у владању Унијом. Иако је концепт социјалног дијалога споменут у уговору из Париза, прво значајно институционално утјеловљење социјалног дијалога био је економски и социјални комитет Европске економске заједнице (ЕЕЗ). Социјални дијалог важна је претпоставка економских и социјалних реформи, а социјални су партнери субјекти модернизације и процеса управљања промјенама које се одвијају на подручју Уније.

Уколико се реформе на тржишту рада проводе без утицаја социјалног партнерства и вођења социјалног дијалога, за очекивати је отпоре на свим нивоима који могу у потпуности онемогућити реализацију зацртаног циља или прилично успорити тај процес

Идеја уједињене Европе на почетку није била социјални пројект; важне су биле политичка и економска нота. Постојала је потреба да се створи заједнички европски економски простор гдје ће бити омогућено слободно кретање радника и роба. Сматрало се да се питања везана за рад и радне услове могу ријешити

дијалогом између послодаваца и представника радника на нивоу предузећа. У новијој фази изградње Европске уније наглашена је потреба константне изградње социјалне Европе. Промоција борбе против социјалне искључености сматра се легитимним подручјем интереса ЕУ. Процес којим се тај интерес елаборира назива се *модел отворене координације* (ОМС - *Open Method of Co-ordination*), а први је пут уведен у Уговору из Амстердама као дио стратегије запошљавања (Stubbs, Zrinščak 2005: 161).

Показатељи социјалне укључености обухватају три нивоа, и то:

- а) десет основних показатеља који говоре о финансијском сиромаштву, запослености, здрављу и образовању;
- б) секундарне показатеље који допуњавају примарне;
- ц) показатеље које земље саме одаберу у циљу тумачења примарних и секундарних показатеља (Stubbs, Zrinščak 2005: 163).

4. СОЦИЈАЛНА ПОЛИТИКА У ЕУ

Данас се у Европској унији расправља о питањима социјалне политике више него икад раније. Социјална питања третирају се као незаобилазна питања људских права и политичких слобода. Немогуће је да се нека политика доноси и проводи без активне и озбиљне укључености социјалних партнера.

Социјална политика ЕУ, која се почела развијати у другој половини 19. вијека, а експанзију доживјела 40-их година, прилично је компликована и изразито другачија од осталих политика ЕУ. Импликације за социјалну политику ЕУ (Geyer 2000: 207-210):

- социјална политика ЕУ није попут националних социјалних политика,
- има повећани регулаторни карактер,
- пропагира различите политичке промјене,
- све више постаје вођена од стране интересних група,
- не мијења значајно националне социјалне политике.

Не постоји општа теорија развоја социјалне политике ЕУ. Развој заједничке социјалне политике био је прилично спор и одвијао се уз бројне потешкоће. Многи фактори заједно креирају различита поља ЕУ социјалне политике: разне институције, мултиструктура политичких процеса, различити односи између националних политика и политике ЕУ и многи други. Један од аспеката социјалне политике односи се на политику и програме владе који утичу на добробит људи (Midgley 2000: 4).

Социјална политика ЕУ (Midgley 2000: 211) наставиће да поставља минималне стандарде, подстицаће земље чланице и интересне групе на кооперацију, промовисаће „бест практице“ и одговарати на специфичне захтјеве европске социјалне политике. У одређеним подручјима, посебно у областима здравља и сигурности, стручног усавршавања, мобилности радне снаге, утицај социјалне политике ЕУ биће прилично значајан. Она не нарушава озбиљно националне социјалне политике. Са својом регулаторном оријентацијом и финансијским и институционалним слабостима, социјална политика ЕУ највише је слична англо-

америчком моделу благостања. Умјесто да хармонизује системе националних социјалних политика, социјална политика ЕУ заправо их потиче да се међусобно разликују.

Значај социјалне развојне компоненте је у томе што обухвата унапређење укупног друштва, а не само појединих његових сегмената. Сврха европског социјалног модела је адекватно реаговање на настале промјене и искориштавање тих промјена у смислу постизања већег броја радних мјеста, бољих услова рада и економског благостања. Важно је да нагласимо како је овај модел, прије свега, фокусиран на побољшање животног стандарда и неизоставан је дио демографских кретања чије посљедице највише осјећа тржиште рада, које и јесте дио европске социјалне политике.

Управо су на тржишту рада присутна највећа одступања између онога што социјална политика теоретски представља и онога што се дешава у стварности, дакле, одступања теорије и праксе. Социјална питања обухваћена су паришким уговором, а посебан је акценат стављен на социјалну хармонизацију (користи и трошкови интеграције требају бити једнако распоређени на све земље чланице) и социјално побољшање (креирање нових радних мјеста и побољшање животног стандарда) (Хаџиахметовић према: Geyer 2000: 204). И римски уговор спомиње побољшање услова живота и рада као важан фактор за даљи развој Заједнице. Чињеница је да је европска социјална политика дужи временски период била на маргини европских интеграционих процеса, а позитиван искорак и наглашавање важности ЕУ социјална политика доживљава на хашком самиту из 1969. године, а позитивна ствар био је и Програм социјалне акције из 1974. године који се бавио сљедећим питањима (Хаџиахметовић према: Geyer 2000: 205):

- постизање пуне и боље запослености,
- побољшање услова живота и рада,
- укључивање послодаваца и радника у доношење одлука које се тичу економског и социјалног развоја на нивоу Заједнице.

Уговор о ЕУ за циљ има повећање животног стандарда те социјалну и економску кохезију. Споменућемо и „Зелену књигу социјалне политике ЕУ“ (Хаџиахметовић према: Geyer 2000: 206) и навести нека подручја споменута у тој књизи: повећање запослености, једнакост полова, промоција социјалног дијалога, слободно кретање, политика младих и старих и многа друга питања релевантна за социјалну политику. Социјалној политици се приписују сљедеће функције: смањење сиромаштва и неједнакости у доходу, заштита од одређених ризика везаних за тржиште рада и адекватно награђивање за учешће на тржишту рада.

Изгледа да су циљеви социјалне политике ЕУ у супротности с циљевима економске политике, посебно када се сагледа дистрибуција прихода, друштвена искљученост и једнакост, те квалитет запошљавања. Иако је незапосленост опала током посљедњих година, а стратегије запошљавања и смањења сиромаштва на нивоу ЕУ учиниле координиране и циљане напоре како би се одговорило потребама оних који су искључени или су у ризичном положају, и даље постоје бројни недостаци и празнине, посебно за жене.

У циљу стварања европског тржишта рада на којем ће бити омогућена једнака могућност конкурисања и услова запошљавања за све, креиран је темељни

документ европске социјалне политике: Социјални план ЕУ за период 2005-2010. године. План је поставио следеће циљеве: запошљавање, повољне услове рада и социјалну инклузију. Социјални план предвиђа испитивање транзицијског периода за раднике из нових чланица, потом запошљавање што већег броја људи, подршку женама на тржишту рада, модернизацију закона о раду и нову стратегију здравствене заштите и сигурности. Прописане су и одреднице социјалне заштите пензионера, особа с инвалидитетом итд., те забрана дискриминације на темељу пола, старости, етничке, расне и вјерске оријентације.

4.1. Сиромаштво, незапосленост и социјална искљученост у Европској унији

Одржив људски развој и социјална искљученост двије су супротности. У посљедњих десетак година искљученост је постала једна од најпопуларнијих друштвених тема. Када говоримо о социјалној искључености, већина се аутора слаже да је тај појам прилично нејасан и вишезначан. Једна од дефиниција каже да се социјална искљученост јавља кад људи пате због различитих проблема (незапосленост, ниски приходи, лоши услови живљења, несрећена породица, лоше здравље). Социјалну искљученост можемо дефинисати и као динамички процес који означава кретање ка нижим нивоима, што води до искључености и ствара неугодне околности. Оно што сигурно можемо рећи јесте чињеница да социјална искљученост обухвата три појма²: незапосленост (маргинализација на тржишту рада), сиромаштво и социјалну изолацију и да је, прије свега, везана за тржиште рада. Незапосленост и сиромаштво отежавају судјеловање у друштвеним активностима, стварају тензије у породичним и брачним односима, погоршавају везе с пријатељима и сусједима. Таква социјална изолација негативно дјелује на могућност проналаска посла јер су такви појединци одвојени од извора информација. Образовање³ је један од кључних механизма социјалног укључивања јер знамо да је степен запослености повезан с посједовањем квалификација и вјештина. Образовани појединци мобилнији су и флексибилнији, а образовање је средство личног испуњења и сатисфакције. У већини земаља постоји одређени број људи који су довољно богати да не морају уопште партиципирати на тржишту рада, а јако су укључени у социјалне сфере. Појединци и домаћинства могу бити искључени из приступа одређеним вриједним ресурсима као што је образовање, добро запослење или пак здравље. Постоји проблем око разграничења појмова *сиромаштво* и *социјална искљученост*. Неки аутори изједначавају ова два појма, док други сматрају сиромаштво једним обликом искључености, а трећи кажу да је појам искључености подређен појму сиромаштва. Већи значај појма социјалне искључености у односу на сиромаштво је у томе што је ставио акценат на неке аспекте социјалних неједнакости, а нагласио је и проблем социјалних заједница. Концепт социјалне искључености захтијева много труда и комбиновање економских и социјалних мјера. Тај се појам може анализирати кроз три кључне парадигме, и то (Шућур 2004: 45-60): солидарност, специјализацију и монопол. Овдје се кроз солидарност повезују економске и социјалне компоненте живота.

² *Сиромаштво, незапосленост и социјална искљученост*, Програм Уједињених народа за развој, стр. 14; доступно на: <http://www.undp.hr>

³ Ибид., стр. 14-15.

Више се односи на друштвене односе, него на политичке и тржишне. Искљученост може бити и резултат специјализације, односно економске подјеле рада и социјалне диференцијације. Такође, може бити и резултат формирања групних монопола и тзв. социјалног затварања гдје моћне статусне групе ограничавају „аутсајдерима“ приступ вриједним и пожељним ресурсима - добри послови, високе плате, образовање. Истраживања усмјерена на феномен социјалне искључености долазе до закључка да је рад, односно запослење појединца средство за друштвено интегрисање. Међутим, не значи да они који немају посао припадају групи социјално искључених. Већина младих особа, иако немају посао, нису социјално искључени. Напротив - могу бити изузетно друштвено активни. Социјална искљученост више се посматра с аспекта мушкараца, него с аспекта жена јер се запосленост мушкараца сматра главним извором њихове социјалне укључености и јединим начином за вођење нормалног живота. С друге стране, жене не морају имати запослење, али оне ће и даље бити јако фамилијарно везане, али и социјално укључене у датом друштву. Индикатори (Шућур 2004: 6-7) социјалне искључености јесу дуготрајна незапосленост, неадекватан животни стандард, доходак испод линије сиромаштва, образовање без квалификација, лоше здравствено стање, лоше социјалне везе, дакле, недостатак пријатеља. Особе које су у потпуности искључене налазе се у лошем материјалном стању, ограничене су у социјалној партиципацији, што и саме признају. Земље чланице ЕУ изграђују националне планове борбе против сиромаштва и социјалне искључености. Програмима се настоји побољшати сарадња чланица ЕУ, како би се побољшала социјална слика становништва. Ови планови имају четири основна циља: лакше проналажење посла, спречавање ризика искључености, помоћ онима који су највише угрожени и мобилизирање надлежних тијела. У ЕУ појму социјална искљученост придаје се све већа пажња јер се сматра да је јако важан, иако је подложен различитим тумачењима. Знамо да су сиромаштво и социјална искљученост веома опасни за једно друштво јер нарушавају социјалну кохезију и основна људска права. Проблем социјалне искључености и сиромаштво посебно су изражени у новим чланицама, мада и међу њима постоје велике разлике што овиси и о озбиљности којом се приступа наведеним проблемима. Овим су проблемима највише изложене незапослене особе. Сиромаштво је дубоко укоријењено код ромске популације, инвалида, бескућника, особа у специјализованим установама и сличних група. У земљама ЕУ често је присутна недовољна координација између надлежних тијела тако да изостају адекватни кораци који би ублажили наведене проблеме. Када говоримо о социјалној искључености, велике се разлике огледају и на релацији село - град. У националним се извјештајима, поред осталог, наводе и могућности побољшања постојећег стања, односно смањење сиромаштва и повећање социјалне укључености. Прије свега, важно је проширити активну политику запошљавања, потом развити програм цјеложивотног учења, ако већ не постоји, те осигурати ефикасније трошење финансијских средстава. Комисија Европске заједнице истиче да чланице акценат морају ставити на стварање једнаких могућности, дјелотворну владу и стално надгледање провођења појединих програма.

5. СОЦИЈАЛНА ПОЛИТИКА У БОСНИ И ХЕРЦЕГОВИНИ

Социјална политика односи се на проблеме који укључују зараде, програме социјалне помоћи, пензије, здравство, образовање, мобилност радне снаге и осигурање у случају незапослености (Јовановић 2006: 627). Формулисање социјалне политике у надлежности је државе, а у случају Босне и Херцеговине то је у надлежности ентитета (Муфтић-Бакшић: 4). Као посљедица уставног уређења и подјеле надлежности између државе и ентитета, у ФБиХ између ентитета, кантона и општина нема јединственог правног уређења и јединствено формулисане социјалне политике.

Питање социјалне политике једно је од најважнијих питања коме треба посветити пажњу јер без јаке економије, а тиме и социјалне политике, нема ни јаке и развијене државе и друштва. Изузетно је важан приватни сектор који ће обезбиједити квалитетне социјалне партнере као што су послодавци и радници.

Социјална политика требало би да прати економску политику једне земље. Развој ефикасне социјалне политике с позитивним приступом запослености представља приоритетан задатак владе и у ФБиХ и у РС. Ниво сиромаштва превазилази регионалне стандарде. Око 50 % становништва живи на граници сиромаштва или близу ње. Особе погођене овом негативном социјалном одредницом најчешће су расељена лица, незапослене особе, дестимулирани радници, демобилизовани борци. Велики дио становништва и радне снаге и у ФБиХ и у РС налази се одмах изнад линије сиромаштва, има несигуран посао или ради у неформалном сектору, гдје је много тога неизвјесно, затим велики број ради на тржиштима која имају мало стабилности у развоју и посједује мале шансе да реализују веће приходе. Са сиромаштвом је уско повезано и образовање. Рецимо, стопа уписа у предшколско образовање у Босни и Херцеговини врло је ниска, а мали број из сиромашнијих породица има могућности да похађа овај вид образовања. Било би јако добро да влада осигура финансијска средства породицама у лошој материјалној позицији како би могли слати своју дјецу у вртиће и пружити им предшколско образовање. И код средњошколских програма ситуација је неповољна за сиромашну дјецу јер они у већини случајева похађају трогодишње средњошколске програме, а то значи да не могу бити уписани на факултет након тога. Као резултат се јављају незапослена лица, ниски приходи и нефлексибилност на тржишту рада. Занимљиво је, ако тако можемо рећи, да је јавно финансирање високог образовања у Босни и Херцеговини више наклоњено оним домаћинствима која имају већа примања, тако да постаје упитно будуће образовање сиромашних.

У Босни и Херцеговини жене чине преко 51 % популације. Јачање позиције жена у Босни и Херцеговини почело је од 1919. године, а поремећено је током ратних година. Жене су, као и у осталим дијеловима свијета, на мети дискриминације. Надлежне институције имају ограничења у примјени закона који онемогућавају дискриминацију жена. И сам образовни систем наглашава традиционалне разлике између мушкараца и жена. Осим дискриминације у области запошљавања, можемо је препознати и у оквиру система здравствене заштите, гдје се велики број налази изван тог система, а нарочито је велико учешће расељених лица и избјеглица.

У политици још увијек доминирају мушкарци. Има и жена, наравно, али у знатно мањем броју. Све су ово проблеми социјалне искључености. Шта може допринијети вишеструкој социјалној искључености? Прије свега, образовање, гдје наилазимо на неадекватне наставне планове и програме, стереотипе у уџбеницима, сегрегацију у образовању. Потом, здравство у оквиру којег сусрећемо неодговарајуће сексуално образовање, насиље у породици на основу пола, неједнаке здравствене ресурсе у руралним и урбаним подручјима, пораст стопе нежељених трудноћа и заразних болести. Социјално искључене су и жене жртве сексуалног насиља. Недовољно су препознате унутар правних оквира за цивилне жртве рата, не постоји адекватна стратегија која би им пружила подршку, имају ограничен приступ здравственом осигурању и финансијским ресурсима, а често су и предмет деложирања, што је за сваку осуду.

У току је реализација пројекта „Унапређење развоја и капацитета социјалног дијалога и социјалних партнера у БиХ“ које са пола милиона евра финансира ЕУ, тачније средствима ИПО фонда 2007. Главни корисници пројекта су социјални партнери: синдикати и послодавци. Крајњи циљ пројекта је усмјерен на економску реинтеграцију БиХ путем одговорне политике рада.

Вођење социјалног дијалога треба да омогући већим групама цивилног друштва да заједно са институцијама власти учествују у формирању социјалних политика.

Од пројекта се очекује да омогући утврђивање потенцијала и садржаја социјалног дијалога на нивоу Босне и Херцеговине, промовише изградњу капацитета за конструктиван ангажман социјалних партнера и резултира акционим планом за ангажман социјалних партнера.

5.1. Гендер у социјалној политици у Босни и Херцеговини

Устав Босне и Херцеговине и устави ентитета признају једнак третман и заштиту економских, социјалних и културних права без дискриминације засноване на полу (Муфтић-Бакшић: 3). На нивоу државе Босне и Херцеговине усвојен је Закон о једнакости полова који има за циљ спречавање дискриминације жена у свим областима живота. Овај закон налаже једнакост, односно равноправност у свим областима: образовање, економија, запошљавање, спорт, култура. Гендер социјалне и економске политике требају бити повезане са гендер стратегијом, а она представља процес проучавања какве импликације на жене и на мушкарце има свака планирана акција доношења закона, политике или програма у свим областима и на свим нивоима. Крајњи је циљ постизање гендер једнакости.

Правни основ (Муфтић-Бакшић: 4) за уношење гендер перспективе у социјалне политике, која за крајњи циљ има стварање једнакости између мушкараца и жена, налази се у Уставу Босне и Херцеговине и уставима ентитета. Држава има право и на предузимање мјера позитивне дискриминације којима ће мијењати постојећу ситуацију с крајњим циљем постизања гендер једнакости. Током протеклог периода показало се да процес транзиције има различит утицај на мушкарце и жене.

Кад говоримо о образовању, можемо рећи да мушкарци имају бољу образовну структуру у односу на жене јер велики процент жена има основну школу

као највећи степен образовања. Затим, још увијек постоји традиционална гендер подјела у избору занимања; рецимо, и даље мали процент дјевојака уписује техничке школе. Приликом обављања разговора за посао, женама се често постављају питања која излазе из домена знања и вјештина, а тичу се брачног статуса, дјеце, па чак и одијевања. И овдје уочавамо дискриминацију, јер се мушкарцима оваква питања не постављају. Мушкарци су и у повољнијој позицији у погледу усавршавања и напредовања у каријери, јер женама остаје мање времена за усавршавање због обавеза и послова које имају у домаћинству.

Извори социјалног права у Босни и Херцеговини су унутрашње законодавство ФБиХ и међународно право. Социјална заштита дефинише се као организована дјелатност у ФБиХ, усмјерена на осигурање социјалне сигурности грађана и породица у стању социјалне потребе. У последњих неколико година на просторима Босне и Херцеговине биљежи се напредак у гендер проблематици. Од готово непознатог појма, маргинализовања женских акција, минимизирања значаја једнакости жена и мушкараца, гендер полако улази у просторе свих области живота, захваљујући напорима локалних организација и међународне подршке тим напорима.

6. ЗАКЉУЧАК

Социјална политика, као посебна грана државне дјелатности, има улогу да спријечи или да ублажи негативне посљедице економских и друштвених промјена. Можемо је дефинисати као свјесну и слободну практичну друштвену дјелатност која се бави животним и радним условима људи и друштвених група. Појмови социјално партнерство и социјални дијалог имају битну улогу у стварању привидне слике савременог друштва. Њима се раднике, упркос стварности која је очито другачија, покушава увјерити у то да су радници равноправни партнери с послодавцима и да они раде заједно у сврху обостране користи. Дијалог се, пак, представља као разуман начин комуникације радника и управе, те средство којим се све треба рјешавати. Дјеловање социјалног партнерства у функцији тржишта рада огледа се од нивоа предузећа па све до законодавне власти.

Запошљавање и социјална питања постали су приоритети европских институција почетком 1990-их година. На нивоу Уније постоји велики број докумената чији су основни задаци: развој нових прилика за запошљавање, побољшање доступности социјалних услуга и остварења начела солидарности за оне групе становништва на које глобализацијске промјене утичу најнегативније. Изузетно је важно постизање пуне запослености и јачање социјалне кохезије. Унутар ЕУ социјални дијалог се сматра најбољим начином осавремењивања уговорних односа, прилагођавања организације рада и развијања равнотеже између флексибилности и сигурности. У Босни и Херцеговини јединствено формулисане социјалне политике још увијек нема. Због тога пажњу треба посветити изградњи ефикасне социјалне политике која ће бити усмјерена ка постизању што веће стопе запослености, смањењу сиромаштва, подизању нивоа образовања, бољем положају жена, социјалној искључености... Све ће заједно допринијети креирању повољнијих услова на тржишту рада које је уско повезано са социјалном политиком.

Незапосленост и социјална сигурност највећи су економски и друштвени проблеми у Босни и Херцеговини. Радно законодавство није усклађено у цијелој држави, у којој је и даље присутна комплексна социјална структура због које је отежан дијалог између социјалних партнера. Из свега наведеног можемо закључити да ћемо, у периоду који нам предстоји, морати још пуно тога урадити како бисмо ускладили државне и ентитетске прописе с европским документима који регулишу област тржишта рада и социјалне политике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Cvitković, A., *Socijalno partnerstvo i tržište rada*, Financijska teorija i praksa 27 (4), str. 481-494, Zagreb, 2003.
2. Geyer, Robert R., *Exploring European Social Policy*, Polity Press, Cambridge, UK, 2000.
3. Хациахметовић, А., *Економија Европе*, Економски факултет у Сарајеву, Сарајево, 2005.
4. Јовановић, М. Н., *Европска економска интеграција*, ИИ допуњено издање, Економски факултет Универзитета у Београду, Београд, 2006.
5. Лакићевић, Д., *Увод у социјалну политику*, ИИ издање, Савремена администрација, Београд, 1980.
6. Midgley, J., Martin B. T. i Livermore M., *The Handbook of Social Policy*, Sage Publications Inc., 2000.
7. Муфтић-Бакшић, Ј., *Гендер у социјалној политици у БиХ*, Конференција "Искуства реформе социјалног сектора у БиХ"
8. Stubbs, P. i Zrinščak S., *Proširena socijalna Europa? Socijalna politika, socijalna uključenost i socijalni dijalog u Hrvatskoj i Europskoj uniji*, Institut za javne financije Friedrich Ebert Stiftung, str. 157-181, Zagreb, 2005.
9. Zrinščak, S., *Teškoće socijalnog partnerstva: europska i hrvatska iskustva*, Revija za socijalnu politiku 12 (2), str. 175-188, Zagreb, 2005.

Nerma Čolaković-Prguda

THE ROLE AND IMPORTANCE OF SOCIAL POLICY IN THE LABOUR MARKET

Summary: *This paper presents the role and importance of social policy which is now high on the priority list of market economies aimed at sustainable economic development. The social partnership and social dialogue are concepts which are emphasized and their negligence can cause big problems, especially in the labour market. Every day, the EU social policy becomes more important. Together with employment policy it is focused to ensure good work conditions, protection and safety in the workplace, the rights of pregnant women, regulation of working time, etc. There is no uniquely formulated social policy in Bosnia and Herzegovina. Development of the effective social policy with a positive approach to employment is a priority task of governments in the FBiH and the RS. The problem is also high poverty rate, the lack of gender sensitivity and social exclusion. Bosnia and Herzegovina is in the process of approaching the European Union and therefore must make some adjustments to European requirements regarding the labour market and social policy.*

Key words: *social policy, social dialogue, social partnership, social exclusion, labour market.*

JEL classification: *E24, H52, J16, J28*

ЛИБЕРАЛИЗАМ ИЛИ ПРОТЕКЦИОНИЗАМ У УСЛОВИМА ВЕЛИКЕ ЕКОНОМСКЕ КРИЗЕ

Апстракт: У условима велике економске кризе увијек се поставља питање да ли је боља протекционистичка или либералистичка политика у управљању спољнотрговинским токовима. Представници протекционизма сматрају да ће ограничавање увоза подстаћи домаћу запосленост, док представници либерализма сматрају да затварање националних граница протекционистичким мјерама може само још више продубити кризу, те се либерализам намеће као једино могуће рјешење. Рад настоји да докаже да је либерализам спољне трговине једино могуће ријешење, како у условима велике економске кризе, тако и у условима нормалне економске активности.

Кључне ријечи: Либерализам, протекционизам, криза, трговина, извоз.

ЈЕЛ класификација: F 10

1. УВОД

Савремена економија треба да одговори на питање да ли у условима велике економске кризе водити спољнотрговинску политику мјерама либерализма или протекционизма. Нема сумње да многе земље од либерализације очекују ефекте у виду повећања свог робног извоза и промјену његове структуре а тиме и стицање подстицаја за властити привредни развој.

Концепт либерализма у условима свјетске економске кризе доводи до преиспитивања ових основних поставки. У условима велике економске кризе државе настоје да затворе своје границе са циљем подстицања и заштите властите економије. При томе се заборавља (свјесно или не) на основни постулат међународне економије који дефинише извоз као најважнију категорију за развој националне привреде једне земље.

Узимајући у обзир чињеницу да су САД једна од водећих свјетских економских сила, која својим активностима утиче на остатак свијета, неопходно је анализирати узроке економских криза из 1929. и 2009. године које су се првобитно појавиле у САД и утицале на свјетски економскофинансијски систем. У раду ће бити спроведена паралелна анализа текуће свјетске економске кризе и велике економске кризе из 1929. године, у циљу проналажења одговора на текућа дешавања.

¹ Виши асистент, Универзитет за пословне студије, Ул. Јована Дучића бб, Бања Лука, Е – mail: biljabarak@live.com;

Један од главних узрока велике економске кризе у којој су се нашле САД-е је чињеница да САД као и друге индустријске развијене земље више немају простора за повећање индустријске производње, осим ако се не почну отварати тржишта која још нису посве ослобођења од преосталих трговинских баријера, како је то случај у већини држава у развоју. Освајање нових тржишта, углавном земаља у развоју, је још једина преостала могућност да се одржи економија развијеног Запада и да се на тај начин одржи и социјални мир.

С друге стране, земље у развоју које су углавном полуиндустријализоване или усмјерене на пољопривреду, за потпуно отварање својих тржишта траже противуслугу, која се односи на отварање тржишта Запада за њихове пољопривредне производе. Запад на дате услове никада неће пристати, јер није у стању апсорбовати пољопривредну производњу трећег свијета без смањења властите производње која је резултат не само технолошки савршено опремљене производње него и огромних субвенција.

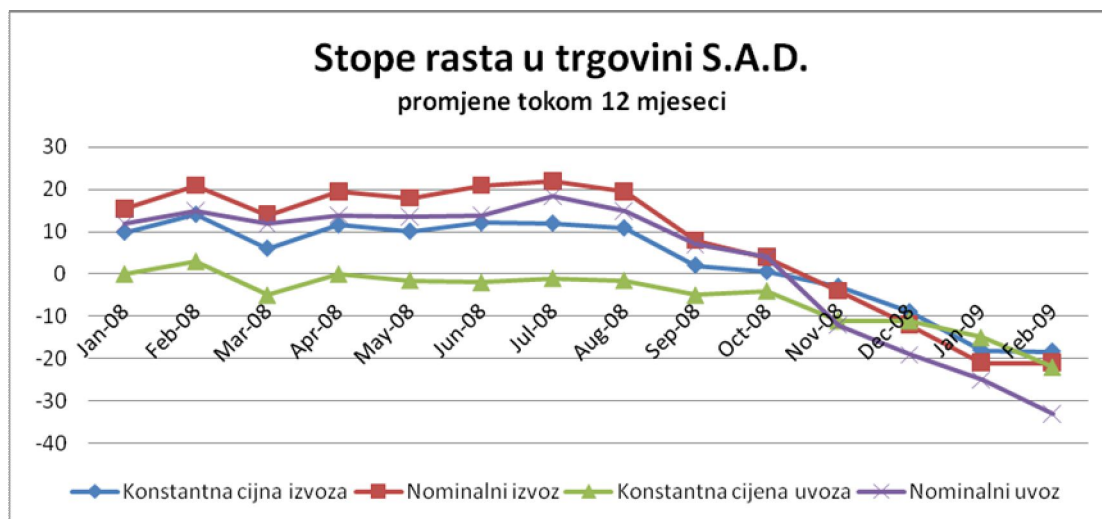
У Босни и Херцеговини страх од Европе резултат је велике непродуктивности и друштвене успаваности. Велики проблем су и јаки увозни лобији који на све начине настоје да тржиште Босне и Херцеговине остане затворено, с циљем да и даље могу да остварују огроман профит.

2. ЛИБЕРАЛИЗАМ ИЛИ ПРОТЕКЦИОНИЗАМ У УСЛОВИМА ВЕЛИКЕ ЕКОНОМСКЕ КРИЗЕ

Велика економска криза 2009. године смањила је обим трговине на свјетском нивоу. Посљедица мањег обима трговине на свјетском нивоу је мања производња, а са смањењем производње смањила се и тражња за радницима, односно, дошло је до пораста незапослености.

Приказ смањеног обима трговине у САД-у можемо приказати на графикану број 1.

Графикон 1: Стопе раста у трговини САД-а од јануара 2008. до фебруара 2009.

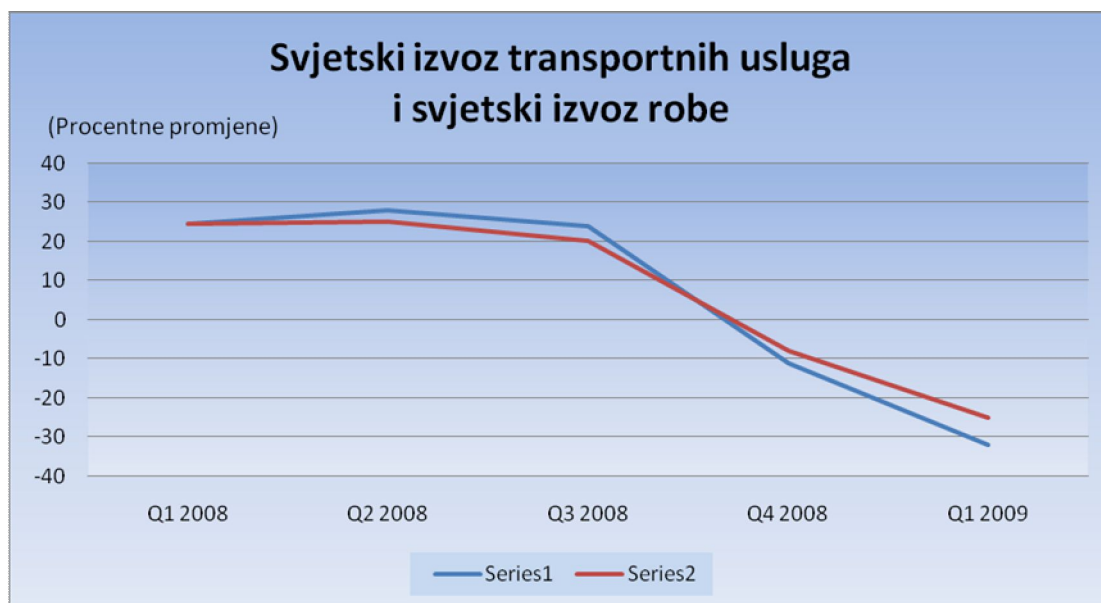


Извор: БЕА дата, 2009.

Из табеле уочавамо да пад извоза и увоза почиње од августа 2008 . године и траје све до фебруара 2009. године. У том периоду почиње велика економска криза.

Приказ смањеног обима извоза транспортних услуга илуструје графикон број 2.

Графикон 2: Свјетски извоз транспортних услуга и свјетски извоз роба од првог квартала 2008. до првог квартала 2009. године.



Извор: *WTO, Интернатионал траде статистицс 2009.*

Графикон број 2 приказује опадање извоза роба и транспортних услуга на свјетском нивоу у периоду од првог квартала 2008. до првог квартала 2009. године. Примјећујемо да се опадање извоза роба и транспортних услуга поклапа са периодом настанка економске кризе на глобалном нивоу.

У алармантним ситуацијама, као што су велике економске кризе, увијек се поставља питање да ли ићи на протекционизам националне привреде или на либерализам? Присталице протекционизма сматрају да ће ограничавање увоза подстаћи домаћу запосленост док присталице либерализма сматрају да затварање националних граница протекционистичким мјерама може само још више продубити кризу, те се либерализам намеће као једино могуће рјешење.

Да бисмо схватили који концепт је бољи, неопходно је да проучимо лекције која је нам је дала историја.

3. ВЕЛИКА ЕКОНОМСКА КРИЗА 1929. ГОДИНЕ

Послије Првог свјетског рата Сједињене Америчке Државе постају водећа економска сила у свијету, између осталог, јер су у току рата развиле своје индустријске и пољопривредне потенцијале.

У периоду од 1920. до 1925. године САД су производеле 40 % укупне свјетске производње. Развоју САД посебно је помагала и чињеница да је Европа била захваћена ратом, тако да је у Европи настала стагнација производње те се већина роба увозила из САД. Дакле, САД су поред велике производње имале и обезбијеђено тржиште. Обезбијеђено тржиште је било најзначајнији фактор развоја САД.

Без обзира колики производни потенцијал има једна земља, тај потенцијал не значи ништа уколико претходно није створено тржиште за дати производ. Други вид прихода САД су оствариле од кредита које су у том периоду враћале Енглеска, Француска и Италија.

Велики прилив богатства у САД-у доводи до пораста животног стандарда. У периоду од 1920. до 1925. године плате радника су порасле за 33 %, добит власника приватног капитала је порасла за 108 %.

Десет година након рата европске земље се опорављају и немају више потребу да увозе из САД-а. У том тренутку у САД-у настаје криза хиперпродукције. Пољопривреда је прва била на удару кризе. Вишак производа доводи до пада цијена. Навешћемо неке примјере шта су подзели да би одржали ниво цијена, тј. да не би превеликом понудом смањили цијене: фармери бацају жито у море и хране рибе, у локомотивама се жито користи као погонско гориво.... С обзиром да ни дате мјере нису уродиле плодом, амерички фармери одлазе у банке и подижу своје уштеђевине.

Криза у пољопривреди изазвала је кризу у трговини индустријским производима. У цијелој привреди САД долази до појаве „домино ефекта“ који резултира великом незапосленостју. Тако, 1928. године 11 милиона људи остаје без посла. Људи немају пара, подижу уштеђевине, продају залихе, продају дионице. Продаја свих дионица на Волстриту доводи до потпуног краха берзе (25. октобра 1929. године). Настаје велика економска криза која је трајала од 1929. до 1933. године. Криза се није јавила само у САД-у, она се одразила и на све остале земље у које је пласиран амерички капитал. Једина држава која није осјетила економску кризу је био тадашњи СССР.

Иста ситуација се десила и 2009. године. Крах на Волстриту 2009. године доводи до економске кризе у САД-у и свим осталим земљама у које је пласиран амерички капитал.

Земље које је најмање погодила криза су Русија и Кина. Тако је на примјер, кинеска привреда почела показивати знакове опоравка након што је тамошња влада издвојила 585 милијарди долара подстицајних средстава. Трећа највећа свјетска економија могла би се према процјенама аналитичара Блумберга, у другом кварталу ове године повећати за 6,6 посто, након што ће вјероватно успорити на 6,3 у периоду од јануара до марта. “Кинеска економија могла би бити прва које ће се опоравити од глобалног успоравања”, изјавио је Лу Тинг, економист *Merrill Lyncha* из Хонг Конга. “Наиме, Кина је једина свјетска привреда у којој је примјетан снажан раст кредитирања компанија и домаћинства након септембра прошле године”, додао је Тинг. Вриједност нових зајмова у јануару се више него удвостручила у односу на исти период годину дана раније.

Разлоге за то нећемо овдје истраживати. То би била тема неког другог рада.

4. ИЗЛАЗАК ИЗ КРИЗЕ

У САД-у је 1933. године готово сваки четврти Американац био незапослен. На власт долази Франклин Рузвелт. *"Наш највећи и најважнији задатак је да вратимо људе на посао"*, рекао је тада Рузвелт. Рузвелт је људе вратио на посао захваљујући пакету мјера који се зове „Њу дил“.

Први циљ Њу дила је био рјешавање проблема незапослености. У ту сврху се организују јавни радови. С обзиром да је држава банкротирала, она није имала средстава да плати раднике, али им је зато осигуравала храну, одјећу, обућу, алате. Висина плате је била одређена. Уведено је и обавезно здравствено, социјално и пензијско осигурање (какве ли сличности са данашњим „Обаимим мјерама“!). Уведене су и мјере штедње. Државна управа је значајно смањила своје трошкове. Преко наведених мјера државна благајна почиње да се пуни, те држава почиње да одобрава кредите да би подстакла производњу. Кредити су били условљени. Држава је прописивала сваком произвођачу шта ће производити, по којој цијени ће продавати производе, колике ће бити плате (одакле нам је ово познато!?) .

Из наведеног видимо да је ријеч о планској привреди коју је Америка у том периоду почела да проводи с циљем изласка из кризе. Управо захваљујући планској привреди, тадашњи Совјетски Савез није осјетио кризу.

У 2009. години Барак Обама у потпуности почиње да користи исте мјере које је користио и Рузвелт да би САД изашле из кризе. Да се подсјетимо, једна од најконтроверзнијих Обаминах одлука је увођење обавезног здравственог осигурања.

„Када је приватни сектор толико ослабљен рецесијом, федерална Влада је једини ентитет који има ресурсе да оживи економију. Једино Влада може да прекине зачарани круг у којем губитак радних места наводи људе да мање троше, што затим доводи до још већег губитка радних места,“ истиче предсједник Обама.

Многи критичари Њу дил-а наводе да је Њу дил учинио економску депресију дужом и тежом тиме што је земљу оптеретио већим владиним издацима. Обаин план се сада налази под великом лупом јавности.

Треба истакнути да се и план предсједника Обама ослања на економску теорију Џона Мејнарда Кејнза, која препоручује веће владине издатке када се економија смањује.

Свјетска економска криза је била продубљена доношењем *Смут–Хоулијевог (Smoot – Hawley) Закона о царинама*. Овим законом, просјечна увозна дацбина у САД-у достигла је историјски максимум од 59 процената (1932. године) што је изазвало реакцију других земаља доношењем противмјера.

Циљ увођења Смут–Хоулијевог Закона о царинама је била помоћ америчкој пољопривреди. Под притиском лобиста у Конгресу, царине нису уведене само на увоз пољопривредних производа, него су наметнуте и на увоз индустријских прерађевина.

Протекционистичким мјерама се настојала подстакнути домаћа запосленост. Многобројни економисти тог времена су се противили доношењу тог закона јер су знали да ће он проузроковати контрамјере од стране других земаља.

У ту сврху су уложили заједничку петицију председнику Хуверу, с циљем да он уложи вето на доношење овог закона. У доба председника Рузвелта, закон је ступио на снагу. Након доношења закона, 60 земаља донијело је контрамјере путем значајног пораста властитих царина. „Нето резултат био је колапс светске трговине (амерички увоз у 1932. био је на нивоу 32 процента од увоза у 1929, а извоз је опао још и више), то је значајно допринело ширењу и продубљивању депресије широм света.“ (Салваторе 2009: 325).

С циљем рјешавања овакве ситуације Конгрес је одлучио да се о трговинској политици више не одлучује у оквиру Конгреса који је под утицајем политичких фактора, те је у ту сврху донио Закон о трговинским споразумима из 1934. По том закону, формулисање политике трговине је било у надлежности председника који је постао овлаштен да преговара са другим земљама о *узајамном* смањивању царина до 50 процената од њиховог нивоа који је проистекао из Смут–Хоулијевог Закона о царинама.“ Закон о трговинским споразумима обнављан је укупно 11 пута пре него што је био замењен Законом о ширењу трговине из 1962. године. Од 1947, увозне дажбине у САД биле су за 50 процената ниже у односу на ниво из 1954. године.“ (Салваторе 2009: 325)

Највећи допринос Закона о трговинским споразумима је увођење *принципа најповлаштеније нације*. Сви наредни трговински прописи су садржавали овај принцип. Општи споразум о царини и трговини – ГАТТ је садржавао овај принцип. Принцип најповлаштеније нације је касније инкорпориран у оквир функционисања Свјетске трговинске организације (WTO). *Acquis Communitaire* је такође заснован на овом принципу. Принцип најповлаштеније нације се заснива на реципроцитету у смањењу царина које САД примјењују на све своје трговинске партнере.

Добри резултати Закона о трговини из 1934. године, доводе до потребе изналажења рјешења трговинске либерализације на мултилатералном нивоу. Као рјешење настаје Општи споразум о царинама и трговини (ГАТТ).

ГАТТ је замишљен као привремено рјешење за усаглашавање правила вањске трговине на мултилатералном нивоу. Касније је добио облик трајног рјешења, све до оснивања Свјетске трговинске организације.

У оквиру Свјетске трговинске организације долази до наглог пораста обима свјетске трговине, као резултат либералистичких начела на којима ова организација функционише.

5. ВЕЛИКА ЕКОНОМСКА КРИЗА У БОСНИ И ХЕРЦЕГОВИНИ И РЕПУБЛИЦИ СРПскоЈ

Појава велике незапослености, пад извоза, пад инвестиција су индикатори који указују да велика економска криза у 2009. години није заобишла ни Босни и Херцеговину и Републику Српску.

На основу података Завода за запошљавање Републике Српске, за прва четири мјесеца 2009. године, од укупног броја радника који су остали без посла чак 34 % или 5.406 радника проглашени су технолошким вишком.

Извјештај Свјетске банке за ово подручје указује на значајно повећање стопе незапослености, смањење производње, извоза и страних инвестиција.

Прогнозе економиста Свјетске банке показују да би се у 2010. години свјетска рецесија могла у великој мјери осјетити у региону Босне и Херцеговине и Републике Српске, те да би због тога у овој години БиХ могла изгубити више од 70.000 радних мјеста. Аналитичари Свјетске банке очекују да ће се у наредном периоду на ово подручје значајно смањити и прилив новца од родбине из иностранства који је у прошлости чинио чак 23 % бруто националног дохотка БиХ.

Као главни узрок кризе у извјештајима аналитичара Босне и Херцеговине се наводи велика економска криза на глобалном финансијском тржишту која се одразила и на тржиште Босне и Херцеговине.

С друге стране гледано, Босна и Херцеговина је и прије велике економске кризе била земља са великим економским тешкоћама, о чему свједочи и извјештај Министарства финансија и трезора Босне и Херцеговине² (табела број 1).

² Извјештај Министарства финансија и трезора Босне и Херцеговине о стању ванске задужености Босне и Херцеговине на дан 31.12.2008. године.

Tabela 1. Struktura vanjske zaduženosti Bosne i Hercegovine

KREDITOR	Ugovoreni iznosi u originalnoj valuti	Ugovoreni iznosi u KM	Stanje duga u originalnoj valuti	Stanje duga u KM
Svjetska banka (IDA)	711.994.816 HDR	1.541.194.659	612.832.856 XDR	1.326.547.193
	124.017.413 USD	172.050.597	117.516.548 USD	163.031.882
Svjetska banka (IBRD)	307.120.563 USD	426.071.428	221.160.563 USD	306.818.261
	20.155 CUP	445.057.038	13.928 CUP	307.554.122
Pariški klub kreditora	110.842.379 USD	153.772.741	99.654.559 USD	138.251.767
	325.958.636 EUR	637.519.679	301.114.727 EUR	588.929.217
	104.537.772 DEM	104.537.772	73.226.746 DEM	73.226.746
	30.893.026 CHF	40.380.614	29.141.572 CHF	38.091.269
	316.505 FIM	104.113	295.916 FIM	97.341
	7.895.814 SEK	1.410.311	7.321.975 SEK	1.307.815
	373.497 GBP	749.843	339.653 GBP	681.897
	5.175.325 CAD	5.840.432	4.684.509 CAD	5.286.539
	4.293.646 DKK	1.127.108	3.991.310 DKK	1.047.743
	34.948.443.136 ITL	35.301.422	31.992.296.839 ITL	32.315.419
EIB	550.000 XDR	1.190.538	0	0
	467.516.433 EUR	914.382.665	123.857.006 EUR	242.243.248
	4.963.554 USD	6.885.988	2.772.608 USD	3.846.467
	2.579.015 GBP	5.177.700	-	-
	192.256.980 GRD	1.103.514	-	-
Londoni klub	5.429.507.960 ITL	5.484.346	-	-
	698.443.000 DEM	698.443.000	230.488.720 DEM	230.488.720
EBRD	61.664.803 DEM	61.664.803	21.582.681 DEM	21.582.681
	378.127.835 EUR	739.553.765	88.731.393 EUR	173.543.519
	32.709.940 USD	45.378.826	7.548.434 USD	10.472.018
Evropska komisija	40.000.000 EUR	78.233.200	40.000.000 EUR	78.233.200
Vlada Japana	4.102.382.597 JPY	62.979.285	4.035.120.000 JPY	61.946.678
Kraljevina Španija	73.076.651 EUR	142.925.506	26.957.923 EUR	52.725.115
IFAD	32.757.479 XDR	70.907.331	23.373.180 XDR	50.593.937
I-U banka Koreje	19.543.000.000 KRW	31.268.800	19.490.161.520 KRW	31.184.258
Razvojna banka Vijeća Evrope	13.785.770 USD	19.125.137	7.413.438 USD	10.284.737
	26.324.413 DEM	26.324.413	0 DEM	0
	12.335.000 EUR	24.125.163	9.752.500 EUR	19.074.232
Fortis banka (Holand.)	15.634.106 EUR	30.577.653	14.852.401 EUR	29.048.771
Saudijski razvoj. fond	112.500.000 SAR	41.936.400	72.935.823 SAR	27.188.141
Eurofima	17.875.457 CHF	23.365.207	10.000.000 CHF	13.071.110
	10.000.000 DEM	10.000.000	10.000.000 DEM	10.000.000
Austrijska banka Član Unicredit Group	16.455.796 EUR	32.184.739	9.836.704 EUR	19.238.921
BAWAG	8.968.155 EUR	17.540.187	6.267.575 EUR	12.258.311
Vlada Belgije	159.725.380 BEF	7.744.125	146.744.842 BEF	7.114.777
	291.567 EUR	570.255	291.567 EUR	570.255
OFID/OPEC fond	28.950.000 USD	40.162.625	4.333.360 USD	6.011.714
Raiffeisen Bank AG	8.509.814 EUR	16.643.750	1.243.755 EUR	2.432.573
KFW	15.000.000 EUR	29.337.450	66.910 EUR	130.865
Vlada Švedske	44.881.572 SEK	8.016.522	-	-
MMF	192.320.000 XDR	416.298.757	0 XDR	0
▽BiH nosilac obav.	-	7.174.649.406		4.096.471.458
Kuvajtski fond	8.200.000 KWD	46.218.480	6.543.083 KWD	36.879.432
OPEC fond	9.999.554 USD	13.872.481	9.166.234 USD	12.716.408
IFC (Stari dug)	0 EUR	0	0 EUR	0
Republika Portugal	35.900.000 EUR	70.214.297	24.289.600 EUR	47.506.328
Mađarska (željez.)	667.800 EUR	1.306.103	0 EUR	0
Željeznice 13 evr. zem.	1.087.970 EUR	6 2.127.884	0 EUR	0
Austrijska vlada	266.742 EUR	521.702	13.339 EUR	26.089
▽Entitet nosilac obav.		134.260.948		97.128.256
SVEUKUPNO		7.308.910.354		4.193.599.714

Извор: Министарство финансија и трезора Босне и Херцеговине, Сарајево, мај 2009.

Као што се из табеле број 1 види, проблеми су постојали и прије 2009. године. Основни узрок тешког економског стања у БиХ је наслијеђено понашање кредитног задуживања (из праксе која је била у некадашњој СФРЈ).

Нажалост, једини одговор на тешко стање у економији Босне и Херцеговине је узимање кредита. При томе треба нагласити да кредити најчешће нису кориштени за јачање извозно оријентисаних привредних грана, већ је њихова намјена најчешће усмјерена на буџетску потрошњу. Као прилог дате тврдње, наводимо објављену вијест на сајту Министарства цивилних послова Босне и Херцеговине 03.06.2009. године:

„Замјеник предсједавајућег Вијећа министара и министар финансија и трезора, у Сарајеву је примио мисију Свјетске банке, предвођену главним економистом Роналдом Хоодом. На састанку је разговарано о модалитетима подршке буџетима у Босни и Херцеговини. Предвиђена, свеукупна, подршка износила би 185 милиона еура и била би структурирана у три дијела током три године (100 милиона, плус 50 и још 35 милиона). Добивање средстава везано је за реформе социјалног сектора, управљања платама у јавном сектору, реформи доприноса и индиректних пореза, које се требају провести у етапама као увјет за активирање сваке од три транше кредита. Свјетска банка, казали су њени представници, са своје стране, све чини како би прва транша од 100 милиона еура (70 милиона долара ИДА кредита и око 66 милиона долара по ИБРД увјетима) стигла у Босну и Херцеговину већ ове године. Обострано је истакнуто како се рокови који су постављени пред владе у БиХ ради потписивања аранжмана са ММФ-ом морају испоштовати а изражена је и потреба поједностављења процедура доношења одлука у БиХ ради убрзања реализације кредита.“

У току 2009. године већина држава је усмјеравала средства за опстанак и функционисање извозно оријентисаних грана. Тако је, на примјер, америчка Влада усмјеравала све своје снаге за опстанак великог привредног система као што је *General Motors*. С друге стране, Влада Босне и Херцеговине је „славила“ што је успјела да уговори кредитна средства намијењена за буџетску потрошњу.

Овде треба истакнути и да је Европска комисија за потребе економских и политичких реформи одобрила средства у износу 269,9 милиона евра у периоду од 2008. до 2009. године, као и чињеницу да се све реформе у циљу приближавања европским стандардима могу финансирати из бесповратних фондова Европске уније, без узимања кредитних средстава од Међународног монетарног фонда.

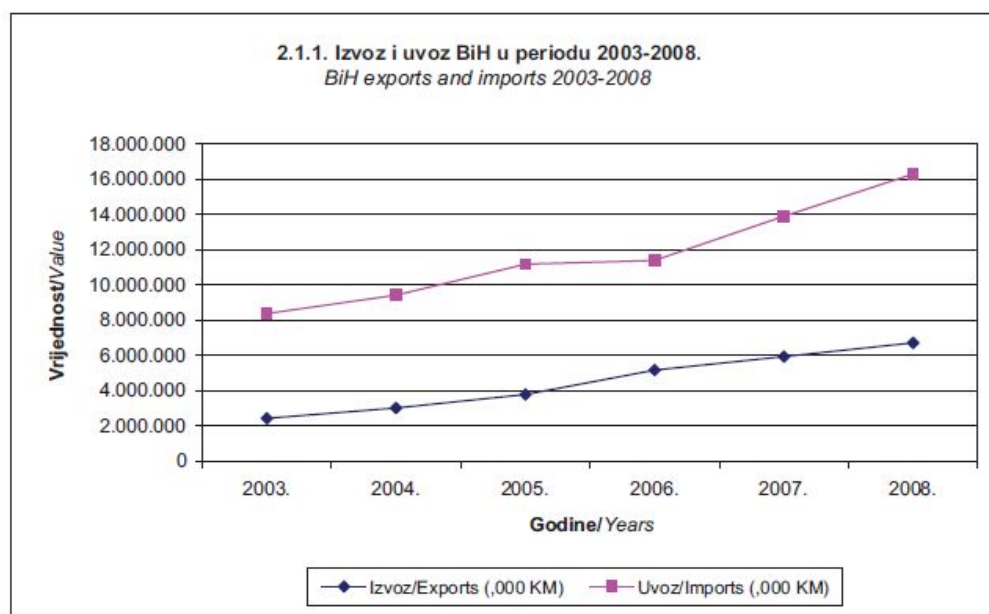
Размишљање морамо преусмјерити са кредитних средстава на бесповратна средства Европске уније. Много је продуктивније образовати кадрове за узимање бесповратних средстава Европске уније него остављати кредитна задужења у наслеђе генерацијама да их отплаћују.

Снажна привреда се не гради на кредитима. Снажна привреда се гради на извозу и инвестицијама. Није велика економска криза узрок великих проблема у привреди Босне и Херцеговине и Републике Српске. Основи узрок тешког стања је већ наведено инстант рјешење звано кредит, односно задуживање.

Други узрок великих тешкоћа у привреди је прекомјеран увоз. Агенције за статистику Босне и Херцеговине у тематском билтену број 6 дају преглед увоза и извоза роба за Босну и Херцеговину у периоду од 2003. до 2008. године:

2.1. IZVOZ I UVOZ BiH U PERIODU 2003-2008.
BiH EXPORTS AND IMPORTS 2003-2008

Godine Years	Obim robne razmjene Turnover of goods	Izvoz Exports	Uvoz Imports	Saldo Trade balance	Stopa pokrivenosti uvoza izvozom Export/Import ratio %
2003.	10.793.419	2.428.235	8.365.184	-5.936.949	29,0
2004.	12.435.732	3.012.762	9.422.970	-6.410.208	32,0
2005.	14.963.997	3.783.199	11.180.798	-7.397.599	33,8
2006.	16.553.081	5.164.296	11.388.785	-6.224.489	45,3
2007.	19.834.826	5.936.584	13.898.242	-7.961.658	42,7
2008.	23.004.206	6.711.690	16.292.516	-9.580.826	41,2



Извор: Управа за индиректно опорезивање

Из табеле и графика се јасно види да увоз много брже расте од извоза. Све док постоји оваква ситуација, Босна и Херцеговина (а самим тим и Република Српска) неће имати напредак у привреди. Вратимо се основним постулатима из међународне економије. Један од њих гласи: увоз роба и услуга *нема* мулти-

пликативно дејство на стварање националног дохотка. Једино извоз *има* мултипликативно дејство на стварање дохотка. Показатељ који означава за колико ће се повећати доходак једне земље, уколико се повећа додатна јединица њеног извоза, зове се спољнотрговински мултипликатор и то је једини појам који би требало знати уколико желимо извући земљу из кризе. Босна и Херцеговина и Република Српска имају либерализован спољнотрговински сектор, али либерализација треба да буде правилно постављена у циљу јачања извозног, а не увозног сектора.

6. ЗАКЉУЧАК

Резултати приказани у раду показују да либерализација трговине доводи до: повећаног искориштавања економије обима, веће могућности избора између диференцираних производа, повећане продуктивности, повећаног трансфера знања у производњу услед веће тражње за иновативним производима и повећане граничне ефикасности капитала која доводи до већих производних улагања захваљујући интеграцији на свјетским тржиштима. Либерализација трговине мора да постоји, поготово у условима глобалних економских тешкоћа.

У раду се посебно осврћемо на бројна историјска дешавања која нам указују да су протекционистичке мјере попут Смут–Хоулијевог Закона о царинама, само продубиле кризу умјесто да је ријеше. Доношење либералистичког концепта у оквиру Закона о трговинским споразумима је омогућило рјешавање економске кризе на глобалном нивоу. Премда постоји низ контроверзи око тога да ли је Њу дил или Други свјетски рат „спасио“ САД од свјетске економске кризе, чињеница је да је Њу дил у великој мјери ријешао питање незапослености. Питање ефикасности мјера америчке администрације великим дијелом зависи од тога колико су те мјере прилагођене савременим глобалним економским односима. Узроци криза из 1929. и 2009. године нису исти. Прва велика економска криза 1929. године имала је за појаву хиперпородуцију, а свјетска криза 2009. године имала је за појаву нереалан финансијски сектор. Овај сектор се издвојио од реалног сектора који чини срж сваке успјешне економије.

Без обзира на будуће активности савремених држава, једно је сигурно: либерализација трговине мора да постоји уколико желимо да се извучемо из кризе. Смут – Хоулијев Закон о царинама је доказ за то.

Посебна пажња се поклања анализирању спољнотрговинског сектора Босне и Херцеговине. Спољнотрговински сектор је у великој мјери либерализован с тим да су измјене постојећег стања неопходне. Либерализација треба да буде правилно постављена у циљу јачања извозног, а не увозног сектора јер једино извоз има мултипликовано дејство на раст националног дохотка.

У савременој економској теорији постављању се бројна питања у вези са функционисањем слободне трговине: да ли она треба да функционише у оквиру капиталистичке или планске привреде, да ли би слободна трговина дала боље резултате у оквиру регионалних економско интегрисаних цијелина или у оквиру Свјетске трговинске организације. Одговори на ова питања представљају предмет бројних економских анализа.

Генерални закључак би требало бити да у крајњој линији уопште није битно у оквиру којег система ће слободна трговина функционисати. Најважније је да СЛОБОДНА трговина функционише, или као што је давно рекао Мао Це Тунг: није битно да ли је мачка црна или бијела, велика или мала – битно је да лови мишеве.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Адамовић, Љ.: Теорија међународне трговине, Савремена администрација, Београд, 1990.
2. Andrassy: Покушај интеграције Западне Европе, Југословенска ревија за међународно право, 1 (1954).
3. Bhagwati, J. : Slobodna trgovina danas, Masmedia, Zagreb, 2006.
4. Bhaqwati, J.: International Factor Mobility, Masschusetts Institute of Technology, Massuchusetts 1983.
5. Bhaqwati, J.: Trading Blocs – Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements , MIT Press, Zagreb, 1999.
6. Ченић – Јотановић, Г.: Међународни економски односи, Економски факултет, Бања Лука, 1999.
7. Dillon, S.: International Trade and Economic Law and the European Union, Oxford, 2002.
8. Dominick, S.: Међународна економија, Центар за издавачку дјелатност Економског факултета Београд, 2009.
9. Гавриловић, Ј. Предраг: Међународно пословно финансирање, Економски факултет, 2006.
10. Капетановић, А., Латиновић, Ђ.: Босна и Херцеговина од регионалних интеграција до Европске уније, Friedrich Ebert Stiftung, Сарајево, 2004.
11. Ковачевић, Р.: Савремене тенденције у светској привреди, Београд, 2004.
12. Šuman, Ž.: WTO na milenijskoj prekretnici: Seattle i nakon njega, Mostar, 2004.
13. Valaskakis, K.: Globalization as theatre, International Social Science Journal, 2005.

Biljana Baraković

LIBERALISM OR PROTECTIONISM IN CONDITION OF BIG ECONOMIC CRISIS

Summary: *In the conditions of the big economic crisis, there is always the question whether it is better to conduct liberal or protective policy in the area of foreign trade. The representatives of protectionism say that restricting imports will encourage local employment, while the representatives of liberalism, say that closing the national borders with protectionist measures can only make crisis bigger, so the conclusion is that liberalism is the only possible solution. This paper seeks to prove that liberalism in a foreign trade is the only possible solution in conditions of both the big economic crisis and the normal economic activity.*

Key words: *liberalism, protectionism, crisis, trade, export*

JEL classification: *F10*

УЛОГА И ЗНАЧАЈ РОБНЕ МАРКЕ У САВРЕМЕНИМ МАРКЕТИНГ УСЛОВИМА ПОСЛОВАЊА ПРЕДУЗЕЋА

"Готово све може бити брендирано."
Kevin Lane Keller

Апстракт: *Ограничења домаћих предузећа јесу недостатак стратегијских средстава за постизање побољшања ефикасности и ефективности укупног пословања. Један од видова превазилажења тих ограничења јесте стварање и имплементација савременог концепта робне марке у склопу сектора маркетинга предузећа као, кључног средства са становишта стратегијског маркетинга. Један од најизраженијих облика концепта управљања марком јесте у томе да се марке посматрају у савременим компанијама као стратешке пословна јединице и на тај начин олакшавају стратешко планирање и одређивање циљева предузећа. Такође, концепт марке се може посматрати као једна од основних полуга за изграђивање конкурентске предности предузећа. Стога је управљање марком или брендирање, као се још назива, као инструмент маркетинга, а уједно и показатељ успјешности предузећа на тржишту, услов за опстанак све већег броја савремених компанија, без обзира на њихову производну или услужну дјелатност. Тренд управљања робном марком је заступљен у дјелатностима као што су аутомобилска индустрија, банкарство, информатика, трговина, услуге итд. У савременим условима маркетинг пословања концепт управљања робном марком је маркетиншки концепт који обухвата много шире, слојевитије и сложеније значење. У раду је дат дескриптиван приказ маркетиншког тумачења марке, као и релације између марке и производа, историјски развој марке, улога и значај марке за предузећа и за купце, као и кратак осврт на тржишне показатеље словеначке робне марке „Горење“. Циљ овог рада јесте да се укаже на значај и имплементацију концепта управљања марком у маркетингу домаћих предузећа.*

Кључне ријечи: *робна марка, производ, предузеће, купци.*

JEL класификација: *M39, M30*

1. УВОД

Анализа садашњег стања домаћег тржишта указује на већу потребу примјене научних достигнућа у управљању процесима функционисања и развоја ових предузећа.

Сазнања из домена управљања марком не примјењују се довољно у домаћим предузећима, упркос чињеници да се без стручне и научнотеоријске основе

¹ Виши асистент, Саобраћајни факултет, Ул. Војводе Мишића 52, Добој, E-mail: terzicsvetlana@yahoo.com;

не може утицати на покретање било каквог напретка, као и напретка у маркетинг систему предузећа.

Према теоријском истраживању водећих маркетиншких стручњака, темељна карактеристика данашњег савременог маркетинга је у усмјеравању на стварање јаких марака, а осамдесете године прошлог вијека представљају претектницу у давању значаја маркама.

Недавно су водећи амерички консултанци и аутори бестселера из области маркетинга упозорили на драматичност тржишне борбе у којој ће побиједити онај ко има снажну марку. Битка за будућност је битка за снагу марке. Успјех на тржишту у данашњим условима једино гарантује грађење јаког брэнда, који ће бити развијен тако да постане близак потрошачима, дакле високог квалитета, а потрошачи морају потпуно вјеровати у његову посебност и важност. Јачање брэндова појавило се у секторима у којима донедавно није била присутна примјена брэнда, као, рецимо, услужни сектор, банкарство, индустријско тржиште, туризам итд. Упоредо су се појавиле перцепције да је права вриједност предузећа, у ствари, у свијести потрошача, односно у њиховој перцепцији предузећа и њихових марки. Данас савремени маркетинг све већу вриједност придаје стварању снажних марки производа, те су оне препознате као једна од најважнијих и највриједнијих имовина сваког предузећа, оне су темељ богатства корпорација. Управљање марком се у савременом маркетингу и менаџменту третира као инструмент, али и показатељ успјеха на тржишту (Ракита, Митровић 2007: 6). У домаћим тржишним условима маркетинг-менаџери нису успјели сагледати важност концепта управљања марком. Искуства примјене концепта управљања марком из развијених земаља могу да буду примијењена код нас, тек након усвајања, схватања и препознавања основне идеје марке, као и њеним управљањем (Терзић 2009). Снага водећих предузећа није само у могућности и знању да произведу него у потенцијалним купцима који желе тај производ. Тиме снажне марке представљају вриједну имовину због позитивних и јединствених асоцијација које потрошач има о њима, те их као такве преферирају и спремни су да за њих плате већу цијену (Павлек, З. Битка за снажну марку, преузето са www.propro.biz. 09.04.2009).

1. ИСТОРИЈСКИ РАЗВОЈ МАРКЕ (БРЕНДА)

Термин марка у наш језик је дошао вјероватно преко њемачког језика и, у суштини, упућивао је на ознаку, маркацију, маркирање, па је као такав остао удомаћен.

Анализирајући главне атрибуте марке (брэнда) моћи ћемо да закључимо када почиње ера брэндинга. Увидјевши методе брэндинга, неки аутори су смјестили почетак брэндинга још прије нове ере. Ако узмемо да је сваки производ са именом брэнд (кинески чај, индијски кашмир, индијски зачин кари, грчко маслиново уље итд.) можемо рећи да су производи ране историје били брэндови. Без обзира на натуралну и новчану вриједност, сваки од ових производа је имао своју вриједност. У историјским изворима бројни примјери показују да су у античко доба, па и раније, произвођачи означавали своје производе – нпр.циглу, посуђе, камене блокове, оружје, бродове и дијелове бродова које су произвели –

како би се разликовали од других. Од ране људске историје производи су се означавали на одређени начин. То је постало важно кад су се производи продавали изван мјеста производње, када се роба продавала, нпр. на сајмовима изван града, у другим регијама и другим државама. У средњем вијеку појавила су се цеховска удружења која су креирала своје знакове, којима су се могли користити само њихови чланови, и на тај начин су јамчили одређени ниво квалитета и цијене. Током индустријске револуције, кад су произвођачи постали бројнији, марка је имала значење у повезивању произвођача и потрошача. Према легенди, марка производа је настала (Михајловић 1998: 248) када је неки стари владар одлучио да производи носе одређене ознаке (симболе) са циљем да се, ако нешто код њих није добро, може одмах установити кривац. Произвођачи су почели идентификовати производе са собом како би се избјегла кривица од других и на тај начин утицали да буду бољи од конкуренције. Независно од тога да ли легенда стварно одражава настанак марке производа или не, данас се може констатовати да је она корисна и за купца и за продавца. Овдје не изостају асоцијације везане за продукт, конотације које су нужне у брендингу (мекоћа кашмира која пружа изврстан текстилни осјећај и тиме изузетно задовољство). Постоји схватање по којима је брендинг искључиво трговина информацијама, идејама, а не робом, што указује на то да се брендинг могао развити тек са постиндустријском револуцијом и кроз теоријски приступ развијен у семинологији² и шире, а у постмодерној теорији непосредно последије Другог свјетског рата.

Распрострањено је вјеровање да је брендинг почео, дословно, као метода којом су ранчери један производ издвојили из масе својом специфичношћу, међутим, нешто даље од самог логотипа, он се данас диверзификује идејом.

Заправо, ово није почетак брендинга, већ само коријен његове ријечи, јер се утискивање жига на стоку звало „брендирање“. Ова дефиниција се може пронаћи у ријечнику енглеског језика. „Брендирање“ стоке је, заправо, материјално обиљежавање власништва, а никако још трговина идејама ([www. brendocratia.net.](http://www.brendocratia.net), preuzeto , 04.04.2009).

У XVII вијеку су се почеле појављивати рекламе у недељним новинама у Енглеској. Први штампани огласи су најчешће рекламирали књиге, пошто су оне постале доступније са појавом штампарске пресе, као и лијекове за којима је рапидно порасла тражња с проширењем болести по Европи.

Како је економија јачала, са индустријском револуцијом током XIX вијека, расла је и потреба за рекламирањем. Огласи су у САД постали популарни испуњавајући новине кратким штампаним порукама које промовишу разну робу. Године 1843. Волни Палмер (Volney Palmer) отворио је прву рекламну агенцију у Филаделфији (<http://wikipedia.org./Advertisament/History/>, preuzeto 08.04.2009). У почетку, овакве организације су се бавиле посредовањем при закупу рекламног простора у новинама, али већ су почетком XX вијека преузеле одговорност на себе за садржај огласа. Ово још увијек није брендинг, јер су прве рекламе биле једноставни огласи који су наводили квалитет и дејство робе коју су оглашавали. Брендинг се далеко више базира на пропагирању осјећаја везаног за ту робу, не њену материјалну и употребну вриједност. Почетком двадесетог вијека нагло

² Семиологија- наука о знацима (симболима) и њиховом значају у међусобној комуникацији особа.

расте индустријска производња, па је било потребно преко штампаних медија, чији је тираж све више растао, ставити на располагање потрошачу вијест о новом производу. Радио почиње да се нагло развија после Првог свјетског рата и 1922. г. отвара простор реклами. Так после Другог свјетског рата можемо говорити о правом почетку брендинга, онаквом каквим га видимо данас, и то у Америци, а из више разлога. Индустријски капацитети развијени током рата за подмиривање војних потреба преусмјерени су за подмиривање потрошачких потреба обичног човјека, па се тако јавио преплављујући талас нових производа који су имали потребу за разликовањем један од другог.

Економска моћ просјечног грађанина је порасла, па је он могао приуштити себи далеко више робе, шопинг је постао тренд, гомилање робе и производа је после депресије 30-их година и ратне оскудице 50-их година постало лијек и утјеха. Распрострањеност *мас медија*, новина, радија и телевизије је освојила критичну масу „пратилаца“ (купаца, слушалаца, гледалаца), па је тако покрила круг потенцијалних потрошача.

У овим околностима адвертајзинг агенције су се нашле за нужне у комуникацији између продавца и купца, које су у свеопштој утрци за дио публике сада биле принуђене на смишљање нових начина придобијања пажње. Теоријски развијене семиологија и психологија дале су методолошке принципе успјешне комуникације у адвертајзингу. Постмодерна у умјетности и индустријска револуција тј. коначна замјена трговине робом за трговину информацијама (информатичко друштво, електронска ера), створили су брендинг каквим га данас подразумевамо.

Почеци брендинга, дакле, датирају из времена када су тржиште почели да преплављују униформни продукти масовне производње које се практично нису међусобно разликовали, па досадашња једноставна, директна продаја није више задовољавала потребе компанија.

Конкурентско брендирање постало је императив индустријске ере, у контексту фабриковане конкурентности, заједно са производњом, морало је да се поради и на имицу заснована разлика. Ти имици су се развили 1930. и 1950. године када се Америка окреће телевизији и филмовима радије него новинама и радију. Током ових година Лео Бернет (Leo Burnett) је започео правац који је данас познат под именом Чикашка школа адвертајзинга, а који се заснивао на формирању допадљивих карактера, лица, маскота који су представљали производ. У то вријеме се, такође, схвата да се преко тих ликова преноси емоција, осјећање везано за производ, осјећање које ће касније постати главни производ компаније. Рендел Ротберг, критичар оглашавања каже; „Трагање за истинским значењем брендова, бренд есенцијом, постепено је удаљило агенције од појединачних производа и њихових атрибута и довело их до психолошког, антрополошког испитивања.“ Значење које робне марке имају у култури и животу појединца, сматрало се да је од пресудног значаја, јер корпорације можда производе робу, али потрошачи купују првенствено робну марку. Ово улагање у имиц, умјесто у сам производ, добило је своју коначну потврду када је 1988. Филип Морис купио *Kraft* за шестоструко већу суму него што се цијенило да *Kraft* теоретски материјално вриједи. Ова разлика у цијени приписана је нечему што је да тада било апстрактно и немјерљиво— називу бренда.

2. ПОЈАМ И ДЕФИНИСАЊЕ МАРКЕ

Марка се састоји од назива или знака марке, али и осталих елемената, те активности које произвођачи додјељују неком производу, услузи или идеји да би, на тај начин, обавијестили тржиште о њиховој јединствености, уопштено, или у односу према осталим конкурентским производима (Вренешевић 2007: 10). Америчко маркетиншко удружење (АМА) дефинише марку као „име, термин, дизајн, симбол или комбинација свега тога да идентификује добро или услугу једног продавца или групе продавца, те да их диференцира од добара и услуга конкурената“ (Котлер 1988: 43). На основу разних дефиниција може закључити да је бренд додатна конотацијска вриједност производу. Бренд можемо сматрати главним смислом постојања савремене корпорације. Према аутору Волтеру Лендору, бренд је обећање. Идентификујући наш производ ми обећавамо да ћемо задовољити очекивања и наде наших потрошача.

Бренд је комплекс представа о њему у сазнању потрошача (Ејкер 1996: 17). Бренд је скуп предности, додатних нематеријалних вриједности које се везују именом и симболом робне марке који јој на крају додају на цијени.

Бити „другим“ је биолошка предност сваког од нас (Гед, Брендинг 2007: 24). Ми се трудимо да се разликујемо да бисмо избјегли нестајање. А у бизнису је диференцијација најбитнија. Ако се ни по чему не разликујете, вас је лако укло- нити. Током времена спознавала се важност недодирљивих вриједности марке, па је то на разне начине било исказано у различитим дефиницијама. Покушаји дефинисања сложеног појма као што је марка нужно показују разноликост и различиту усмјереност; на додирљиве и недодирљиве вриједности, на купце или, уопштено, с обзиром на улогу у окружењу.

Марка означава уједно и став са свим елементима;

1. когнитивним (спознајним),
2. емотивним (осјећајним)
3. бихевиористичким (понашајним).

Бројне дефиниције упућују на додатну вриједност коју марка посједује с обзиром на производе и услуге који нису представљени марком (генерички производи и услуге). Аутори Џонс и Слејтер (2003: 23) сматрају да је марка производ који пружа функционалне користи и додатну вриједност за коју купци сами добровољно процијене да желе и могу купити или платити. Концепт додатне вриједности се дуго спомиње у маркетиншкој литератури и додатну вриједност у управљању марком можемо посматрати као ону вриједност која долази од:

1. искуства с марком,
2. врсте људи који се користе или су у било каквом додиру с њоме,
3. вјеровања да је марка учинковита,
4. елемената идентитета марке.

Марка је покушај или својеврсни уговор (Вренешевић 2007: 24). успостав- љања и одржавања дугорочног односа између предузећа и купаца, при чему се очекује да ће користи имати купци, предузеће, али и шира друштвена јавност.

Марку, такође, можемо посматрати „повећалом“ кроз које се фокусирају све маркетиншке, управљачке стратегије и активности у сврху остваривања користи за све оне који долазе у додир с марком. Марке су одговор на чињеницу да је вриједност коју купци траже најчешће у комбинацији функционалних и психолошких користи, односно елемената што се подразумева кроз функционалне и психолошке елементе марке.

Узмимо, нпр. аутомобиле, под „успјешности“ аутомобила може се разумијевати; технички квалитет мотора, брзина, потрошња горива, удобност, величина пртљажника итд. То су функционални елементи или користи.

Насупрот томе, психолошке користи могу бити статус и престиж које означава поједина марка аутомобила. Уз то, могуће је говорити о имиџу и пројекцији животног стила онога ко посједује и вози ту марку аутомобила.

Марке имају важну улогу у наглашавању посебних елемената производа, те у смањивању ризика при процјени производа или услуге означене марком. Купци могу спознати различите врсте ризика при доношењу одлуке о куповини и током кориштења производа (Вранешевић 2007: 12).

- функционални ризик – производ неће испунити очекивање везано за основну намјену;
- физички ризик - производ може бити опасност за физичку добробит или здравље
- корисника или других људи;
- друштвени ризик - производ за резултат има узнемиравање, довођење у незгодну
- ситуацију од стране других људи;
- временски ризик - неуспјех производа има за посљедицу губљење времена и
- могућност проналажења задовољавајћег производа.

Марка је, управо, један од начина за свођење ризика за купце на прихватљив начин. Марка, у ствари, значи олакшавање доношења одлука при куповини. Марка се може посматрати као дио додатне вриједности којом се омогућује разликовање од „немаркираног“ (небрендираниог) добра и знатно утиче на свукупну перцепцију о елементима тога добра, при томе узимајућу у обзир основно подмирење потребе.

3. ОДНОС МАРКЕ И ПРОИЗВОДА

Претпоставка тржишног успјеха предузећа је успостављање одговарајућег односа између оног што предузеће производи и онога што предузеће продаје и онога што потрошачи желе, односно онога што купују. Централни дио маркетиншке филозофије пословања јесте, управо задовољавање потреба потрошача.

Под производом, у маркетиншком смислу, подразумевамо све што је предмет тражње, размјене, а с коначним циљем подмиривањем потреба. Производи и услуге пружају функционалне користи који се посматрају преко успјешности у постизању тог стања којем су производи и услуге намијењени. Поред

функционалних треба посматрати и психолошке користи које, у маркетиншком смислу, производ може пружити потрошачима. Конкурентност није у ономе што предузеће производи у својим постројењима, него у ономе што дода што излази из тих постројења у облику; паковања, цијена, оглашавања, складиштења, поштивања уговора итд. Потрошачи очекују много више од самог производа или услуге. Потрошачи имају разна очекивања о производу или услузи. Производе треба посматрати као „тоталне“ производе или услуге које осим основног дијела, чине и одређени додатни дио.

Концепт проширеног производа развио је Левит (eng. Levitt) и по том концепту производ се састоји од (Вранешевић 2007: 6):

- генеричког производа,
- очекиваног производа,
- проширеног производа,
- потенцијалног производа.

Генерички производ темељи се на основној користи, односно, на потреби подмиривања постојеће потребе. Код генеричких производа усмјереност је углавном на физичке елементе. Ови производи купују се углавном због цијене и нису диференцирани један од другог. Нпр. брашно и шећер се често посматрају као генерички производи. *Очекивани производ* јесте оно што потрошачи мисле да купују односно што очекују да ће добити. Очекивани производ, по Левиту, укључује генерички производ и све додатне елементе и услуге које купци очекују као дио понуде. *Проширени производ* укључује елементе који нису били очекивани и који подразумевају покушај надмашивања купчевих очекивања. *Потенцијални производ* је настојање фирме да увијек размишља о сљедећем кораку, да увијек буде испред потрошачевих очекивања (Милисављевић 1996: 204).

Левит наглашава да људи не купују производе, они купују очекиване користи. Он потенцира увећани или проширени концепт производа. Производ мора имати „екстра“ елементе који га чине прихварљивим за купце.

Често формални производ није оно на шта купац ставља акценат у одређеном купу или не купи производ. Предузеће мора да сазна шта је то што потрошач жели од производа или услуге.

За маркетинг је од посебног значаја да се јасно сагледа да производ за потрошача значи много више од физичких особина производа. Битна је слика (имиџ), односно „група ставова“ које купац има о „увећаном или проширеном производу“. Потрошачи су спремни платити више за производе којима су одушевљени и који надмашују њихова очекивања.

Милисављевић разликује три нивоа концепта производа.

Први, фундаментални ниво је суштина производа, који треба да да одговор шта купац стварно купује. У ствари, производ се посматра као „понављање услуге која рјешава проблем“. Улога маркетинга је да открије скривене потребе које производ може да задовољи и да то акцентира, а не све аспекте производа. Опиљив производ је производ који у себи носи скривене потребе које задовољавају потребе купаца. Увећани или проширени производ треба да одговара улози коју производ има у укупном систему потрошње потрошача.

- Први ниво, суштина производа, задовољава генеричке потребе потрошача.
- Други ниво, опипљив производ, укључује све одлуке предузећа о производу.
- Трећи ниво, проширени производ, укључује све одлуке предузећа не само о производу, већ и о осталим инструментима маркетинг микса.

Понуда производа = Опипљив производ + Корист од производа + Проширени производ		
Величина	Здравље	Испорука
Облик	Љепота	Инсталирање
Тежина	Престиж	Оправка
Садржај	Удобност	Гаранција

Табела.бр 1. Компоненте понуде производа (Милисављевић 1996: 204)

Већина ће се конкурената на тржишту после одређеног времена „поравнати“ на нивоу проширеног, додатног производа, те ће успех на дуг рок остварити они који први дефинишу и почну пружати потенцијални производ.

Уобичајан је приказ Левитова модела проширеног производа или, како се још назива у литератури Левитов модел четири круга. У оквиру овог модела види се да је основни производ (најмањи круг) претпоставка на коју се надограђују остали кругови. Тај први круг подразумева пружање основног дијела вриједности производа који мора постојати и који се не доводи у питање. Изостанак тога резултира незадовољством.

Садржај, пак, другог круга резултира задовољством. Садржај или елементи трећег круга поградују купчево одушевљење у смислу изразито високог нивоа задовољства.

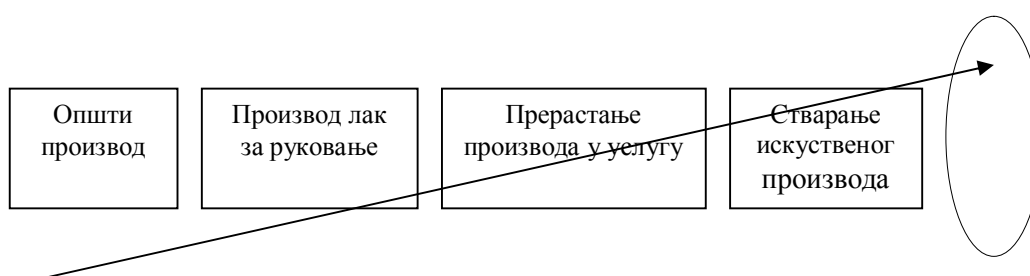
Кретања на тржишту и конкурентске активности премјештају садржај вањских кругова у унутрашње с тежњом да ти садржаји постану основне претпоставке вриједности производа и услуга (генерички производи и услуге).



Слика, бр. 1. Левитов модел четири круга (Вранешевић 2007: 8)

Левитов је модел омогућио и сагледавање четири стања по којима се производи могу разликовати с обзиром на користи које носе купцима. То су:

1. општи производи (engl.commodities) које је могуће у потпуности сматрати генеричким производима,
2. производи којима је лако руковати,
3. пренос производа у услугу,
4. стварање искуства с производом, услугом (слика бр.2.).



Слика, бр.2. Врсте производа према користима

Генерички производи су толико слични и једноставни да или нема потребе да их потрошачи физички разликују или је то тешко постићи. Генерички производи су се додавањем додатне вриједности почели знатно разликовати и постајали су производи с марком. Тако имамо примјере; пилићи с марком, брашно с марком, вода с марком итд.

Генерички производи могу постати производи с марком на бројне начине, а један од учинковитијих је показати да производ није генерички због неких својих обиљежја, најчешће упозоравањем на посебан квалитет код поријекла

производа, начина производње или неких других елемената. Сљедећи начин на који од генеричких производа могу постати производи с марком је креирање имица који нема посебне основе у физичким елементима производа, већ у начину конзумирања.

4. УЛОГА И ЗНАЧАЈ МАРАКА ЗА ПРЕДУЗЕЋЕ И КУПЦЕ

Марке, и за предузећа и за купце, имају бројне функције и могу значити бројне користи. Са аспекта власника марка је обећање пружања купцу јединственога (бољег, другачијег) производа или услуге. Са аспекта купца, марке подразумевају испуњавање обећања, те током времена и смањење ризика. Она је јамство да ће сви који је посједују остварити корист. Концепт марке подразумева много шири скуп вриједности него што је то случај са трговинским знаком. Марка није нови, револуционарни маркетиншки приступ како се то многим чини. Оно што је ново, то је улога марке за постизање успјеха у данашњим околностима. Основно обиљежје марке јесте да су купци којима је марка намијењена (циљни сегмент) спремни платити већу цијену него за један немаркирани (небрендирани) производ или су спремнији куповати производ с марком од производа који нема марку. Марка значи атмосферу повјерења и очекивања у вези са производом или услугом која га чини релевантним и посебним. Она превазилази физичку и залази у психолошку димензију и њен утицај је веома снажан (Смит 2002: 453).

Марке се могу посматрати, према Шернатонију (De Chernatony) и Мекдоналду (McDonald), као (Шернатони, Мекдоналд 2005: 49):

- знак, сигнал исказивања власништва,
- средство диференцијације,
- функционално средство,
- симболичко средство,
- средство смањивања ризика,
- средство уштеде времена,
- правно средство,
- стратешко средство,

Када купци купе производ, његова ознака или марка може им служити за *идентификацију поријекла производа*, ко га је произвео и ко је одговоран за њега. То се односи на случај када производ испуни очекивања, али и кад их не испуни.

Марка значи смањивање ризика на више начина; чим неко означи производ, он стоји иза њега, купци могу препознати марку коју су већ користили или марку о којој су чули да је добра.

Тражењем одређене марке у групи производа смањују се трошкови и *вријеме тражње за купца*.

Марка је јамство произвођача да ће испунити све оно што обећава. Купац има више аргумената ако марка (која садржи производ или услугу) не оправда очекивања него ако производ не оправда очекивања. Од марке се увијек више очекује неголи од самог производа. На марке се лакше, него на саме производе,

вежу *симболичке карактеристике*, користи које омогућују купцима пројектовање властитог имица (стварног или жељеног) на околину.

Имиц марке пружа менталну визију потенцијалним купцима шта и за кога је марка. Одређене марке одабиру се како би се задовољиле потребе везане за животни стил или да би се потврдио одређени статус у друштву, јер су марке саставни дио друштвеног окружења. По маркама којима се користе људи се понекад сврставају у одређене друштвене слојеве, без обзира на функционално значење производа које може бити слично или једнако.

4.1. Улога и значај концепта робне марке

На појачану усмјереност предузећа на марку утичу различите околности, а неке од њих су (Вранешевић 2007: 19):

- спајање и припајање предузећа односно преклапање и повећања броја дјелатности у корпорацијама с инсистирањем на недодирљивим вриједностима;
- трошкови и монопол класичних медија- скупа изградња и комуницирање марке;
- снага продавца/канала дистрибуције-јаке марке даје јачу преговарачку моћ предузећу власнику марке и могућност заштите удјела на продајним мјестима;
- притисак тржишта дионица - брзи резултати улагања.

Према Келеру (*Keller*) (2003: 9), аспекти марке за предузеће су сљедећи:

- средство идентификације за једноставније руковање и праћење,
- средство за правну заштиту јединствених обиљежја,
- сигнал нивоа квалитета за потрошаче,
- средство обогаћивања производа јединственим асоцијацијама,
- извор конкурентских предности,
- извор финансијских прихода.

Означавање производа маркама олакшава предузећима да их прате на тржишту и у оквиру самог предузећа. Марке се могу заштитити, а то чини сигурнијим улагања средстава предузећа – лакше је правно спријечити и правно гонити копирање марке од копирања производа или услуга.

Марке олакшавају купцима избор јер су сигнал квалитета. Када купац има позитивна искуства с производом означеним марком, те је њиме задовољан, тада му је марка сигнал који га упућује на куповину тога истог производа.

Марка је важна за одржавање лојалности купаца са свим предностима које лојалност са собом носи, као што су: (конкурентска сигурност, очекивани ток готовине, улазне баријере другим маркама итд).

Марка значи надоградњу производа, па тако омогућава да се производ обогати карактеристикама које можда нису својствене производима самим по себи, али јесу и могу бити својствене маркама.

Марком је могуће у купаца изградити јединствене асоцијације. Из наведеног је могуће закључити да је марка једна од основних полуга изградње конкурентских предности.

4.2. Улога и значај концепта робне марке за купце

Бројне су користи елемената марке за купце. Према Келеру (Keller), марке за купце значе;

- идентификацију поријекла производа,
- одређивање одговорности произвођача,
- смањивање ризика,
- смањивање трошкова тражења производа,
- обећање, јемство или уговор с произвођачем производа,
- симболичко средство,
- знак квалитета.

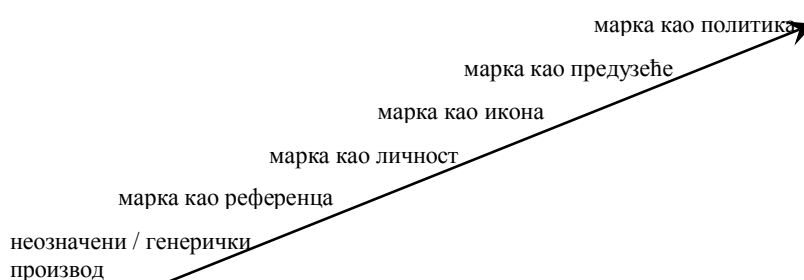
Елементи/функције	користи за купце
Идентификација	јасна препознатљивост, спознаја понуде, једноставно тражење и поновна куповина
Практичност	могућа уштеда времена и енергије у куповини (иницијалној – обећање и поновној – лојалној)
Јемство	јемство уједначености квалитета током времена и куповних мјеста и ситуација
Оптимизација	сигурност куповине одговарајућег производа („најбољег са становишта очекиване вриједности за купце – поједностављено посматрано, по мишљењу купца најбољи однос цијене и квалитета у датим околностима како их спознаје купац)
„Карактеризација“	потврда и пројектовање индивидуалног имица купца
Континуитет	задовољство остварено преко познатости и интимности с марком током времена
Хедонизам	задовољство остварено атрактивности марке, елементима њеног идентитета и цјелокупним комуницирањем
Етичности	задовољство темељено на друштвено одговорном понашању марке (и/или власника марке) везано за ширу друштвену добробит

Табела бр.2. Користи елемената марке за купце (Вранешевић 2007: 21)

На марке се лакше, него на производе, веже симболичко значење, користи које омогућавају купцима пројекцију властитог имица. Марком се купцима нешто обећава, а купац заузврат даје своје повјерење марки. Тај однос се темељи на очекиваној и примљеној вриједности. Марком се тај однос лакше идентификује и усмјерава на конкретан производ или услугу. Марке су успјешне јер, између осталог, задовољавају психолошке потребе које се могу посматрати као емоционалне и друштвене. Имиц марке пружа менталну визију потенцијалним купцима шта и за кога је марка. Одређене марке купци одабирају како би задовољиле потребе везане за животни стил или да би се потврдио одређени статус у друштву, јер су марке саставни дио друштвеног окружења. Према маркама које користе,

Еволуција марке може се сагледати преко нивоа и интензитета дијалога с купцима, односно шта марка жели бити и шта значи за купце. (слика бр.4)

Марку можемо посматрати кроз еволуцију марке преко њене вриједности за клијенте и њихову укљученост у односе с марком, те се марка може посматрати преко нивоа производа, па све до оног нивоа вриједности коју је можда могуће назвати религијом марке.



Слика бр.4. Еволуција дијалога купаца – марка

Марка као производ не посједује важну додатну вриједност (или, обрнуто производ као марка), док *концепт марке* има, уз функционално, и одређено емоционално значење односно вриједност.

Корпоративни концепт марке подразумева разуман и усклађен асортиман (или „портфолио“) марака или производа унутар поједине марке у предузећу.

Култура марке означава велику укљученост и вриједност за клијенте, тако да су они истовремено и заговорници и свјedoци марке. Марка (бренд) је у највећој мјери представник културе из које је проистекао. Изучавање културних одредница бренда је изучавање популарне културе и кружења значења у оквиру ње. Он може бити само дио популарне културе, у смислу да се његово значење формира у интеракцији с публиком. Он јесте индустријски производ, али без публике не би имао сврху, и публика без индустријског производа не би могла да направи културу (www.brendocratia.com, преузето, 18.03.2009) За опис *религије марке* узимају се заговорници те марке као оне који је морају имати првенствено из различитих увјерења.

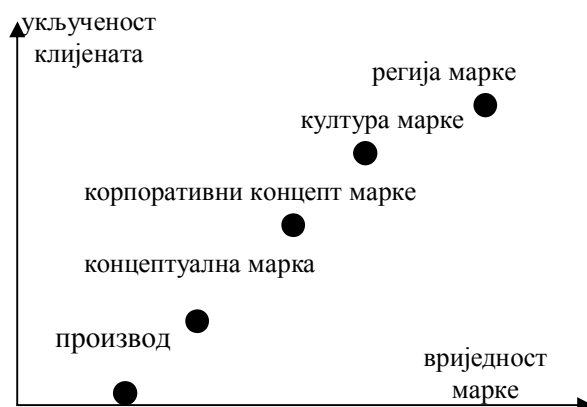


График бр.1. Еволуција концепта марке (Вранешевић 2007: 21)

3. КРАТАК ОСВРТ НА СТАЊЕ НА ТРЖИШТУ МАРКЕ ПРОИЗВОДА БИЈЕЛЕ ТЕХНИКЕ "ГОРЕЊЕ"

Предузеће "Горење" једно је од највећих словеначких производних предузећа с остварених 1.015 милијарди евра у продаји 2005 (Вранешевић 2007: 261) године, те један од највећих словеначких извозника чији приход од извоза чини 86 % укупних прихода од продаје. С тржишним удјелом од око 4 % налази се међу првих осам произвођача кућних апарата у Европи. Уз повећање прихода у 2005. години дошло је и до раста нето добити за 6,8 % више од постављеног плана. Приходи од продаје су повећани за 6,8 % више од постављеног плана. Приходи од продаје су повећани за 6,4 % односно 639 милиона евра, а нето добит за 9,2 % односно 12 милиона евра. Највише је прихода остварено од продаје производа бијеле технике. Продато је чек 3,4 милиона великих апарата бијеле технике. Продаја производа „Горења“ према регијама; Европска унија, источна Европа и остале државе приказана је на графику бр.2.

Продаја робне марке „Горење“ биљежи у пословној 1996. години 441 милион евра, у 1997. износи 508 милиона евра, а током 2005. године забиљежен је продаја од 1015 милиона евра. (график бр.3) Како је текла продаја према десет највећих произвођача бијеле технике у 2002. и 2003. години показује табела бр. 3. из које се може закључити да је највећу продају забиљежила компанија *Whirlpool*.

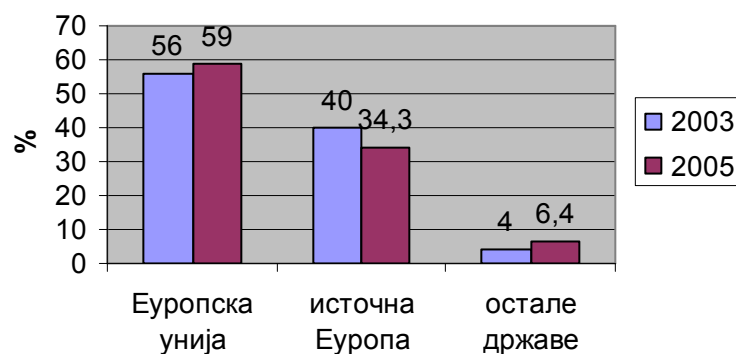


График бр.2. Продаја производа „Горење“ по регијама 2003. и 2005. године

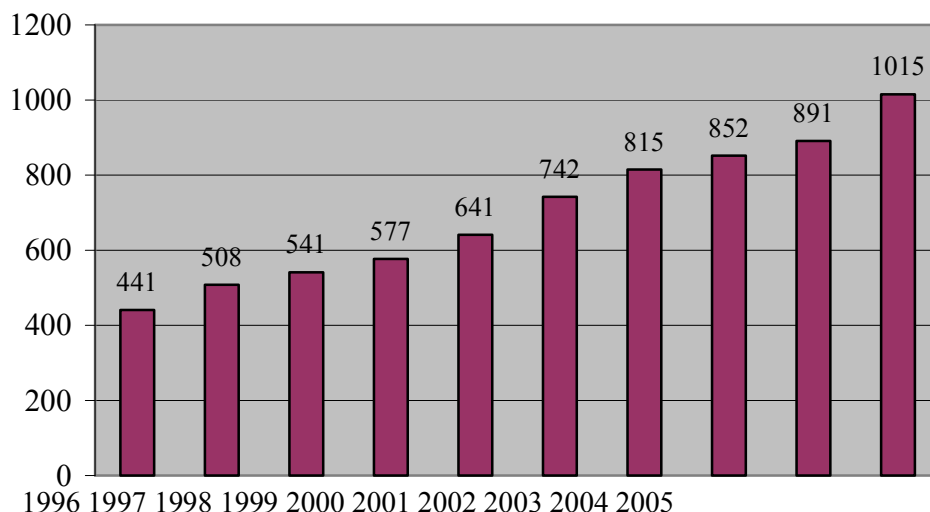


График бр.3. Продаја производа „Горења“ 1996-2005., у милонима еура³

Предузеће	Продаја 2002. (у мил. евра)	Продаја 2003. (у мил. евра)	Раст продаје 2003/2002. %
1. Whirlpool	11 689	10 781	-8
2. Matsushita Electric Industrial	10 143	9 345	-8
3. Elektrolux	9 379	8 866	-5
4. Bosh-Siemens Hausgarate	6 289	6 296	0
5. General Electric	6 443	5 441	-16
6. Maytag	4 951	4 243	-14
7. LG	3 703	4 237	14
8. Merloni (od 2005. Indesit)	2 480	3 008	21
9. Sharp Electronics	1 896	1 593	-16
10. Haier Group	1 482	1 253	-15

Табела бр.3. Десет највећих свјетских произвођача (марки) бијеле технике (Вранешевић 2007: 262)

6. ЗАКЉУЧАК

У условима отворене тржишне утакмице један од битних услова у управљању предузећем јесте унапређење маркетинг система. У том погледу врло је битно разумијевање концепта управљања маркама за предузеће и потрошаче, како би топ менаџмент имао реалну слику о „стварној“ подршци маркетинг систему у доношењу ефикаснијих одлука у управљању предузећем.

Разумијевањем стратешког управљања маркама створили би се услови за спровођење овог концепта у домаћим предузећима, чиме би се омогућило успостављање модернизације маркетинг система и ефикасније кориштење ресурса предузећа. Брендирање омогућава превазилажење постојећих и успостављање нових правила у вођењу ефикасније и ефективније маркетинг политике у маркетинг сектору предузећа, чиме се постиже профитабилније пословање на

³ Напомена: Процијенјени износи у еурима за године прије његова увођења

нивоу укупне пословне политике предузећа, а што је кључни услов за равноправну тржишну утакмицу.

Концепт управљања робном марком игра важну улогу и рефлектује се и на предузеће и на купце.

За предузеће, робна марка доприноси ефикаснијем пословању кроз следеће кључне аспекте пословања, а то су: робна марка је извор конкурентске предности, робна марка је извор финансијских прихода, робна марка је извор квалитета за потрошаче, робна марка је средство за идентификацију и за лакше руковођење и праћење, робна марка је средство правне заштите. Из наведеног се може констатовати да концепт управљања робном марком може да послужи маркетинг менаџерима у домаћим предузећима као стратешко средство у оквиру сектора маркетинга. На другој страни, приликом куповине производа, робна марка олакшава потрошачима избор приликом куповине производа јер се њене функције и користи огледају кроз следеће димензије, а то су; робна марка идентификује произвођача производа, што олакшава куповину купцима, робна марка одражава одређени ниво квалитета, утиче на смањење трошкова приликом тражње производа, пружа купцима јемство, *обећање или уговор с произвођачем производа*. Наведени аспекти имплицирају лакше доношење одлука о куповини уколико се ради о маркираном производу, роби или услузи.

Такође, установили смо да концепт марке не дјелују само на пословање предузећа и на потрошаче, него да имају много шири спектар значења који се огледа у утицају марке на друштвена кретања, културу, спорт, туризам итд. Можемо закључити да је управљање марком приоритетна функција у оквиру маркетинга у данашњим савременим условима пословања предузећа. Потребно је нагласити да се маркетинг менаџерима у домаћим предузећима сугерише стварање кадровских, организационих и финансијских услова за имплементацију концепта управљања марком у маркетинг сфери пословања предузећа.

На основу претходне анализе можемо констатовати да познате марке доносе приходе предузећу на основу раста продаје, а уједно да утичу на свијест купаца и на доношење њихових одлука при куповини. Глобалне марке тржишни успјех дугују дугорочним улагањима у маркетинг микс предузећа (производ, цијена, промоција и дистрибуција), а што може да послужи домаћим маркетинг менаџерима као примјер при формулисању и изградњи концепта управљања марком у маркетинг систему домаћих предузећа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Aakar D., *Building strong brands*, The Free Press, New York, 1996.
2. Вранешевић Т., *Управљање маркама*, Accent, Загреб, 2007.
3. Gad T., 4D, 2007., *Branding*, Differo, 2007.
4. De Chenatory L., Mc Donald M., *Creating Powerful Brands*, Butteworth Heinemann, III ed. Oxford, 2005.
5. Jones P., Slater S.J., *What s in a Name?*, M.E. Sharpe, 2003.
6. Kotler P., *Upravljanje marketingom*, Informator, Zagreb, 1988.
7. Keller L. K., *Strategic Brand Management*, Prentice Hall, 2003.
8. Милисављевић М., *Маркетинг*, Савремена администрација, Београд, 1996.
9. Михаиловић Б., *Маркетинг*, Књижевне новине, Београд, 1998.
10. Милисављевић М., *Маркетинг*, Савремена администрација, Београд, 1996.
11. Olins W., *On Brand*, Themes and Hudson, UK, 2003.
12. Ракита Б., Митровић И., *Бренд менаџмент*, Савремена администрација, Београд, 2007.
13. Павлек З., *Маркетинг у акцији*, Алфа, Загреб, 2002.
14. Smit P.R., *Marketinške komunikacije*, Clio, Beograd, 2002.
15. Temporal P., *Advanced Brand Management*, John Willey&Sons, New York, 2002.

б) Интернет извори

1. [www. brendocratia.net](http://www.brendocratia.net)
2. [http. wikipedia org. /advertisement/ history](http://wikipedia.org./advertisement/history)
3. [www.fpim.mapabih.com.b. tihi](http://www.fpim.mapabih.com.b.tihi), marketing-menadžment, skripta
4. [www. propro.biz.](http://www.propro.biz.), bitka za snažnu marku, z. pavlek

Svetlana Terzić

THE ROLE AND IMPORTANCE OF THE BRAND IN CONTEMPORARY MARKETING CONDITIONS OF COMPANY BUSINESS

Summary: *The lack of strategic means for reaching efficiency and effectiveness in business is the limitation of domestic companies in general. From the point of strategic marketing, creating and implementing modern concept of brand within the marketing sector is one way to overcome it. One of the most distinctive forms of the brand management concept is that the brands are observed as strategic business units in modern companies thus making it easier to plan strategy and determine the main goals of the company. In addition, the brand concept can be seen as one of the basic bars to build competitive advantage of a company. Therefore, brand managing or branding, as it is also called, being a marketing instrument and indicator of company's market success is a condition for market survival of increasing number of modern companies regardless of their services. The trend of brand managing is present in car industry, banking, informatics, trade, services, etc. In modern conditions the concept of brand managing is a marketing concept with wider and more complex meaning. This paper offers the descriptive survey of the marketing interpretation of brand, relations between brand and produce, brand chronology, its role and importance for companies and buyers, as well as a short review of market indicators of the Slovenian 'Gorenje' brand. The goal of this paper is to point out the importance and implementation of the brand managing concept in marketing of domestic companies.*

Key words: *brand, produce, company, buyers.*

JEL classification: *M39, M30*

ЕКСПЕРТНИ СИСТЕМИ И ЊИХОВ УТИЦАЈ НА УПРАВЉАЊЕ ОДНОСИМА СА КЛИЈЕНТИМА

Апстракт: *Експертне системе у савременом банкарству чини апликативни софтвер који обухвата подручје пословне интелигенције уз рјешавање проблема на нивоу банкарских експерата. С тога је циљ експертних система да замијене банкарске експерте, што битно умањује потребу за њиховим ангажовањем. Ови системи пружају могућност доношења пословних одлука које могу надмашити спознајне могућности банкарских менаџера. У вези с тим, посебно значајан утицај имају у процесу настанка и развоја CRM (енг. Customer Relationship Management) стратегије. CRM можемо дефинисати као стратегију прикупљања, похрањивања и обраде врло важних података о клијентима као и дјеловање на основу истих у процесу управљања односима са клијентима. Експертни системи у пословним банкама представљају средство за имплементацију CRM стратегије. Ипак, CRM не представља технологију него савремен концепт пословне филозофије засноване на развоју информационих технологија. Основу CRM-а представља знање о клијентима, на коме је заснована интеракција банке и клијената, што има за резултат креирање дугорочних профитабилних односа са клијентима.*

Кључне ријечи: *експертни системи, CRM- управљање односима са клијентима, стратегија, банкарски клијенти.*

JEL класификација: *L86, G29*

1. УВОД

Под појмом одлучивање подразумијева се процес избора једне од двије или већег броја алтернативних акција у некој ситуацији које се подразумијевају да би се остварио неки циљ у ближој и даљој будућности. Као подршка процесу доношења пословних одлука користе се информације генерисане путем разних информационих система, као што су системи за подршку одлучивању, системи за подршку врховном руководству, управљачки информациони системи, трансакциони информациони системи те експертни системи засновани на најразвијенијим технолошким достигнућима у овој области. Савремен приступ систему информисања заснован је на релационим базама података уз потпуно управљање пословним процесима.

¹ Виши асистент, Саобраћајни факултет, Ул. Војводе Мишића 52, Добој, E-mail: stjepanoviczeljko@yahoo.com;

Експертни системи функционишу попут људских експерата, те замјењују њихово знање користећи чињенице у процесу рјешавања одређених банкарских проблема. Основну структуру банкарских експертних система чине слједећи модули: база знања, база чињеница, механизам закључивања и кориснички интерфејс. Основу експертних система у пословним банкама представља примјена пословне интелигенције у области банкарског пословања. У савременом банкарском пословању експертни системи су непосредно везани за дефинисање разних банкарских проблема, препорука и алтернативних рјешења, уз образложење и дијагнозу, те ширење базе знања новим елементима до којих се дошло приликом рјешавања разних банкарских проблема. Развој експертних система у пословном банкрству представља основну претпоставку успјешног развоја CRM² (eng. *Customer Relationship Management*) стратегије.

Основна идеја CRM-а није више оријентисаност према производима и услугама него према њиховим корисницима. У средишту сваке CRM стратегије налази се потреба за идентификацијом профитабилних клијената уз остваривање њихове цјеловите лојалности. Управљање односима са клијентима, односно CRM стратегија, представља концепт који обезбјеђује јачање конкурентске позиције сваке пословне банке, уз боље разумијевање клијената и њиховог понашања, а у циљу привлачења нових и задржавања постојећих, као претпоставке за континуирано унапређење пословања банке.

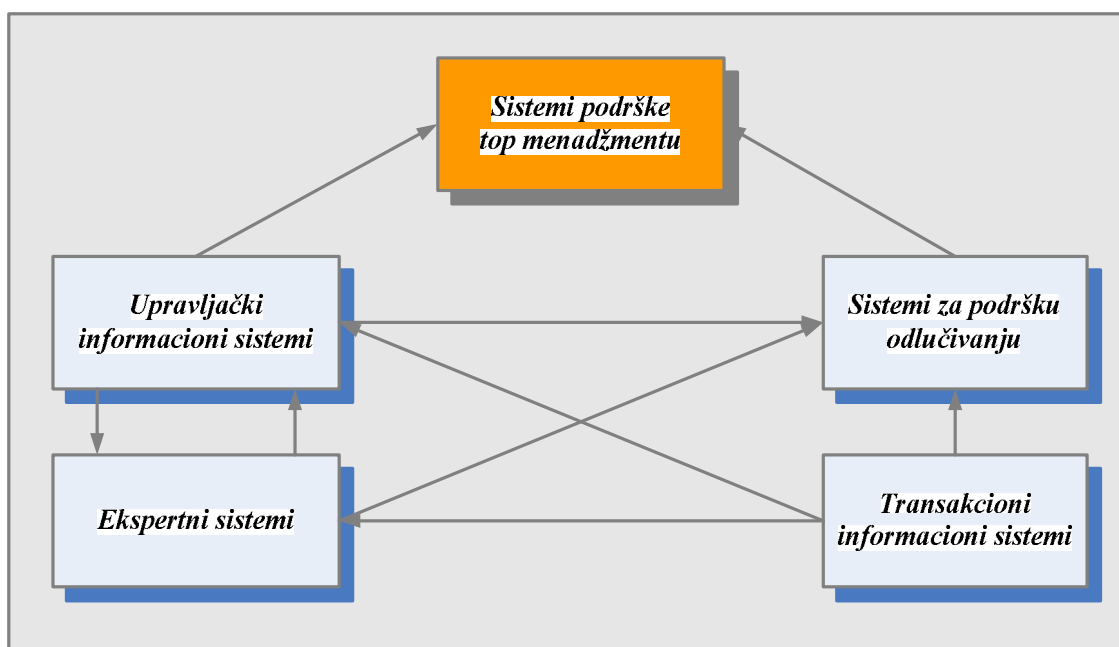
1. ИНФОРМАЦИОНИ СИСТЕМИ ЗА ПОДРШКУ ОДЛУЧИВАЊУ

Да би се менаџерима олакшало доношење пословних одлука, данас се примјењују разни информациони системи, програми и алати. С обзиром на хијерархијске нивое, постоје три нивоа информационих система који одговарају нивоима менаџмента у пословним банкама. На стратешком нивоу информациони системи су претежно системи за подршку одлучивању (DSS) и системи за подршку врховном руководству (ESS). На тактичком нивоу односно на средњем нивоу менаџмента, информациони системи служе за менаџерску контролу и управљање или за посебну подршку одлучивању у проблемским подручјима, односно користе се управљачки информациони системи (MIS) и системи за подршку одлучивању уз подршку експертних система (ES).

На оперативном или најнижем нивоу менаџмента користе се апликације управљачких информационих система, а на темељу постојећих система за трансакциону или електронску обраду података. Информациони системи за трансакциону обраду података служе за свакодневну обраду података и обављање рутинских пословних трансакција у банкарству. Премда трансакциони информациони систем представља почетну фазу развоја информационог система, њихова улога у процесу одлучивања не смије се занемарити. Корисници трансакционог информационог система имају хијерархијски најнижа овлаштења у одлучивању, али обављају свакодневно операције и активности које су основа за даље одлу-

² CRM – Customer Relationship Management – систем за управљање односима са купцима. CRM представља стратегију прикупљања врло важних информација о купцима и дјеловање на основу датих информација у сврху изградње дугорочних профитабилних односа.

чивање на тактичким и стратешким нивоима одлучивања и управљања у пословним банкама. Управљачки информациони системи служе углавном менаџменту банке на средњем нивоу снабдијевајући га информацијама које се добијају из трансакционог информационог система и дјелимично из претраживања окружења банке. Жеље да се развију аналитичке могућности MIS-а биле су ограничене из следећих разлога: непостојање базе модела и сложених аналитичких алата, недостатак екстерних података и немогућност успостављања дијалога у *real-time* времену (Крсмановић 2001: 297). На следећој слици приказани су информациони системи према функцији коју имају у процесу одлучивања и управљања предузећем, као и њихова повезаност.



1. Структура и међусобна повезаност информационих система

За разлику од других система, који служе сличној намени, управљачки информациони системи стварају свакодневне рутинске и унапријед формиране извјештаје, те унапријед креирају одређене анализе. За разлику од трансакционих информационих система који служе за развој пословних процеса и оперативних активности банака, управљачки информациони системи обезбјеђују менаџерима извјештаје и директан приступ подацима о садашњем и пословању у прошлости банке потребним за брже и ефикасније доношење пословних одлука. С тога управљачки информациони системи омогућавају побољшање одлучивања на оперативном и тактичком нивоу менаџмента.

Системи за подршку одлучивању настали су ради потребе уклањања једног од главних недостатака управљачких информационих система, што представља пружање подршке рјешавању искључиво свакодневних, рутинских и структурираних проблема одлучивања. Основни циљ система за подршку одлучивању није доношење одлуке умјесто менаџера или да замијени менаџерско предвиђање, већ да му обезбједи одређене информационе алате, односно програме који ће му омогућити прикупљање и стварање потребних информација приликом пословног

одлучивања у банкама, а које ће повећати ефикасност процеса одлучивања. Иако постоје сличности између управљачких информационих система и система за подршку одлучивању, постоје и разлике. Менаџери имају приступ базама података у системима за подршку одлучивању тако да могу манипулисати подацима и истраживати учинак алтернативних рјешења проблема и предузимања акција. Системи за подршку одлучивању морају имати сљедеће особине :

- подржавати неструктурирано или слабо структурирано одлучивање,
- бити флексибилни да могу прихватити и одговорити на промјене процеса одлучивања и
- бити једноставни за кориштење.

Велика предност рачунарске обраде информација је у могућности манипулисања подацима и стварању разних извјештаја уз мало напора да се издвоје потребне информације. ДСС системи су проблемски оријентисани системи, док управљачки информациони системи прате пословне процесе и активности у банкама. Системи за подршку одлучивању користе велике количине ажурних информација, обезбјеђујући смањење времена потребног за доношење одлука и повећање квалитета одлуке. Током рада система за подршку одлучивању модели сами долазе до потребних података, из база података или базе докумената, док се резултати могу похрањивати у базе података или пак документе. Осим база података, за похрањивање података користе се и складишта података DW³ (енг. *Data Warehouse*). За разлику од база података, складиште података усмјерено је на добијање информација намијењених доношењу пословних одлука, те посједује програмске алате за сложене обраде, односно за аналитичку обраду података и откривање знања.

Због једноставнијег сналажења корисника код анализе података, користе се софтверски агенти и рударење података DM⁴ (енг. *Data Mining*). Најчешћа употреба рударења података је маркетинг из база података гдје менаџмент пословних банака анализира податке како би открили навике потенцијалних клијената, а затим информацију искористиле за креирање нових производа и услуга на банкарском тржишту. Примјена система за подршку одлучивању донијела је значајне финансијске и нефинансијске користи. Истраживања су показала да се системи за подршку одлучивању углавном користе као подршка оперативним и тактичким, али не и стратешким одлукама у пословним банкама. ДСС системи у стварном времену постају могући због све бољих информационих склопова и програма односно хардвера и софтвера. ДСС се могу, с обзиром на управљачке активности које подржавају, разврстати на :

- ДСС за стратегијско управљање,
- ДСС за управљачку контролу и
- ДСС за оперативно планирање и контролу.

³ DW – Data Warehouse – складиште података. DW представља посебно организоване базе података које представљају интеграцију relacionih база великих kapaciteta погодних за различите врсте упита у пословном обавјештавању, приближавајући корисника систему за подршку одлучивању.

⁴ DM – Data Mining – рударење података. Rudarenje података је автоматизован аналитички процес намијењен откривању, вредновању и кориштењу значајних информација у великим базама података.

Проблем одлучивања је веома сложен, тако да га појединац често не може сам ријешити па се стога формирају групе које се састоје од више учесника који раде на рјешавању проблема који се појављују током одлучивања. Сматра се да група може донијети бољу одлуку од појединца јер више учесника посједује веће и разноврсније знање. Системи за подршку групном одлучивању (GDSS), као и DSS интерактивни рачунарски системи посебним средствима комуникације омогућавају подршку доношењу одлука од стране групе менаџера. Циљ GDSS је смањење проблема у комуникацији међу члановима групе, помагање приликом извршења приједлога, расправу о њима те њихово разврставање према важности. Резултати примјене система за подршку одлучивању у групи показали су да чланови могу презентовати знатно више приједлога него што је то могуће на уобичајним састанцима, те да је вријеме потребно за доношење одлуке знатно краће.

Према томе, основна карактеристика система за подршку одлучивању је обезбјеђење менаџерима заједничког рада и одлучивање у групи без обзира на простор, вријеме или мјесто гдје се налазе чланови групе. Системи за подршку одлучивању су увијек сачињени од следећа три главна подсистема :

- подсистем података и управљање подацима,
- подсистем модела и управљање моделима и
- комуникациони или дијалог-подсистем.

Подсистем података и управљање подацима укључује у своју структуру базу података која садржи све релевантне податке о пословним процесима, односно доменима анализирања и одлучивања. У савременим системима подршке одлучивању концептуални, односно логички аспект ових база усмјерен је на димензионо моделовање, а физичка имплементација је релациона база података. Указујемо да је ресурс података структуриран и организован као DW и да подацима управља посебан софтвер – систем за управљање базама података (DBMS)⁵. Софтверски пакети укључују следеће моделе: финансијске, статистичке, OLAP⁶ моделе, Дата Мининг, моделе пословне интелигенције и друге квантитативне моделе који обезбјеђују систему аналитичку способност рјешавања проблема. Подсистем располаже одговарајућим управљачким софтвером за базу модела.

Дијалог компоненте DSS-а су софтвер и хардвер који обезбјеђује кориснички интерфејс са DSS-ом. Термин кориснички интерфејс покрива све аспекте комуникације између корисника и DSS-а. Процес дијалога се дијели у следећа три дијела : језик акције, језик презентације и база знања. Језик акције упућује на начин како корисник може комуницирати са рачунарским системом. Језик презентације јесте оно што корисник види и чује путем терминала, принтера, плотера, аудио-оутпута и сл. База знања укључује информације које ко-

⁵ DBMS – Data Base Management Systems – систем за управљање базама података. DBMS представља софтвер за управљање базама података.

⁶ OLAP – On Line Analytical Processing – аналитичка обрада података. ОЛАП представља софтвер база података који обезбјеђује интерфејс који омогућава корисницима да трансформишу податке у посебно значајне информације.

рисник мора посједовати и знати. Подсистем дијалога управља софтвером који је познат као софтвер за управљање и генерисање дијалога. Све у свему, савремени DSS обезбјеђује веома снажну подршку едукованом менаџменту као и моћна оруђа за извођење сложених анализа све више потребним и поново цијењеном аналитичком особљу.

2. ЕКСПЕРТНИ СИСТЕМИ У ПОСЛОВНОМ БАНКАРСТВУ

Експертни систем представља рачунарски систем који користи формалне начине представљања знања које човјек – експерт посједује и методе логичког закључивања, да би путем одговарајућих рачунарских програма обезбиједио експертни савјет или мишљење о проблему за који је корисник заинтересован (Крчевинац 1996: 2). Експертни системи у банкарству су програми који обухватају подручје пословне интелигенције који рјешавају проблеме на нивоу банкарских стручњака односно банкарских експерата. Банкарски експерти су особе које посједују одређена знања, информације и ријетке чињенице које им уз искуство помажу да могу из великог броја информација изабрати оно што је битно за доношење сваке пословне одлуке и анализирати рјешавање проблема у области банкарског пословања. Циљ експертних система у пословним банкама је да замијене експерте, што битно смањује потребу за њиховим ангажовањем будући да је у експертним системима потхрањено њихово знање из области банкарског пословања. Експертни системи функционишу попут људских експерата и замјењују њихово знање користећи чињенице уз расуђивање у рјешавању одређеног проблема. Експертни системи нарочито су значајни у области банкарског пословања јер је експертно знање у области банкарства веома скупо.

Однедавно, све већи број експертних система резултат су развоја апликативног софтвера уз помоћ програмских алата за специфичну намјену, као што су LISP и PROGLOG-о. Ови језици се користе приликом израде разноврсног софтвера који омогућава функционисање експертних система у пословном банкарству. LISP програмски алат дизајниран је за обраду симбола, специјалних енглеских ријечи и фраза. Такође LISP посједује механизме за повезивање симбола и појмова у облику правила "ако-онда" ("IF-THEN").

Експертни системи, као системи пословне интелигенције су у функцији клонирања банкарских експерата који у принципу морају посједовати сљедеће компоненте односно модуле:

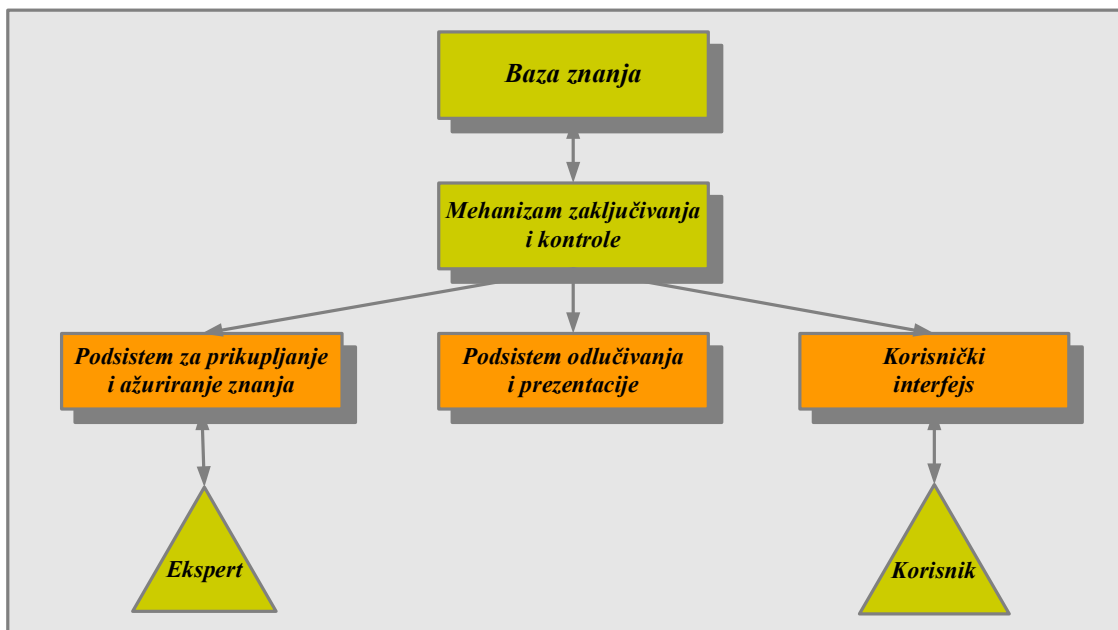
- база знања представља складиште сваког експертног система који се темељи на одређеним правилима;
- база чињеница садржи све потребне чињенице о стању банкарских проблема који се рјешавају;
- механизам закључивања (енг. *inference engine*) представља механизам за тражење рјешења одређеног банкарског проблема;
- кориснички интерфејс обезбјеђује једноставну комуникацију корисника са експертним системом те
- садржи потребне механизме за објашњење одређених рјешења.

База знања представља извор знања о банкарском пословању прикупљеном од банкарских експерата. Она, по правилу, описује релације и догађаје, а повремено и методе и идеје за рјешавање банкарских проблема. Експертни системи у пословним банкама углавном су реализовани као вођење узорцима (енг. *pattern directed systems*).

Механизам закључивања омогућава активну употребу знања за извођење закључака, који представљају основу за рјешење сваког банкарског проблема. Квалитет сваког експертног система у пословним банкама је функција обима и квалитета базе знања. База знања у пословном банкарству садржи два типа знања :

- чињенице које су јавно доступне и у струци прихваћене и
- експертна правила закључивања и одлучивања која карактеришу степен експертности.

Механизам закључивања најважнији је дио експертних система и он у принципу кроз свој интерпретер садржи елементе мисаоне активности банкарских експерата. Он је у ствари модул експертног система који креира алгоритме за рјешавање проблема. Да би се изградила база знања, потребно је прво екстраховати експертно знање. Процес захватања знања и његова преформулација за представљање инжењеринга знања (енг. *knowledge engineering*). С обзиром на базе знања у пословном банкарству нарочито је погодна употреба квалитативног модела. Предности експертних система у пословним банкама огледа се у могућности издвајања и кориштења знања из области пословног банкарства. Знање врхунских банкарских стручњака постаје приступачно запосленим у пословним банкама. Експертни системи се данас примјењују у пословном банкарству и служе као најкомплетнији лични и пословни савјетници. Банкарски експертни системи сврставају се у финансијске експертне системе. Експертни системи у пословним банкама обезбјеђују приступ свим новостима, приказују графички мјесечни или годишњи план и резултате пословања, сличне графиконе за конкурентске банке, однос цијене дионица и зарада и сл. На сљедећој слици приказана је структура експертног система (Вујовић 2005: 502).



2. Компоненте експертног система

Све наведене операције банкарски експертни системи изводе за само неколико секунди с циљем да се открију најбољи поступци. Експертни системи у пословном банкарству углавном су усмјерени на ефикасну манипулацију базама знања, док основу система за подршку одлучивању представљају подаци који су потхрањени у великим базама података. Основна особина банкарских експертних система је способност закључивања која не постоји код система за подршку одлучивању који се темеље на кориштењу процедуралних алгоритама. Из свега наведеног може се уочити да су банкарски експертни системи развијени као посебна категорија софтвера усмјереног према рјешавању специфичних проблема из области одлучивања. Основу експертних система у пословним банкама представља примјена пословне интелигенције у области банкарског пословања. У експертним системима примјењују се програми који се користе знањима ради симулирања понашања банкарских експерата.

Као резултат експертних система може се појавити дијагностификовање проблема, препорука алтернатива и рјешења, образложења, дијагноза и препорука као и додавање бази знања нових елемената до којих се дошло у току рјешавања одређених банкарских проблема. У пословним банкама задатак је система за подршку одлучивању да помаже менаџерима у доношењу одлука ширег дјелокруга, док експертни системи помажу менаџерима да се определијеле за доношење конкретних одлука. Основне особине сваког експертног система па и експертних система у пословном банкарству су :

- експертни системи имају знање експерата о неком проблему,
- експертни системи могу да воде консултације као експерт,
- експертни системи могу давати одговоре на питања како и зашто изводи своје закључке,
- експертни системи могу успјешно рјешавати неструктуриране проблеме и
- експертни системи могу да замијене банкарске експерте.

Најкомплекснији процес у развоју банкарских експертних система је прикупљање знања, њихово структурирање и организација у бази знања. Ова комплексност се појачава ако се база знања надограђује актуелним подацима са банкарског тржишта капитала и ако се у експертни систем укључи кластеровање, стабла одлучивања и друге методе. Када су у питању експертни системи у банкарству, нарочиту примјену у пракси нашао је експертни систем за инвестиционе савјете у банкарству развијених банкарских система. Ови системи презентују релевантне информације, калкулациони модел и креирају инвестициони план за корисника. Примјеном експертног система банка лакше превазилази промјене у пословном окружењу и безбједније се носи са конкуренцијом. Експертни системи у банкарству развили су се током осамдесетих година прошлог вијека у области инвестиционог консалтинга. Ови системи заснивали су се на познатом скупу правила који су се развијали за конкретне експертне системе и подршку путем експерата на нивоу оперативних и у мањој мјери тактичких одлука.

Примјена експертних система за инвестиционе савјете даје одговоре који садрже :

- новчану димензију инвестиције,
- ниво ризика инвестиције,
- брзину поврата уложених средстава и
- временски оквир инвестиционог циклуса.

Банкарски експертни системи се по правилу изграђују модуларно што значи да је један експертни модул повезан са другим експертним модулима. Модел експертног система за инвестиционе савјете у банкарству садржи сљедеће модуле :

- статус клијента у погледу инвестиционих мјера и алтернативних инвестиционих могућности,
- перформанси клијената, различите могућности избора који се нуде клијенту у вези са његовим
- интересовањима и ризиком будућег улагања;
- информације о статусу и перформансама неке компаније у одређеном временском периоду и
- оправданост пласмана на основу тржишних услова и портфолија клијента.

Експертни систем може бити у функцији банкарског инвестиционог савјетника, уколико презентује употребљиве информације о појединим банкарским производима, које се добијају уз помоћ калкулативног модела и презентовањем инвестиционог плана за индивидуалног клијента. Приликом развоја овог експертног система, кључна претпоставка за што повољнији успјех је број правила која се узимају у обзир. Облици експертних система за инвестиционе савјете могу бити различити, а посебно је популаран консултативни систем за годишњу ренту. На крају треба истаћи да се главна подручја интересовања клијената на банкарском тржишту свode на :

- облике и начине остваривања профита и
- ризике који могу бити прихватљиви.

Банкарски експертни системи треба да асистирају клијенту приликом избора главног подручја интересовања, висине профита, избора понуђених приоритета.

3. CRM У САВРЕМЕНОМ БАКАРСТВУ

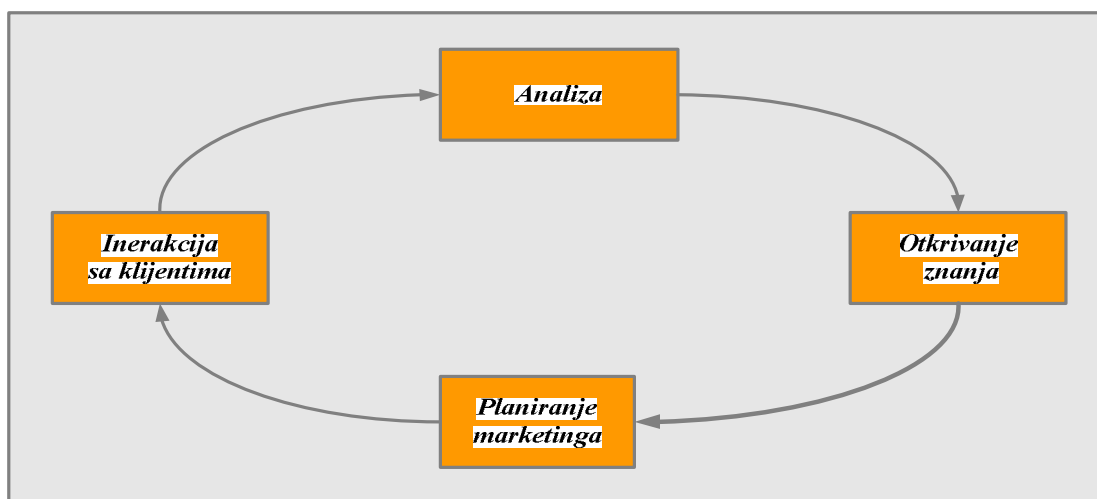
CRM (енг. *Customer Relationship Management*) можемо дефинисати као стратегију прикупљања врло важних података о клијентима и дјеловање на основу тих података у сврху изградње дугорочних профитабилних односа с клијентима. CRM, као појам, добија на свом значењу од средине деведесетих година прошлог вијека, а данас се сматра неизбјежним фактором успјеха на тржишту. CRM стратегија је настала у економијама развијеног свијета, код пословних банака којима је приоритет постало задржавање постојеће велике базе корисника усљед агресивног увођења нових производа или услуга на тржиште, те снажне банкарске конкуренције.

У оквиру CRM филозофије у банкарству, понуда је лична, прилагођена потребама појединих клијената. Напредна стратегија управљања односима са клијентима обиљежена је скупом договора између најзахтјевнијих очекивања клијената, способности банака да им удовоље према начелима профитабилног пословања, те развијености технолошке подршке. Технологија у пословним банкама представља средство за имплементацију CRM стратегије, али почетак сваког CRM програма мора бити избор стратегије према клијентима, а тек онда избора одговарајуће технологије софтвера која на задовољавајући начин може подржати одабрану и зацртану стратегију. Циљ CRM-а у пословном банкарству, представља ширу пословну стратегију, креирану да смањи трошкове и повећа профитабилност путем повећања лојалности клијената. У пословном банкарству могу да се примјењују различите пословне стратегије :

- понуда цјеловитих рјешења за клијенте, а не само пружање банкарских услуга;
- понуда супериорне банкарске услуге, конзистентне кроз све канале према клијентима;
- понуда потпуно прилагођених банкарских услуга клијентима пословне банке;
- рјешавање проблема клијената умјесто класичног процеса пружања банкарских услуга и
- изградња савременог контакт центра који обезбјеђује ефикасну комуникацију са клијентима.

Континуиране иновације у пословном банкарству представљају саставни дио CRM-а. Банкарске услуге морају се континуирано мијењати и обogaћивати у складу са потребама клијената, а банке морају имати способност препознавања

њихових потреба и прије него што оне буду јасно изражене. У језгру сваке CRM стратегије налази се потреба за идентификовањем профитабилних клијената и остваривање њихове лојалности. Бројна истраживања су показала да 80 % профита у пословању са становништвом потиче од 20 % клијената. Усмјерење ка клијенту, укључује идентификацију клијента с којим послујете прије него што испуните њихове потребе. Истински CRM прикупља на једно мјесто информације из свих извора унутар банке, ради пружања јединствене слике о сваком поједином клијенту у реалном времену. Ово обезбјеђује запосленим у пословним банкама, који директно комуницирају с клијентима, да доносе брзе и исправне одлуке на основу бројних доступних информација. На сљедећој слици приказана је моћусобна повезаност пословних активности у процесу управљања односима са клијентима.



3. CRM – управљање односима са клијентима у савременом банкарству

Према најновијим истраживањима показало се да су трошкови привлачења нових клијената и до пет пута већи, него трошкови задржавања постојећих (Reichheld 1997). То би само по себи требало да вам помогне да схватите вриједност успостављања односа са клијентима, притом их претварајући у сталне и промотивне клијенте пословне банке. Проучавање односно надгледање клијената један је од начина за прикупљање коментара клијената о њиховом задовољству услугама неке банке. Пословне банке имају пред собом велики број извора информација, али је прави изазов знати прикупити информације у одређеном временском периоду из одговарајуће категорије клијената. Основна идеја CRM-а није више оријентисаност према производима и услугама него према њиховим корисницима. Ово је данас постало могуће развојем база података у којима се налазе потхрањени подаци о појединим клијентима, те софтвера који обезбјеђује оптимално кориштење тих података. Међутим, CRM ипак није технологија, већ пословни концепт односно пословна филозофија. Основно је у свакој пословној банци упознати своје клијенте, те открити њихове жеље и захтјеве. Анатомија CRM архитектуре у пословним банкама треба да старта од трансакционих база укључујући податке прикупљене путем *WEB-a*, *e-maila*, телефоном, путем *call centara*, те личним контактима. Тако прикупљени подаци се трансформишу према

захтјевима корисника и похрањују у складиште података које представља аналитичку основу сваке CRM архитектуре.

Овако трансформисани подаци смјештени у *DW* пословне банке служе за креирање различитих анализа који помажу да банка открије профил клијента, што представља основу за изградњу пословних односа, узимајући у обзир његов профил, али и његов значај за пословање банке. Већина рјешења у области управљања односима са клијентима фокусира се на што прецизнију идентификацију профила клијената, припремајући се за квалитетнију понуду банкарских услуга, мада се доста често занемарује врло важна чињеница у остваривању релевантних комуникација као што је вријеме. Рентерсова студија о стању у банкарству идентификовала је кључне проблеме :

- анализа новог клијента са преиспитивањем извора могућих пријетњи са могућношћу креирања
- стратегије која ће дозволити позиционирање корак испред конкуренције;
- анализа стратегије електронског банкарства (енг. *e-banking*) са идентификацијом примијењених
- стратегија односно процјеном успјешности;
- стратешке процјене унакрсне продаје и давања адекватне вриједности корисничким подацима;
- нови приступ циљним клијентима за мање, али знатно профитабилније тржишне сегменте.

Управљање односима са клијентима, односно CRM, је концепт којим се жели повећати конкурентност и јачање позиције банке уз боље разумијевање клијената и њиховог понашања, а у циљу привлачења нових и задржавања постојећих клијената, како би се повећала профитабилност пословне банке. Основ банкарског CRM-а представљају правила која се могу екстраховати кориштењем :

- складишта података,
- метода рударења података и
- знања прикупљеног од експерата.

На бази технолошке и информационе структуре формира се систем за управљање односима с клијентима са сљедећим стратегијским циљевима :

- омогућавање комуникације са клијентима пословне банке,
- директна понуда банкарских услуга клијентима,
- прихватљиве цијене банкарских услуга,
- ефикасно обављање банкарских услуга путем алтернативних канала и
- препознатљива вриједност која се ствара за клијента у ланцу вриједности.

Основу CRM-а представља знање о клијентима на коме се заснива интеракција банке и клијента, што резултира стварањем стабилних профитабилних односа са клијентима. Посебан значај за развој CRM-а у пословном банкарству има концепт електронског пословања са пословном интелигенцијом, као главним ослоном. С тога пословне банке, оријентисане традиционалном начину посло-

вања, постају неконкурентне на веома сложенем банкарском тржишту капитала. Развојне фазе информационих система могу се користити за уочавање постојећег нивоа развијености информационих система, имајући у виду развој информационих технологија база података, интерних и екстерних потреба банака и сл. С обзиром на ниво развијености информационих система у пословним банкама и њихове подршке систему одлучивања, све информационе системе можемо по-дијелити на:

- извјештајне банкарске системе,
- аналитичке банкарске системе и
- предикативне банкарске системе.

Истраживањем фирме *Gartner Dataquest*, утврђено је да су улагања у алате за CRM системе у свијету у 2000. години износила 18 милијарди долара и да се годишње повећавају за 30%. Управљање односима са клијентима је релативно нов облик пословне стратегије која је често заснована на првој генерацији информационих система који подржавају ту стратегију. Треба истаћи да управљање односима са клијентима, као и свака нова стратегија, у свом развоју наилази на проблеме па и неуспјехе. Фирма *Gartner* је истраживала и узроке неуспјеха неког CRM система које је систематизовала у седам разлога :

- игнорисање података,
- појединачни, а заједнички интерес,
- информациони систем није усклађен са потребама корисника,
- непостојање плана развоја CRM-а,
- CRM настоји ријешити проблем пословног субјекта, а не однос са клијентима,
- аутоматизација погрешно постављених процеса и
- недовољна пажња према едукацији запослених.

За већи успјех CRM-а потребно је од самог почетка укључити репрезентативне клијенте, како у разради стратегије тако и у њеној реализацији. Изградња CRM система захтијева посебну пажњу и са становишта трошкова и њихове процјене. Веома често се дешава да се трошкови потцјењују за 40 % до 75 % због тога што пословне банке узимају у обзир само основне трошкове CRM пројекта, као што су трошкови лиценцирања софтвера и трошкови консалтинга услуга приликом развоја. Занемарују се други трошкови који су неизбежни, као што су планирање пројекта, обука запослених, тестирање система CRM и сл. Да би се добила права слика о трошковима CRM-а, како у пословним банкама тако и у другим организацијама, посебну пажњу треба обратити на сљедеће активности :

- обуку особља за рад уз помоћ CRM-а,
- одржавање података,
- интеграцију софтвера и
- управљање пројектом.

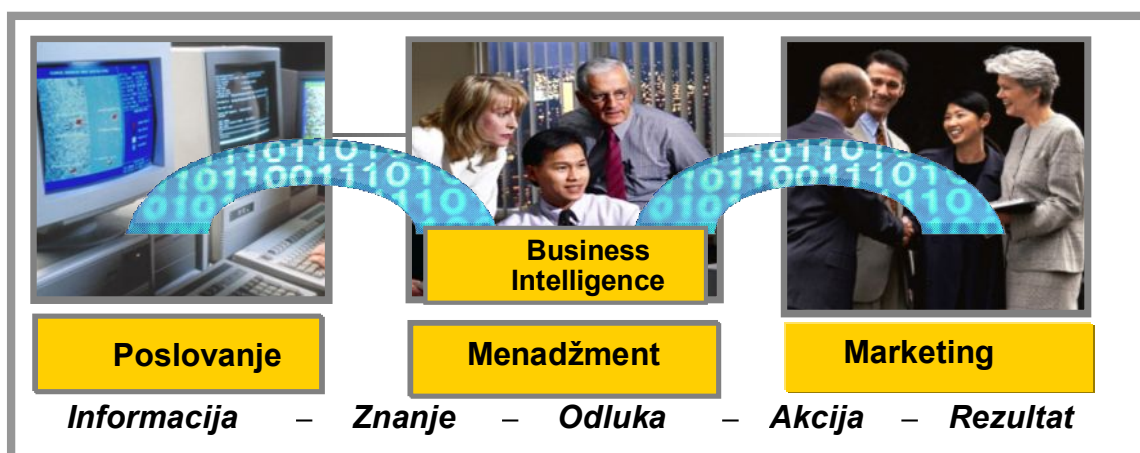
Препоруке за развој CRM пројекта поменуте форме *Gartner Dataquest* су следеће:

- прије увођења CRM система потребно је темељно упознати подручје којем организација припада;
- уколико је могуће, потребно је настојати да се реализују цјеловита и свеобухватана рјешења како би се остварили максимани ефекти CRM система;
- фирме које нуде готова рјешења за CRM систем морају рачунати на инфраструктуру;
- техничка и процесна подршка у постимплементационом периоду мора бити интензивна све док систем не уђе у нормалан експлоатациони поступак, а касније у складу са потребама;
- потребно је припремити план имплементације CRM система са одређеном методологијом мјерења успјешности извршења појединих корака у том поступку;
- потребно је дефинисати евентуалне ризике до којих може доћи приликом имплементације и начина отклањања нежељених посљедица изазваних овим ризицима.

За што бољи успјех CRM-а, у свакој пословној банци потребно је пронаћи рјешења за четири главне функције CRM-а :

- избор клијената,
- привлачење нових клијената,
- задржавање постојећих клијената и
- проширивање односа са клијентима.

Пословно банкарство нашег окружења организовано је углавном на принципу профитних центара филијала банке које су дјелимично самосталне у процесу доношења пословних одлука и као такве принуђене су, у циљу опстанка на веома пробирљивом банкарском тржишту, управљати односима са клијентима односно да у зависности од развоја информационих технологија и савременог приступа клијентима, примјењују CRM стратегију. Основна идеја CRM-а није више оријентисаност банке према пружању нових банкарских услуга, већ повећана брига за клијента, који је сад, чак и важнији појединим банкама него сама услуга коју пружа клијентима. Основно је у сваком профитном центру упознати своје клијенте те открити њихове жеље и потребе. На следећој слици приказан је концепт пословне интелигенције који се може примијенити у савременом банкарском пословању.



4. Концепт пословне интелигенције у савременом банкарству

Када банка скупи довољно информација о корисницима својих услуга, на нивоу сваког профитног центра појединачно, она ће бити у могућности да разликује важније клијенте од оних мање важних, уз квалитетније пружање банкарских услуга управо тој важнијој мањини. Комбинацијом разноврсних модула у пословању филијала као профитних центара, банка пружа услуге прилагођавајући се специфичностима појединих клијената и у складу с тим појединим клијентима пружа услуге под посебним условима. Развој информационих технологија у пословним банкама значајно утиче на развој CRM-а. Филијала као профитни центар врши континуирано и систематско прикупљање података о активностима клијената, њихово похрањивање у добро структуриране базе података, а затим пажљивом анализом изводи закључке о будућем понашању својих клијената. Прије свега, основни циљ примјене CRM-а у пословном банкарству јесте како придобити нове и задржати старе клијенте. За банке које дневно контактирају са стотинама и хиљадама клијената додатни задатак је како придобити профитабилног клијента.

Циљ развоја информационих технологија јесте стварање слике о пословању клијената са банком по различитим врстама послова. Доступност информацијама, због неразвијености информационих система у пословним банкама, знатно отежава убрзани развој CRM-а у банкарству нашег окружења. За успјешан развој CRM технологије за управљање односима са клијентима од изузетне важности је развој информационих технологија, а нарочито развој савремене информационе архитектуре засноване на *DW-и* као систему за подршку одлучивању у пословном банкарству.

3.1. Аналитички CRM

Аналитички CRM у пословном банкарству обавља послове прикупљања, складиштења, екстракције, процесирања, интерпретације и извјештавања о клијентима. Основу овог дијела CRM-а представља могућност прихватања података из великог броја извора, а затим кориштење бројних алгоритама и процедура за њихову интерпретацију на жељени начин и потребну сврху. Основни задатак

аналитичке функционалности је прибављање и припрема података из окружења, њихово похрањивање и систематизација у складиште података, те њихова аналитичка обрада и прослеђивање резултата аналитичких процеса другим дијеловима CRM система.

Аналитички CRM у савременом банкарству представља најкомплекснији и најскупљи сегмент цијелог CRM система, који кроз детаљне анализе мноштва података засноване на експертским знањима, креира профил о сваком појединачном клијенту, његовим потребама и жељама, а све у циљу јачања међусобних веза. У основи аналитичког CRM-а налазе се рјешења пословне интелигенције који кроз технологије *Data Warehouse* и *Data Mining* креирају профил сваког клијента као и моделе који се могу употребљавати за повећање пласмана банкарских услуга и побољшање односа са клијентима банке. Аналитички CRM врши сегментацију клијената на темељу заједничких особина, идентификује најпрофитабилније клијенте, клијенте који имају потенцијал да постану профитабилни и клијенте у које се више не исплати улагати. Ово је технолошки посматрано најзахтјевнији дио CRM-а који подразумева интеграцију свих релевантних података о клијентима, како из трансакционих система, тако и из вањских извора података у једноставно складиште података, а затим експлоатацију података различитим OLAP алатима, статистичким методама, методама рударења података и сл.

У посљедње вријеме нарочито је актуелна примјена е-CRM софтвера који подржава три класе CRM-а: аналитички (eng. *analytical*), оперативни (eng. *operational*) и колаборативни (eng. *colaborative*). Аналитички CRM омогућава анализу пласмана банкарских услуга, анализу цијена банкарских услуга, профитабилност по појединим врстама банкарских услуга, анализу клијената, животни циклус клијената и сл. Функционалност ове врсте CRM-а најбоље се подржава са *Data Warehouse-om* и разним апликационим рјешењима, што обезбјеђује пословним банкама да имплементирају различите методе анализе, планирања, симулације, те моделовања разних пословних информација. На овај начин менаџери преводе стратегије у циљеве, а затим у критичне факторе успјеха у пословном банкарству.

3.2. Оперативни CRM

Оперативни CRM се бави креирањем информација, односно уносом података у информациони систем преко апликација за мониторинг клијената пословне банке. Оперативни CRM обухвата *front office* апликације које подржавају функције које обављају разне банкарске услуге, маркетинг те разне корисничке службе. Овај дио CRM-а се најчешће поистовјећује с апликацијама за CRM јер су оне његов "видљиви дио". Ради се о апликацијама које запосленим обезбјеђују увид у профил сваког клијента појединачно код пружања банкарских услуга које служе за креирање маркетиншких кампања, израду понуда и управљање активностима пружања банкарских услуга клијентима. У посљедње вријеме посебан значај за развој CRM-а имају контакт центри (енг. *contact center*). На европском тржишту забиљежен је континуиран раст контакт центара по стопи од 16 %, али и повећање квалитетне интеграције с осталим CRM процесима те другим каналима комуникације (*WEB*, *e-mail* и др).

Код оперативног CRM-а кључни дио је интеграција с другим дијеловима информационог система банке као и могућност размјене података. С развојем електронског банкарства, стратегија оперативног е-CRM све више добија на значају. Оперативни е-CRM је усмјерен на подршку оперативним активностима, као што су управљање активностима маркетинга, управљање маркетиншким кампањама, управљање цијенама банкарских услуга, управљање рекламацијама и другим активностима које битно утичу на ефикасност пословања банке. Праћење горе наведених активности обавља се електронским путем помоћу одговарајућих CRM софтверских рјешења. Ова врста е-CRM још увијек се у банкарству нашег окружења схвата као активност која ће се догодити у будућности.

3.3. Колаборативни CRM

Колаборативни или организациони CRM укључује управљање односима са клијентима путем контакт центара, укључујући све CRM функције које обезбјеђују интеракцију са вањским субјектима (клијенти, партнери из окружења и др.). Путем колаборативног CRM-а остварује се контакт путем генерисања оперативних података који представљају основу за анализу путем аналитичког CRM-а. Колаборативни CRM задужен је за успостављање интеракције са клијентима путем свих расположивих медија од традиционалног личног контакта, преко телефона, *e-mail* и интернета до тренутно врло актуелног *WAP-a*.

Путем колаборативног CRM-а обезбјеђује се комуникација према клијентима банке док њихови одговори у информациони систем пристижу преко оперативног дијела CRM-а. Колаборативни е-CRM имплицира комуникације, партнерство и сарадништво прије свега путем интернет сервиса. Исти обухвата подршку и технологије као што су *call center*, *e-mail* и други видови електронске комуникације са клијентима. *WEB* сајтове банака по правилу сачињава веома много података. Ове податке није могуће анализирати ако не користимо алате пословне интелигенције као што су *Data Warehouse*, *OLAP tehnike*, *Data Mining* и друге. Колаборативни е-CRM имплицира комуникације, партнерство и сарадништво, прије свега, кориштењем интернет сервиса (Балабан, Ристић 2006: 42). „*Clickstream*“ анализа подразумијева анализирање понашања посјетиоца *WEB* сајта, те доношење одлука базираних на овим информацијама. С технолошког аспекта ЦРМ у банкарству представља интегрисани информациони систем усмјерен према корисницима банкарских услуга. Приликом развоја CRM-а у пословним банкама, потребно је прво приступити развоју аналитичког CRM-а у корелацији са оперативним компонентама, а затим придруживањем аналитичких и оперативних компоненти постепено развијати колаборативни CRM.

4. ЗАКЉУЧАК

Основну карактеристику савремених система информисања за подршку процесу одлучивања у пословним банкама представља могућност заједничког рада и одлучивања у процесу тимског рада, без обзира на простор, вријеме или мјесто гдје се учесници налазе. Посебно значајна компонента у реализацији CRM стратегије припада развоју савремених система информисања као што су екс-

партни системи. Ови системи представљају системе који обезбјеђују потпуну и цјеловиту примјену експертских знања у савременом банкарском пословању. Банкарски експертни системи асистирају клијентима приликом избора главног подручја интересовања, висине профита, те избора понуђених приоритета. Као најефикаснији модел банкарског информисања, експертни системи у знатној мјери детерминишу развој CRM стратегије на глобалном нивоу.

Иако је развој CRM стратегије углавном одређен развојем информационих технологија, ипак CRM не представља технологију већ пословни концепт, односно пословну филозофију. У реализацији CRM стратегије у пословном банкарству посебно значајна улога припада *DW-и (Data Warehouse)* односно складишту података пословне банке. Основу CRM стратегије чине знања, односно информације о клијентима које представљају претпоставку ефикасног пословања сваке пословне банке. Управљање односима са клијентима је релативно нов пословни концепт заснован на најсавременијим информационим структурама. Узимајући у обзир горе наведено, може се закључити да је развој CRM стратегије у пословном банкарству у директној вези са развојем савремених информационих система као што су експертни системи.

ЛИТЕРАТУРА

1. Amor, D.; *The E-business (R) Evolution*: Hawlett-Packard Professional Books/Prentice Hall PTR, Upper Saddle River, 2000.
2. Балабан, Н. и сарадници; *Информациони системи у менаџменту*: Београд, Савремена администрација, 2002.
3. Балабан, Н.; Ристић, Ж. *Пословна интелигенција*. Суботица, Економски факултет, 2006.
4. Балабан, Н., Ристић, Ж., *Системи подршке одлучивању*. Београд, Савремена администрација, 1994.
5. Davis, G.B.; Olson M.H.; *Management Information Systems*: New York, McGraw Hill, 1985.
6. Gates, B.; Hemingway, C.: *Poslovanje brzinom misli*: Zagreb, 1999.
7. Innon, W.H.: *Building the Data Warehouse*: John Wiley-QED, New York, 1992.
8. Kalakota, R.; Robinson, M.; *e-Business 2.0: Roadmap for Success* Addison-Wesley, Boston, 2001.
9. Крсмановић, С.: *Информациони системи у мрежном окружењу*: Београд, Универзитет "Браћа Карић", 2001.
10. Крчевинац, С.: Збирка предавања *Управљачки информациони системи*: Факултет за менаџмент, Београд, 1996.
11. Laudon, K.C.; Laudon, J.P.: *Management Information Systems*: Upper Saddle River, NJ, Prentice Hall, 2000.
12. Reichheld, F.F.; *The Loyalty Effect*: Harvard Business School Press, Cambridge, 1997.
13. Вујовић, С.: *Информациони системи у пословању и менаџменту*: Бијељина, Слобомир, Слобомир П Универзитет, 2005.
14. Вујовић, С.: *Електронско пословање и пословна интелигенција*: Београд: Универзитет, „Браћа Карић“, 2005.

Željko Stjepanović

EXPERT SYSTEMS AND THEIR INFLUENCE ON CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT

Summary: *Modern banking expert systems consist of the application software which comprises the business intelligence field with problem solving at the level of banking experts. Therefore, the goal is that expert systems replace banking experts, reducing significantly the need for their employment. These systems provide the possibility to make business decisions beyond the knowledge of bank managers. Therefore, they have a significant impact in the process of creation and development of CRM strategies (Customer Relationship Management). CRM can be defined as a strategy of collecting, storing and processing very important data about clients as well as doing business according to those data in the process of customer relationship management. Expert systems in the banks represent a mean for the implementation of CRM strategy. However, CRM is not a technology but modern concept of business philosophy based on the development of informational technologies. The basis of the CRM is the knowledge about clients on which the interaction between the banks and the clients is based, resulting in creation of long-term profitable relations with clients.*

Key words: *expert systems, CRM – Customer Relationship Management, strategy, bank clients.*

JEL classification: *L86, G29*

ОБВЕЗНИЦЕ ЛОКАЛНЕ САМОУПРАВЕ, КАО МОГУЋНОСТ РЈЕШАВАЊА ПРОБЛЕМА ФИНАНСИРАЊА ИНВЕСТИЦИОНИХ ПРОЈЕКТА

Апстракт: Локална самоуправа је, у основи, облик управљања и одлучивања грађана у локалним заједницама. Она представља локалну власт која има одређен степен слободе, самосталности и материјалних могућности за остваривање својих изворних и уставом и законом загарантованих функција. Локална самоуправа у Републици Српској је једноступена и, у основи, монотипска, као што је била у претходној Југославији. У настојању да најлакше предброде проблеме приликом финансирања инвестиционих пројеката локалне самоуправе се суочавају са дилемом да ли пројекат финансирати позајмљеним средствима од пословних банака или емисијом серије обвезница на финансијском тржишту. Оба модела имају своје предности и недостатке. Финансирање емисијом обвезница омогућује инвеститору да иницира висину каматне стопе на позајмљена средства, али уз одговарајуће трошкове и ризике које преузима инвеститор – емитент који су везани за успјех емисије на тржишту, док финансирање пројекта позајмљивањем од пословних банака омогућава инвеститору да на једноставнији и сигурнији начин прибави неопходна средства за финансирање пројекта уз каматну стопу коју дефинише пословна банка у складу са својом пословном политиком.

Кључне ријечи: Локална самоуправа, муниципалне обвезнице, цијене обвезнице, *compound-interest* обвезнице, *multiplier* обвезнице, ризици инвестирања.

ЈЕЛ класификација: G11, G12

1. УВОД

Локална самоуправа је, у основи, облик управљања и одлучивања грађана у локалним заједницама. Она представља локалну власт која има одређен степен слободе, самосталности и материјалних могућности за остваривање својих изворних и уставом и законом загарантованих функција. Локална самоуправа у Републици Српској је једноступена и монотипска, као што је била у претходној Југославији. Општина је основна територијална јединица локалне самоуправе, која се формира за дио једног или више насељених мјеста, која чини територијалну и економску цјелину неопходну за задовољавање потреба њених становника. У циљу извршења својих надлежности општина обезбјеђује средства из својих прихода. Уколико не може да обезбиједи потребна средства за несметан рад,

¹ Мастер, Средња школа – професор економске групе предмета, Милићи, Е – mail: vajddjomla@gmail.com

недостајући дио средстава обезбјеђују се кроз буџет Републике. Систем финансирања се базира на моделу заједнице прихода и модела властитих прихода као базичним моделима (изворни и уступљени приходи), јединицама локалне самоуправе припадају јавни приходи чија је основица слабо мобилна и који су лако уочљиви, уградња елемената компететивности и подршке предузетништву јединица локалне самоуправе, финансијско изравнање се успоставља између Републике и јединица локалне самоуправе и између јединица локалне самоуправе посебно у градским заједницама, уградње елемената солидарности према економско слабијим, неразвијеним и мањим јединицама локалне самоуправе и битно се не повећавају функције јединица локалне самоуправе у односу на постојеће стање.

У настојању да најлакше предброде проблеме приликом финансирања инвестиционих пројеката, инвеститори се суочавају са дилемом да ли пројекат финансирати позајмљеним средствима од пословних банака или емисијом серије обвезница на финансијском тржишту. Оба модела имају своје предности и недостатке. Емисија обавезница на тржишту Републике Српске тек почиње да заживљава и очекује се да све већи број општина у наредном периоду одлучи за овај начин прибављања недостајућих средстава.

Обвезнице у својој основи представљају дужничке хартије од вриједности. Оне су најзначајнији облик дугорочног дуга различитих емитената у савременим тржишним привредама. Финансирање пројекта позајмљивањем од пословних банака омогућава инвеститору да на једноставнији и сигурнији начин прибави неопходна средства за финансирање пројекта уз каматну стопу коју дефинише пословна банка у складу са својом пословном политиком. Приликом узимања кредита инвеститор није у могућности да утиче на висину каматне стопе.

С друге стране, финансирање емисијом обвезница омогућује инвеститору да иницира висину каматне стопе на позајмљена средства, али уз одговарајуће трошкове и ризике које преузима инвеститор – емитент који су везани за успјех емисије на тржишти. У наставку ћемо пажњу посветити основним карактеристикама финансирања емисијом обвезница, те тржишту обвезница локалне управе на домаћем финансијском тржишту.

2. ФИНАНСИРАЊЕ ИНВЕСТИЦИОНИХ ПРОЈЕКТА ОРГАНА ЛОКАЛНЕ САМОУПРАВЕ ЕМИСИЈОМ ОБВЕЗНИЦА

2.1. Основне карактеристике обвезница

Обвезница је хартија од вриједности, најчешће преносива, која доказује да је одређена сума новца позајмљена емитенту и да постоји обавеза емитента обвезнице да ту суму новца врати власнику обвезнице, назначеног дана у будућности. Такође, емитент обвезнице се изричито обавезује да власнику обвезнице плати уговорену камату у одређеним временским интервалима.

У закону о тржишту хартија од вриједности² обвезнице се дефинишу као дужничке хартије од вриједности које власнику дају право на наплату главнице и камате, односно других прихода у складу са законом и одлуком о емисији. Об-

² Закон о тржишту хартија од вриједности (Сл. гласник Републике Српске бр. 92/06).

везнице емитију корпорације, држава и органи локалне самоуправе, па се тако могу разликовати: корпоративне обвезнице, државне обвезнице и обвезнице локалне самоуправе (муниципалне обвезнице).

Обвезнице се најчешће класификују по критеријуму осигурања, тј. да ли су осигуране неким залогом или нису осигуране (Иванишевић, Красуља 2001: 366-367). Неосигуране обвезнице могу да буду сениорске и субординиране.

Сениорске обвезнице нуде својим власницима стицање права на имовину тек пошто су интереси свих осигураних повјерилаца у потпуности задовољени. Пошто власници тих обвезница имају статус општих повјерилаца, њихова емисија може да буде условљена рестрикцијом по којима се емитенту омогућава да емитује нову серију тих обвезница. Због тога емисију сениорских обвезница могу да врше само емитенти са високим и поузданим кредитним бонитетом. Конвертибилне обвезнице су у правилу сениорске обвезнице.

Субординиране обвезнице су на одређени начин подређене у односу на остале облике дугорочног дуга емитента. Власници субординантних обвезница имају секундарно право на камату и повраћај главнице из ликвидационе вриједности емитента у поређењу са свим другим општим повјериоцима, али је то право приоритетно у односу на оно које припада преференцијални и обичним акционарима. Емитовање субординирани обвезница је врло често скупљи облик финансирања за емитента јер су оне ризичнији облик улагања са становишта дугорочних повјерилаца.

Осигураних обвезница има више врста. У најзначајније осигуране обвезнице спадају хипотекарне обвезнице, обвезнице које су осигуране акцијама, и обвезнице других емитената и сл. Уговором о емисији ових обвезница, слично осигураним краткорочним и дугорочним кредитима, предвиђа се обезбјеђење дуга стављањем заложеног права на одређену имовину емитента. Уколико дужник не извршава своје обавезе које су предвиђене уговором, старалац може да ликвидира средство из колатералног обезбјеђења да би задовољио права власника обвезница.

2.2. Муниципалне обвезнице - дефиниција, карактеристике и врсте

Муниципалне обвезнице су дужничке хартије од вриједности издате од локалне власти, односно градова, општина или других локалних јединица. Њихова намјена је прикупљање финансијских средстава за изградњу локалне инфраструктуре као што су школе, болнице, цесте, канализација али и финансирање других пројеката који имају карактеристике јавних добара и/или услуга. Издавањем обвезница, локална власт позајмљује новац и обећава купцу обвезнице да ће вратити посуђену главницу с припадајућим каматама. Обично се камата исплаћује периодично, најчешће полугодишње. Главница се најчешће исплаћује по доспијећу, али могућа је и периодична исплата. У већини држава постоје порезне олакшице за купце локалних обвезница. Оне се првенствено односе на зарађену камату.

Муниципалне обвезнице, осим порезних олакшица, нуде инвеститорима многе друге погодности. Прије свега, инвеститор остварује атрактивну камату, по могућности ослобођену од порезних давања. Ако не постоје порезне олакшице на камате, углавном је принос опет већи него да се уложило у друге финансијске

облике као депозит и сл. Камата се исплаћује у једнаким раздобљима, обично полугодишње, што значи да је готовински ток предвидив, односно познат унапријед. Муниципалне обвезнице су издате од (локалне) власти па тиме за инвеститора носе висок степен сигурности наплате потраживања. Због истог разлога, уз сигурност, имају и висок степен утраживости. Уз камату, постоји и могућност капиталног добитка уколико се обвезница прода на секундарном тржишту. Муниципалне обвезнице могу бити краткорочне и дугорочне.

Краткорочне обвезнице се обично називају *ноте*. Краткорочне ноте обично имају рок доспијећа до годину дана, док дугорочне обвезнице имају рок доспијећа дужи од годину дана. Краткорочне муниципалне ноте издаје локална власт како би пребродила тренутну неликвидност. Локална власт издаје ноте кад је прилив, односно готовински ток прорачунских прихода, нередован било да се ради о порезима, донацијама или неким другим приходима локалних прорачуна.

Дугорочне муниципалне обвезнице првенствено служе за финансирање локалних јавних добара. У основи разликујемо двије врсте таквих обвезница:

1. опште обвезујуће обвезнице и
2. обвезнице које носе приход.

Опште обавезујуће муниципалне обвезнице карактерише општа обавеза издаваоца за враћањем дуга, односно и главница и камата могу бити подмирене из било ког извора прихода јединице локалне управе. Будући да локална власт гарантује свим својим приходима, посебно порезним, одлуку о задужењу може донијети једино скупштина локалне јединице или се расписује јавни референдум. Зато се за такве обвезнице каже да су *voter-approved*. За улагача су такве обвезнице најсигурније. То произлази из саме чињенице да локална власт гарантује свим својим приходима.

Муниципалне обвезнице које носе приход издају се са сврхом остварења прихода од појединог пројекта. Ти пројекти могу бити нпр. изградња цеста, мостова, канализација и сл. Главница и камата се враћају из прихода које остварује објекат, изграђен на основу претходног задуживања. Тако нпр. наплата цестарине може враћати позајмљена средства по издатим обвезницама. Постоји неколико група муниципалних обвезница с посебним инвестицијским могућностима. Једна од њих су осигуране муниципалне обвезнице. Оне омогућују инвеститору већу сигурност и мањи ризик наплате дуга тако да осигуравајуће друштво гарантује да ће исплатити припадајућу главницу и камату ако она по доспијећу није плаћена од примарног дужника, односно локалне заједнице. Постоје обвезнице које не носе фиксну каматну стопу. Каматна стопа се периодично рекалкулира према кретању неке референтне каматне стопе. На примјер, у САД-у то је често каматна стопа на трезорске записе. У ту групу спадају муниципалне обвезнице с промјењивом и пливајућом каматном стопом. Постоје муниципалне обвезнице које не носе камате него се продају уз „дубоки“ дисконт. У ту групу се убрајају обвезнице без купона, *compound-interest* обвезнице и *multiplier* обвезнице. Оне су привлачне за улагаче који су оријентисани на дугорочну акумулацију капитала. Као посебну инвестициону могућност, обвезница може садржавати опцију која инвеститору омогућује поврат главнице на његов захтјев и прије доспијећа. На тај начин улагач се ослобађа ризика обезвређивања инвестираног капитала, садржаног у

вриједносним хартијама с фиксном каматном стопом. Такве обвезнице се зову *пут обвезнице*.

Да би се инвеститор одлучио за куповину (муниципалне) обвезнице, прво око чега се брине јест сигурност наплате његових потраживања, односно могућност локалне јединице да на вријеме изврши своје обвезе. У ту сврху издавачи обвезница објављују многа финансијска извјештавања. Постоји и други начин процјене ризика емитента обвезница. Многе су обвезнице рангиране према ризику од специјализованих свјетских агенција као *Moody's Investors Service, Standard & Poor's i Fitch Ratings*.

2. 3. Законодавни оквир задуживања општина у Републици Српској

Задуживање и давање гаранција општина у Републици Српској регулисано је Законом о задуживању, дугу и гаранцијама Републике Српске („Службени гласник Републике Српске“ број 30/07 од 20.04.2007. године) који је усаглашен са Законом о задуживању, дугу и гаранцијама Босне и Херцеговине („Службени гласник Босне и Херцеговине“ број 52/05 од 02.08.2005. године).

Ограничења задужења општина регулисано је члановима од 48 до 50. Законом о задуживању, дугу и гаранцијама Републике Српске. Члан 48 Закона о задуживању, дугу и гаранцијама Републике Српске: Општина се може задужити само ако у периоду стварања дуга *укупан износ који доспјева на отплату, по предложеном дугу и цјелокупном доспјелом неизмиренем постојећем дугу, у било којој наредној години не прелази 18% износа њених редовних прихода остварених у претходној фискалној години.*“

Чланом 51 Закона о задуживању, дугу и гаранцијама Републике Српске регулисана је процедура задуживања општина, која се састоји у сљедећим корацима:

- општина се може задужити само ако скупштина општине донесе одлуку о задужењу;
- објављивање обавјештења да ће на наредној сједници бити разматрана одлука о задужењу најмање 15 дана прије датума одржавања сједнице скупштине у једном дневном листу који излази на територији општине и званичној интернет презентацији;
- одлука о задужењу у року од 10 дана од њеног доношења доставља се Министарству финансија Републике Српске.

Чланом 52 Закона о задуживању, дугу и гаранцијама Републике Српске дефинисано је да дуг општине може настати путем:

- кредитног споразума,
- емисије хартија од вриједноисти.

Чланом 55 ст. 2 Закона о задуживању, дугу и гаранцијама Републике Српске регулисана је намјена задужења: "Општина се може дугорочно задужити за:

- а) финансирање капиталних инвестиција,
- б) рефинансирање неисплаћеног дугорочног дуга који је настао у складу са тачком а) овог става."

Чланом 57 Закона о задуживању, дугу и гаранцијама Републике Српске дефинисано је кориштење средстава:

"(1) Кредитна средства могу се користити само за намјену за коју су одобрена.

(2) На основу одлуке скупштине општине кредитна средства могу се привремено инвестирати прије њихове намјенске употребе, у складу са законом који уређује инвестирање јавних средстава."

Члан 71 Закона о задуживању, дугу и гаранција Републике Српске гласи: "У прелазном периоду од три године од дана ступања на снагу овог закона, општина је дужна прибавити одобрење Министарства финансија за свако ново задужење које има за посљедицу да будуће годишње отплате по укупном задужењу не прелазе 10% редовних годишњих прихода општине у било којој фискалној години."

2.4. Обвезнице органа локалне самоуправе на тржишту Републике Српске

Емисију и прометовање обвезница омогућава Закон о тржишту хартија од вриједности Републике Српске и правни акти као што су Статут и правила трговања Бањалучке берзе хартија од вриједности.

Законом о тржишту хартија од вриједности, који је усвојен у Народној скупштини Републике Српске крајем 2006. године, дефинисани су појам, врста и обавезни елементи хартије од вриједности, емитент хартија од вриједности, те стицање, пренос, ограничења права и права трећих лица на хартије од вриједности. Овим Законом се хартије од вриједности дефинишу као преносива исправа у нематеријализованом облику – електронском запису, емитована у серији на основу које власници остварују права према емитенту у складу са Законом и одлуком о емисији.

Такође, Законом је прецизно дефинисан поступак емисије хартија од вриједности, било да се ради о јавном или приватном пласману хартија од вриједности, као и послови са хартијама од вриједности и овлашћени учесници на тржишту хартија од вриједности.

До априла 2009. године двије јединице локалне самоуправе су покренуле поступак емисије обвезница како би прикупљеним средствима финансирани објекте од локалног значаја.

Општина Лакташи је у поступку емисије обвезница у номиналном износу од 10 милиона КМ. Новчаним средствима прикупљеним првом емисијом обвезница јавном понудом, финансираће се изградња инфраструктурног објекта – спортске дворане у Лакташима капацитета преко 3.000 гледалаца.

Ове обвезнице представљају неосигуране, директне и безусловне обвезнице општине Лакташи, међусобно су равноправне и једнаког су ранга са свим другим и садашњим и будућим неосигураним обвезницама у општини Лакташи, осим обавеза које имају првенство на основу важећих законских прописа.

Обвезнице ће бити ануитетне, што значи да ће се главница са припадајућом каматом исплаћивати полугодишње у периоду од 6 година од дана регистрације емисије у Централном регистру хартија од вриједности Републике

Српске. Општина ће продавати обвезнице по појединачној номиналној вриједности која износи 100,00 КМ.

Обвезнице ће носити камату на неотплаћени дио главнице по фиксној каматној стопи од 5,75% годишње. С обзиром на то да купони доспијевају на наплату два пута годишње, камата ће се исплаћивати полугодишње, а каматна стопа купона обвезница је 2,875% (на неотплаћени дио главнице).

Предвиђена је и валутна клаузула (прерачун КМ у евро, односно евра у КМ) по средњем курсу, а према курсној листи Централне банке БиХ на дан промјене курса. Обавезе по основу емисије обвезница исплаћиваће се из буџета општине Лакташи по доспијећу емисије.

Комисија за хартије од вриједности Републике Српске одобрила је почетком марта 2008. године, граду Бањалуци проспект за прву емисију обвезница јавном понудом. Вриједност емисије обвезница је 7.000.000,00 КМ (700 обвезница номиналне вриједности од по 100,00 КМ), док каматна стопа износи 5,75%. Рок доспијећа ових обвезница је три године. Средства прикупљена емисијом обвезница биће искоришћена за изградњу моста преко ријеке Врбас. Одлука о првој емисији обвезница јавном понудом је од великог значаја за град Бања Луку, узимајућу чињеницу да је циљ прикупљања новца финансирање инфраструктурног пројекта на јефтинијој и приступачнијој начин у односу на подизање банкарских кредита.

У плану је емисија обвезница општина Бијељина, Шамац, Градишка. Без обзира на све позитивне ефекте које нуди овакав начин финансирања пројекта од локалног значаја, треба напоменути да ће овакав вид финансирања моћи да користе само општине које испуњавају услове предвиђене Законом о задуживању, дугу и гаранцијама Републике Српске.³ Законом је прописано да се општина може задужити само ако, у периоду стварања дуга укупан износ који доспијева на отплату по предложеном дугу и цјелокупном доспјелом постојећем неизмиренем дугу, у било којој наредној години не прелази 18% износа њених редовних прихода остварених у претходној фискалној години.

Продајна цијена и начин њеног утврђивања

Продајна цијена Обвезница је најчешће 100,00 КМ по обвезници, а цијена по којој купци уписују и уплаћују обвезнице се утвђује по методи континуиране јавне понуде (вишеструке цијене), по правилима Бањалучке берзе.

Обрачун камате

Обвезнице ће носити камату на неотплаћени дио главнице по непромјенљивој каматној стопи годишње. Каматна стопа рачунаће се као годишња каматна стопа обвезница подјељена с учесталошћу исплате камате по доспјелим купонима из обвезница на годишњем нивоу. С обзиром да купони доспијевају два пута годишње на наплату, камата ће се исплаћивати полугодишње, а каматна стопа

³ Законом о задуживању, дугу и гаранцијама Републике Српске (Сл. Гласник Републике Српске бр. 30/07).

купона обвезница је 50% годишње каматне стопе (на неотплаћени дио главнице). За обрачун стечене камате из обвезница, узимаће се стварни број дана у раздобљу за које се обрачунавају камате, односно, за раздобље од, и укључујући, дан доспијећа задње камате по доспјелом купону до, али не укључујући дан доспијећа слједеће камате по доспјелом купону.

Исплата главнице и камате

Исплата главнице и камате ће се извршити најкасније у року петнаест дана од дана доспијећа купона. У случају кашњења исплате камате и припадајућег дијела главнице емитент је обавезан да плати затезну камату. Дан доспијећа главнице и камате по обвезници ће се рачунати од дана уписа емисије обвезница у Централном регистру хартија од вриједности Републике Српске.

Примјер исплате главнице и камате:

Ако датум уписа у Централни регистар буде 10.04.2009. године, онда ће се главница и камате исплаћивати по слједећем плану: прва исплата главнице и камате биће 25.10.2009. за раздобље од и укључујући датум регистрације 10.04.2009. године до, али не укључујући 10.10.2009. године. Слједећи купони исплаћиваће се полугодишње и то:

- 25.04.2010. за раздобље од и укључујући датум 10.10.2009. до, али не укључујући 10.04.2010. године,
- 25.10.2010. за раздобље од и укључујући датум 10.04.2010. до, али не укључујући 10.10.2010. године,
- 25.04.2011. за раздобље од и укључујући датум 10.10.2010. до, али не укључујући 10.04.2011. године,
- 25.10.2011. за раздобље од и укључујући датум 10.04.2011. до, али не укључујући 10.10.2011. године,
- 25.04.2012. за раздобље од и укључујући датум 10.10.2011. до, али не укључујући 10.04.2012. године,
- 25.10.2012. за раздобље од и укључујући датум 10.04.2012. до, али не укључујући 10.10.2012. године,
- 25.04.2013. за раздобље од и укључујући датум 10.10.2012. до, али не укључујући 10.04.2013. године,
- 25.10.2013. за раздобље од и укључујући датум 10.04.2013. до, али не укључујући 10.10.2013. године,
- 25.04.2014. за раздобље од и укључујући датум 10.10.2013. до, али не укључујући 10.04.2014. године,
- 25.10.2014. за раздобље од и укључујући датум 10.04.2014. до, али не укључујући 10.10.2014. године,
- 25.04.2015. за раздобље од и укључујући датум 10.10.2014. до, али не укључујући 10.04.2015. године.

Удио недоспјеле главнице у номиналном износу хартије од вриједности (pool фактор) представља коефицијент којим се номинални износ хартије од вриједности своди на износ недоспјелог дуга. При доспијећу дијела главнице власницима обвезница исплаћује се износ главнице који је пропорционалан количини хартије од вриједности у власништву. Номинални износ хартије од вриједности уписан на власничкој позицији неће се смањити смањивањем износа недоспјелог дуга, већ ће се удио недоспјеле главнице у номиналном износу хартије од вриједности (pool фактор) смањити за омјер исплаћеног дијела главнице у односу на укупни номинални износ хартије од вриједности.

Удио недоспјеле главнице у номиналном износу хартије од вриједности (pool фактор) приказује се као децималан број, који не може бити мањи од 0 нити већи од 1. Неотплаћени дио главнице и pool фактор рачунају се на сљедећи начин.

Неотплаћени дио главнице = номинална вриједност емисије * pool фактор

Почетни pool фактор = 1

Почетни pool фактор је ефективан до датума прве исплате дијела главнице. Након датума прве исплате дијела главнице, pool фактор за наведено раздобље рачуна се на сљедећи начин:

Pool фактор у текућем раздобљу = pool фактор у претходном раздобљу умањен за постотак главнице који је отплаћен на датум посљедње исплате дијела главнице.

Кашњење с исплатом камате

У случају кашњења исплате купона из обвезница, емитент ће платити законску затезну камату од задњег дана исплате купона (петнаест дана од дана доспијећа) до дана стварне исплате. Законска затезна камата, обрачунава се сљедећом формулом:

$$K = \frac{S \times p \times n}{100} \quad (3.6.)$$

K - затезна камата,

S - износ доспјеле, а неисплаћене камате,

p - стопа затезне камате,

n - број година.

При обрачуна затезне камате за обрачуноско раздобље краће од године дана примјењује се календарски број дана за ту годину и користи се сљедећа формула:

$$K = \frac{S \times p \times d}{36\,500} \quad (3.7.)$$

односно за преступну годину:

$$K = \frac{S \times p \times d}{36\,600} \quad (3.8.)$$

K - затезна камата,
S - износ доспјеле, а неисплаћене камате,
p - стопа затезне камате,
d - број дана.

Кашњење с исплатом главнице обвезница

У случају кашњења плаћања главнице из обвезница, емитент ће платити законску затезну камату од дана доспијећа главнице до дана стварне исплате. Законска затезна камата, коју емитент плаћа инвеститорима на основу извода о власницима обвезнице Централном регистру хартија од вриједности Републике Српске, обрачунава се посредством следеће формуле:

$$K = \frac{S \times p \times n}{100} \quad (3.9.)$$

K - затезна камата,
S - износ доспјеле, а неисплаћене главнице,
p - законска стопа затезне камате,
n - број година.

При обрачуну затезне камате за обрачунско раздобље краће од године дана примјењује се календарски број дана за ту годину и користи се следећа формула:

$$K = \frac{S \times p \times d}{36\,500} \quad (3.10.)$$

односно за преступну годину:

$$K = \frac{S \times p \times d}{36\,600} \quad (3.11.)$$

K – затезна камата,
S - износ доспјеле, а неисплаћене главнице,
p – законска стопа затезне камате,
d - број дана.

Пријевремени откуп обвезница

Општина може, у било које вријеме, откупити обвезнице по било којој цијени на тржишту или на други начин, под условом да, у случају куповине јавном понудом, таква понуда буде доступна свим власницима обвезница и да таква понуда буде у складу са законским одредбама.

Ниједан власник обвезница није дужан прихватити понуду емитента нити је дужан продати емитенту било који износ којим располаже. За износ обвезница које је емитент откупио прије датума исплате дијела главнице може се умањити износ неотплаћених обвезница на сљедећем датуму отплате главнице. Власници обвезница су сагласни да тако откупљене обвезнице општина може у сваком тренутку поништити без њихове претходне сагласности.

Права садржана у обвезницама и ограничења тих права

Основно право власника обвезнице је исплата номиналне вриједности главнице и камате. Ниједан власник нема право тражити пријевремено доспијеће обвезница.

Начин утврђивања цијене обвезнице на секундарном тржишту

Обвезнице ће бити уврштене на Службено берзанско тржиште Бањалучке берзе, и секундарна трговина обвезницама ће се вршити на Бањалучкој берзи. Цијена обвезница засниваће се на тзв. „чистој цијени“, што значи да не обухвата стечену камату. Цијена ће се изражавати у процентима од номиналне вриједности обвезнице. Плаћање по обављеној куповини обвезница на Берзи обавља ће се према цијени по којој се трговало, увећаној за стечену камату за раздобље од задње исплате камате по доспјелом купону па све до дана поравнања посла закљученог на берзи (Т+3), не укључујући дан поравнања посла.

Примјер секундарне трговине:

- Регистрација обвезница у Централном регистру 10.04.2009. године;
- Трговина се обавља 12.04.2009. године, а салдирање 15.04.2009. године;
- Цијена на берзи 100%;
- Чиста цијена 100 КМ;
- Припадајућа камата 0,08 КМ;
- Укупан износ трансакције 100,08 КМ.

Начин исплате главнице и камате

Обрачун и поравнање у секундарној трговини обвезница врши Централни регистар хартија од вриједности Републике Српске а.д. Бањалука. Ануитети који садрже камату и припадајући дио главнице ће се исплаћивати најкасније у року петнаест дана од дана доспијећа ануитета.

Пословна банка код које Општина има отворен жиро рачун ће средства примљена од општине на име камате и главнице, на основу извјештаја о броју обвезница у власништву сваког инвеститора уплатити на његов рачун путем платног система. Уколико је дан доспијећа главнице, камата или других износа

који произлазе из обвезница нерадни дан, исплата ће се вршити првог наредног радног дана. Радни дан је дан који је утврђен као радни дан Централног регистра хартија од вриједности Републике Српске, пословних банака и девизног тржишта који обављају исплату у Републици Српској и Босни и Херцеговини.

Ризици инвестирања уопштено

Приликом улагања у обвезнице, инвеститор, у складу са властитим преференцијама односа ризика и приноса из улагања, свјесно преузима поједине врсте ризика. При разматрању улагања у обвезнице општине, потенцијални инвеститор требало би узети у обзир и факторе ризика изложене у наставку, али се инвеститор упућује на властиту оцјену и суд о финансијском положају општине, условима издања, као и осталих фактора и информација које могу утицати на успјешност издања.

Политички ризик

Политички ризик поједине државе укључује све ризике повезане с могућом политичком нестабилношћу, укључујући цјеловитост државе као такве. Узимајући у обзир тренутне унутрашње и спољнополитичке односе и политике Босне и Херцеговине, може се закључити да је Босна и Херцеговина парламентарна демократија чији је главни спољнополитички циљ чланство у Европској унији којег заступају све парламентарне политичке партије.

Уз то што политички ризик зависи о односима Босне и Херцеговине са сусједним државама и свијетом, тај ризик зависи и од процеса транзиције на тржишну економију. За државе које се налазе у процесу транзиције карактеристичан је повећан политички ризик који зависи од односа законодавне, извршне и судске власти, те синдиката, али и односа између заједничких органа, институција Републике Српске и административне службе. Политички и општи друштвени ризик својствен је свим дијеловима једног друштва и на њега се по правилу из перспективе појединца не може индивидуално утицати.

Ризик пореских прихода

Ризик пореских прихода садржан је у врсти и висини пореских прихода који су законски утврђени као извори финансирања јединица локалне самоуправе, што значи да приходи града зависе од: законски утврђених извора и нива привредних активности на које се утврђени порези обрачунавају. Значајне промјене у једним од ова два фактора, уз претпоставку непромијењених расхода могу довести до настанка дефицита буџета општине.

Каматни ризик

Каматне стопе овог издања прилагођена су нивоу каматних стопа на банкарском тржишту у БиХ. Општина нема утицаја на понашање каматних стопа на тржишту, тако да раст каматних стопа на тржишту може проузроковати пад цијена овог издања, што може негативно утицати на инвеститоре. Исто тако, пад каматних стопа на тржишту може довести до раста цијена, што ће имати имати позитиване ефекте на инвеститоре.

Оперативни ризик

Оперативни ризик (информациони системи, процедуре, људски фактор, документација) произлази из дневног пословања општине. Општина је константно изложена овом ризику.

Кредитни ризик

Иако општине у Републици Српској немају кредитни рејтинг добијен од неке од водећих свјетских рејтинг агенција, на цијену овог издања могла би утицати промјена кредитног рејтинга Босне и Херцеговине. Промјене ће зависити у највећој мјери од макроекономских кретања у домаћој економији, а у случају појаве буџетског дефицита у билансу текућих трансакција, могло би довести до ревизије постојећег инвестицијског кредитног рејтинга Босне и Херцеговине, а затим и до његовог снижавања, што би за посљедицу имало пад цијена свих дужничких хартија од вредности.

Тржиште хартија од вриједности РС

Тржиште капитала Републике Српске и БиХ карактерише доминантно присуство власничких хартија од вриједности насталих у процесу приватизације, непостојање издања општинских и државних обвезница, као ни инструмената тржишта новца изданих од стране Централне банке БиХ.

Ово имплицира да за емисију обвезница општине не постоји референтна хартија од вриједности, као ни референтни принос. Ограничавајући фактор јесте величина тржишта, слаба ликвидност за постојеће инструменте, непостојање већег броја домаћих институционалних инвеститора.

Виша сила

Под појмом виша сила подразумијевају се догађаји који имају негативан утицај на пословање емитента као што су:

1. рат – инвазија, дјеловање спољног непријатеља, терористичко дјеловање, непријатељства (без обзира да ли је рат објављен или није), грађански рат, побуна или устанак непријатеља Републике Српске и Босне и Херцеговине;
2. појава епидемије којом су погођени грађани и радници општине;
3. без ограничења случајеви као што су: земљотреси, торнада, оркани, поплаве, пожари, а изузев предвидивих и уобичајних климатских и природних појава које узрокују оштећења или уништења;
4. битан застој у раду као посљедица судских налога, забрана или сличних налога које су добиле треће стране;
5. колективни радни спорови, штрајкови или радње демонстраната, осим када утичу на односе између општине и њених радника.

Валутни ризик

Конвертибилна марка (КМ) као званична валута у БиХ је везана за евро. Централна банка Босне и Херцеговине одржава монетарну стабилност у складу са

„*Currency board*“ аранжманом (1 КМ = 0,51129 евро, односно 1 евро = 1,95583) што значи да издаје домаћу валуту уз пуно покриће у слободним конвертибилним девизним средствима по фиксном курсу (1 КМ = 0,51129 евро) односно (1 евро = 1,95583).

3. ЗАКЉУЧАК

Ефикасно управљење буџетом локалне самоуправе представља једно од важнијих проблема у једној локалној заједници. Да би уопште могли извршавати све функције које додијелене локалној заједници, потребно је адекватно познавати буџет као један од важнијих аката локалне заједнице. Самим тим и управљање јавном потрошњом, као и израда механизма који ће осигурати ефикасну употребу јавних ресурса, представља изазов за локалну заједницу.

Од суштинске су важности специфичне мјере у три области ради осигурања ефикасне јавне потрошње :

1. пажљива остварење прихода и адекватно покривање расхода,
2. ефикасније управљање буџетом, укључујући модерно рачуноводство,
3. рефому државне, односно јавне управе.

Органи локалне самоуправе имају могућност да кроз издавање тзв. муниципалних обвезница прибаве неопходна средства за улагање у локалну инфраструктуру и друге пројекте, а ова врста хартија од вриједности веома често је високо рангирана код инвеститора, с обзиром на релативно низак ризик неиспуњавајна обавеза од стране издаваоца – тј. локалне самоуправе. Предност муниципалних обвезница, са аспекта локалне самоуправе, свакако је нижа цијена у односу на друге форме финансирања.

Као и друге обвезнице, муниципалне обвезнице предстаљају хартије од вредности чији издавалац се обавезује да ће о року доспијећа платити купцу позајмљени износ са припадајућом каматом. Назив муниципалних обвезница долази управо од њихове главне карактеристике – а то је да их издају органи локалне самоуправе. Приликом примарне, тј. прве продаје обвезница, издавалац прикупља неопходна средства, а заинтересовани инвеститори их купују, уз одговарајући дисконт (по нижој цијени од номиналне), очекујући да о року доспијећа добију цио номинални износ, и на тај начин остваре принос кроз разлику између дисконтоване и номиналне цене. Секундарна цијена продаја обвезница обавља се на организованом тржишту (берзи), гдје тренутна тржишна цијена зависи од понуде и тражње за тим хартијама.

Муниципалне обвезнице могу се издавати за покривање дефицита буџета локалне самоуправе, за финансирање пројеката који не доносе приход или за финансирање пројеката који доносе приход. У принципу, изложеност ризику је већа код обвезница које се односе на приходне пројекте, али се ово умањује осигуравањем хартија од вриједности. Конкретна намјена средстава прикупљених кроз појединачну емисију муниципалних обвезница опредељена је одлуком о емисији, а поред покрића буџетског дефицита, најчешће је у питању изградња. Према домаћој регулативи, купци муниципалних обвезница могу бити држава и

финансијске институције (банке, осигуравајућа друштва и пензиони и инвестициони фондови). У светској пракси, најчешћи купци ових хартија од вредности управо и јесу разне институције, али је чињеница да се тражња за овим хартијама од вриједности понекад јавља и од стране физичких лица, посебно у случају мање номиналне вриједности обвезница, што је случај и у домаћем законодавству.

Предности задуживања кроз емисију обвезница у односу на класичан банкарски кредит се са аспекта локалне самоуправе огледа прије свега у нижој каматној стопи. Истовремено, изложеност јавности резултује и у повећаној одговорности носилаца власти и пажљивијој евалуацији пројеката. Користи од финансирања путем муниципалних обвезница преносе се даље и на окружење, кроз подизање стандарда живота и стварање основе за развој реалног сектора који учествује у реализацији пројеката. Са аспекта инвеститора, муниципалне обвезнице доносе релативно мали ризик и пореске олакшице, што их чини атрактивним финансијским инструментом. Процедура емисије муниципалних обвезница, према домаћем законодавству подразумијева на првом мјесту одлуку надлежног органа локалне самоуправе о задужењу кроз емисију обвезница. Након што Министарство финансија изда одобрење за задужење, слиједи отварање емисионог рачуна у Централном регистру, као и други неопходни поступци према Централном регистру. Сљедећи кораци су поступци пред Комисијом за хартије од вриједности, која издаје одобрење проспекта за дистрибуцију хартија од вриједности. Слиједе јавни позив за упис и уплату обвезница, а као посљедњи корак долази и захтјев за укључење на тржиште берзе. Законска регулатива прописује да ниво задужења органа локалне самоуправе не може бити већи од максимално 18% буџетских прихода из претходне године, као и да износ главнице и камате по свим основама дугорочног задуживања не може бити већи од 18%. Потенцијални трошкови емисије муниципалних обвезница би у пракси требало да буду мањи од 1% обима емисије.

До сада, у Републици Српској су се двије општине (Лакташи и Бањалука) одлучиле на прибављање средстава путем емисије муниципалних обвезница. Иако су ефекти ових хартија од вриједности већ доказани на светским финансијским тржиштима, остаје да се види када ће се друге општине и градови у Републици Српској определијелити да на овај начин наступе на тржишту капитала и опробају се у финансирању пројеката путем обвезница.

ЛИТЕРАТУРА

1. А. Вигвари, Б. Раичевић и З. Брњас, *Основи теорије државног буџета и финансијски послови самоуправа*, Европски покрет у Србији, Београд и Прометеј, Нови Сад, 2003.
2. Божидар Раичевић: *Јавне Финансије*, Економски факултет, Београд, 2005.
3. Бранко Васиљавић, *Основе финансијског тржишта*, друго измијењено и допуњено издање, Принцип, Београд 1999.
4. Бошко Живковић, Дејан Шошкић, *финансијска тржишта и институција*, друго издање, Економски факултет, Београд, 2007.
5. Милорад Иванишевић, Драган Красуља, *Пословне финансије*, Економски факултет Београд 2001.
6. J. Stiglitz, *Економија јавног сектора*, Економски факултет, Београд, друго издање, 2008.
7. Mishkin. S. Frederik, *Монетарна економија, банкарство и финансијска тржишта*, 7. издање, Дата статус Београд 2006.
8. Др Миливој Крчмар, *Финансијска математика*, Сарајево, 2002.
9. Ново Плакаловић, *Монетарна економија*, Економски факултет Источно Сарајево, 2005.
10. Р. Мусgrave, *Теорија јавних финансија*, Научна књига, Београд, 1973.
11. *Закон о буџетском систему Републике Српске*, „Службени гласник Републике Српске“ број: 96/03, 14/04, 67/05, 34/06.
12. *Закон о локалној самоуправи*, „Службени гласник Републике Српске“ бр. 101/04, 42/05, 118/05.
13. *Закон о тржишту хартија од вриједности* („Службени Гласник Републике Српске“ бр. 92/06.)
14. *Закон о утврђивању и преносу права располагања имовином на јединицу локалне самоуправе* „Службени гласник Републике Српске“ бр. 70/06.
15. *Законом о задуживању, дугу и гаранцијама Републике Српске* („Службени Гласник Републике Српске“ бр. 30/07).
16. *Правилник о финансијском извјештавању за кориснике прихода Буџета Републике, општина, градова и фондова*, „Службени гласник Републике Српске“ број: 56/04, 62/04, 11/05.

Коришћени интернет сајтови:

www.bih-rss.net
www.biznis.ba
www.blberza.com
www.capital.ba
www.irbrs.net
www.komorars.ba

Mladen Vidović

LOCAL GOVERNMENT BONDS, AS A POSSIBILITY OF SOLVING THE PROBLEMS OF FINANCE INVESTMENT PROJEKTS

Summary: *The municipal community is basically a form of management and decision-making of the people living in the municipal community. It is a local government that has a certain degree of freedom, independence and material capabilities to achieve its original functions determined by the constitution and the law. The municipal community in the Repulika Srpska is single and monotypic in its basis, the same as it was in the former Yugoslavia. In an effort to overcome most easily the problems with financing the investment projects, the municipal community faces the dilemma of whether to finance the projects with the funds borrowed from the commercial banks or by issuing a series of bonds on the financial market. Both models have their advantages and disadvantages. Financing by issuing bonds allows the investor to initiate the interest rate on the borrowed funds but with the corresponding costs and risks overtaken by the investor – issuer, which are related to the success of the issued programs on the market, while the financing of the project by borrowing from the commercial banks allows the investor to obtain the necessary funds for financing the projects in a safer and simpler way, with the interest rate defined by the commercial bank in accordance with its business policy.*

Key words: *municipal community, municipal bonds, bond price, compound-interest bonds, multipler bonds, investment risks*

JEL classification: *G11, G12*

ПРИКАЗ КЊИГЕ

Наслов: INDUSTRIAL ORGANIZATION: *Competition, Strategy, Policy*
Аутори: John Lipczynski, John Wilson and John Goddard
Издавач: Pearson Education Limited, Prentice Hall, London
Година издања: 2005.
Број страница: 780

1. УВОД

Индустријска организација као дисциплина добија на значају још шездесетих година прошлог века у развијеним земљама Европе и САД-а. Највећа достигнућа на том пољу углавном су везана за САД, земље Европске уније (нпр. Велика Британија, Немачка, Француска итд.) и Јапана (у новије време Кина и Русија). Данас је ова дисциплина веома битна код великог броја цивилизованих земаља, посебно у остваривању једног од најзначајнијих циљева развоја – по-бољшања привредног раста. Књига *Industrial Organization: Competition, Strategy, Policy* представља значајан темељ и извор за проучавање индустријске организације, конкуренције, картела и картелског понашања итд. У књизи се као базни ослонац користи микроекономска анализа уз паралелну примену *cost-effectiveness*, *cost-benefit* и других анализа. Она проучава индустријску организацију, пружа на увид најновије теорије о индустријској организацији и проучава емпиријске до-казе који се тичу стратегије, понашања и перформанси компанија и индустрија у свету. Овде је, такође, посебан акценат стављен на историјски развој индустријске организације са циљем бољег упознавања са датом проблематиком. Наиме, књига рефлектује развој предметне тематике од њеног зачећа кроз класичне теорије фирме, затим кроз њено признавање као поддисциплине у оквиру економије средином двадесетог века, па све до данас. Последњих неколико деценија индустријска организација пружа велики допринос економском истраживању на пољу теорије игара, информационе теорије, организационе теорије и анализе трансакционих трошкова. Књига садржи 47 стварних примера који су искориштени за илустрацију „стварног света“ апликације теоријског и емпиријског истраживања у индустријској организацији. Већина илустрација које су кориштене у овој књизи првобитно су биле објављене у *Financial Times*-у. Веома је битно нагласити да се

¹ Виши асистент, Економски факултет Универзитета у И. Сарајеву, Ул. Алексе Шантића 3, Пале;
E-mail: rebicmladen@yahoo.co.uk;

већина тих илустрација фокусира на кључне секторе модерне економије, као што је то информациона технологија и телекомуникације (*Microsoft, eBay, 3G mobile phones technology, open source*), банкарство и финансијске услуге (комерцијално банкарство). Укратко, аутори књиге су успели да на једном месту пруже свеобухватан приказ проблематике индустријске организације.

2. СИНТЕТИЗОВАНИ ПРИКАЗ КЊИГЕ

2.1. Структура књиге

Књигу *Industrial Organization: Competition, Strategy, Policy* написали су John Lipczynski, John Wilson и John Goddard, а објављена је у Pearson Education Limited-у, Prentice Hall, Лондон, 2005. године.

Тема је разрађена на 780 страница и све је поткрепљено примерима из праксе, што омогућава лако схватање. Текст је пропраћен сликама, графиконима и табелама, што доприноси бољем разумевању теме. Подељена је на четири дела од којих први садржи три поглавља, други шест, трећи седам и четврти два поглавља (укупно осамнаест поглавља). Једноставна и прегледна структура књиге, која је у потпуности прилагођена кориснику, омогућује готово тренутан приступ свим потребним информацијама. Аутори користе врло приступачне изразе и реченичне формулације, чиме не само да успевају приближити поједине теме широком кругу корисника, већ својим концизним опсервацијама дају до знања како циљ књиге није импресионирање читаоца стилем писања него на једноставан начин приказати комплексну целину као што је индустријска организација. На почетку сваког дела књиге дат је сажетак поглавља која се у њему налазе, док се на крају сваког поглавља налази сажетак пропраћен питањима за расправу на задату тематску целину. Књига завршава скупом кориштених појмова и наведеним кориштеним изворима, а намењена је ширем аудиторијуму: студентима и менаџерима. Књига садржи 38 табела, 121 слику – графикон и 47 илустрација.

2.2. Анализа структуре и садржаја

Књига *Industrial Organization: Competition, Strategy, Policy* је подељена на четири дела. У првом делу, *Теоретске основе*, поглавље бр. 1 упознаје нас са кључним елементима индустријске организације, почевши са парадигмом структура – понашање – перформансе која представља интелектуалну базу за рани развој индустријске организације као одвојене поддисциплине у оквиру економије. Поглавље бр. 2 анализира срж микроекономске теорије из које су се развиле многе раније и модерне теорије индустријске организације. Поглавље бр. 3 проучава број алтернативних теорија понашања фирме, укључујући неокласичне, менаџерске и бихевиористичке теорије, као и перспективе које проистичу из анализе трансакционих трошкова.

Други део, *Анализа индустријске структуре*, поглавља бр. 4 и 5 анализирају модел олигополске структуре без тајног уговарања и модел олигополске структуре са тајним уговарањем. Реч је о тржишној структури чија је најзна-

чајнија карактеристика мали број независних, конкурентних фирми. Поглавље бр. 6 проучава практичне аспекте дефиниције индустрије и мерења броја и величине дистрибуције фирми у оквиру дате индустријске гране, тј. реч је о мерењу индустријске или продавачке концентрације. Поглавље бр. 7 анализира детерминанте продавачке концентрације. Поглавље бр. 8 проучава још један битан атрибут индустријске структуре: баријере уласку на тржиште. Поглавље бр. 9 обезбеђује везу између другог и трећег дела књиге, тако што описује: еволуцију индустријске организације изван граница парадигме структура – понашање – перформансе, развој нових метода и приступа, које су заједно сумиране на једну адресу која носи име „нова индустријска организација“.

Трећи део, *Анализа стратешких активности фирми*, фокус усмерава са индустријске структуре ка новим теоријама индустријске организације које наглашавају значај понашања и доношења стратешких одлука на нивоу фирме. Поглавље бр. 10 анализира различите ценовне политике, укључујући ценовну дискриминацију и трансферне цене. У овом поглављу се такође придаје велики значај растућој употреби аукција као методе за алокацију ресурса. Поглавље бр. 11 проучава економску теорију аукција. Даље, у трећем делу књиге, пажња се усмерава према најзначајнијим неценовним стратегијама које могу бити примењене од стране фирми, у циљу побољшања сопствене профитабилности или због остваривања конкурентске предности у односу на своје ривале. Поглавља бр. 12 и 13 анализирају диференцијацију производа и рекламирање фирми. Поглавље бр. 14 обрађује истраживање и развој, иновације и технолошки прогрес. Поглавље бр. 15 проучава вертикалне интеграције и вертикална ограничења. На крају, поглавље бр. 16 анализира диверзификацију и мерцере конгломерате.

Четврти део, *Анализа јавне политике*, поглавље бр. 17 проучава конкуренцијску политику, укључујући и владину политику против монополског понашања, других начина ограничавања конкуренције и мерцера. Поглавље бр. 18 се бави анализом регулације, где се посебан значај придаје анализирању активности и пословних пракси недавно приватизованих јавних компанија (реч је о компанијама које пружају следеће услуге: гас, струја, вода итд.) и других природних монопола.

3. КРИТИЧКА ОЦЕНА

3.1. Наслов

Основна два обележја наслова су јасноћа и актуелност. Наслов књиге упућује на тематику књиге, а то је упознавање са основним начелима проблематике индустријске организације у свету. Наслов је актуелан и јасан и као такав у потпуности одговара садржају дела. У основи, наслов са поднасловом поближе објашњава целокупан садржај дела те уједно упућује и на обим истраживања.

3.2. Актуелност тематике

Садржај дела јасно одражава актуелност тематике, јер се велики број земаља у свету активно суочава са проблематиком индустријске организације (антиконкурентско понашање, картели, мерџери, регулације итд.). Највећи број илустрација описује догађаје који су се недавно догодили, што доприноси већој актуелности књиге. Посебно треба истаћи да књига поседује свој [website: www.pearsoned.co.uk/lipczynski](http://www.pearsoned.co.uk/lipczynski), на коме се могу наћи разни материјали за подршку у облику PowerPoint слајдова и одговора на разна питања. Website такође садржи и линкове за друге релевантне интернет странице.

3.3. Терминологија, стил и језик

Књигу карактерише прилична детаљност која је и својствена стилу ове књиге. Књига је намењена студентима и пословним практичарима у сврху бољег разумевања основних начела и правила индустријске организације у контексту потпунијег упознавања савременог конкурентског понашања. На крају, можемо рећи да књига располаже са импресивном техничком презентацијом многих теорија индустријске организације које су утемељене на микроекономској анализи. У контексту терминологије, стила и језика у оригиналном делу нема примедби.

3.4. Литература

Књига на крају садржи попис литературе за подручје индустријске организације која може бити од велике користи истраживачима ове проблематике. Списак литературе је наведен по поглављима на принципу „ко жели знати више“ како би се заинтересовани за поједине сегменте књиге могли о њима више информисати.

4. ЗАКЉУЧАК

Конкретним и релевантним примерима у сваком поглављу аутори успевају приближити најзахтевније анализе, теорије и политику индустријске организације. Овде треба навести и много додатних информација и упутства на крају сваког поглавља. Управо је такав начин писања веома вредан и вишеструко олакшава повезивање појединих делова књиге. Књига *Industrial Organization: Competition, Strategy, Policy* изворна је литература за озбиљније проучавање функционисања и проблематике индустријске организације, али може користити и онима који се по први пут сусрећу са датом тематиком. Овде је реч о дисциплини која свакако заслужује посебну пажњу у сваком друштву, а посебно у земљама као што је Босна и Херцеговина.

Mladen Rebić

BOOK REVIEW

Title: INDUSTRIAL ORGANIZATION: Competition, Strategy, Policy
Authors: John Lipczynski, John Wilson and John Goddard
Publisher: Pearson Education Limited, Prentice Hall, London
Published in: 2005.
Pages: 780

Зорица мр Голић¹

УДК 338.2 : 330.322 (5) (049.3)

ПРИКАЗ КЊИГЕ

Наслов: ПУТЕМ СВИЛЕ ДО БОГАТСТВА
*Како можете зарадити инвестирајући у новооткривено азијско
благостање*

Аутори: Yannis G. Mostrous, Elliott H. Gue, Ivan D. Martchev

Издавач: МАТЕ доо, Загреб

Година издања: 2009.

Број страница: 242

У посљедње вријеме, на нашем тржишту стручне економске литературе, популарне су књиге које се баве „великим темама”, као што су нови поредак економских сила, економски изазови глобализације, нове могућности и атрактивне дестинације за инвестирање и слично. За овако велике и значајне теме неопходно је и велико знање. Уколико то није случај, анализе дјелују неувјерљиво, плитко, поједностављено, понекад чак и бесмислено, па је зато мало књига које се успјешно баве овим сложеним темама. Посебно је мали број студија које поменути проблемима прилазе мултидисциплинарно као што то чини књига *Путем свиле до богатства - Како можете зарадити инвестирајући у новооткривено азијско благостање* (*The Silk Road to Richies – How You Can Profit by Investing in Asia's Newfound Prosperity, 1st Edition, ISBN 0131869728; Mostrous, Yannis G.; Gue, Elliott H., and Martchev, Ivan D.; Pearson Education Inc, Publishing as Financial Times Prentice Hall, London, 2006.*).

Аутори овог дјела су данас међу најкреативијим и интелектуално најјачим инвестиционим стручњацима и причају нам причу која је истворено изузетно храбра, али и богата обиљем идеја за инвестирање, што је веома ријетка комбинација.

Yannis G. Mostrous је спољни уредник *Wall Street Winners*a, финансијског newsletter-a који су *The Hulbert Digest* и www.GrowthEngines.com, интернет финансијски магазин посвећен глобалним финансијским тржиштима, рангирани на прво мјесто. Некад је био аналитичар при *Finance & Investment Associates and*

¹ Виши асистент, Економски факултет Универзитета у И. Сарајеву, Ул. Алексе Шантића 3, Пале;
E-mail: zorica_golic@yahoo.co.uk;

Artemel International, радио је на финансирању међународних пројеката и предузетничког капитала. Има диплому *MBA* са Универзитета Меримоунт (*Marymount*).

Elliott H. Gue уредник је *The Energy Stategista*, главног финансијског савјетодавног магазина који је у потпуности посвећен праћењу сложених енергетских тржишта, подручја које прати од 2002. године. Спољни је уредник билтена *Personal Finance*. Завршио је последиједипломски студиј из финансија на Универзитету у Лондону.

Ivan D. Martchev је уредник *Wall Street Winners* и спољни уредник билтена *Personal Finance*, којег је *Newsletter and Electronic Publishers Association* класификовао као један од најбољих националних савјетодавних билтена. Такође је уредник и финансијског webbloga *www.attheselevels.com*. Посједује диплому *MBA* из међународног пословања и финансија са Универзитета Синсинати (*Cincinnati*).

Прије 1800. године Исток је доминирао свијетом у економском смислу. Кина и Индија заједно су имале 50 % глобалног бруто домаћег производа. Онда је Запад „отишао” напријед. Свијет никада није видео доба релативне равнотеже између Запада и Истока. То вријеме се ближи јер уз богатство долази и глобални утицај.

Непрегледна мрежа античких трговачких путева, такозвани „Пут свиле”, повезивала је Азију са Западом. Од кинеске метрополе *Xiana* до обала Индијског океана и Средоземног мора, робе и идеје путовале су тим путевима, побољшавајући животе милиона људи.

У наслову овога дјела сам „Пут свиле” метафорички представља: *пут свиле за ново доба*. Иако је градња тог пута дуг процес, чињеница је да се све азијске земље (укључујући Јапан) снажно залажу за јачу регионалну финансијску интеграцију.

Према ријечима Филипа Стивенса (*Philip Stephens*), колумнисте нелибералног магазина *Financial Times* „сљедећа фаза глобализације ће највјероватније имати азијско лице. Американцима и Европљанима то сигурно неће бити пријатно”. И заиста неће. И једни и други су свјесни да азијски континент добија све више на важности и моћи.

Ту се преплиће чак 40 % свјетског становништва. Многи ће гледати према њима задивљеним погледом, јер не само да су мотор цијелог континента, већ све чешће одређују и глобална кретања.

Азија је данас свјетска прича о расту број 1 – то је основна теза којом се баве аутори ове књиге. Далековидни инвеститори оствариће енормне профите улажући у компаније које имају користи од азијске историјске трансформације.

Аутори нуде јаке аргументе за неколико провокативних тврдњи, од којих је најинтригантнија тврдња да је Индија, а не Кина, најбоља азијска дестинација за инвестиције. Указују на глобалне економске промјене које ће одредити судбину америчког долара као резервне свјетске валуте; дају најновији преглед кључних глобалних безбједносних питања које сваки инвеститор мора разумјети, без обзира гдје улагао.

Структура ове књиге релативно је једноставна. Књигу чине три дијела, подијељена у десет поглавља. Најбољи опис ове књиге је водич за дугорочне инвеститоре. Ако су идеје и аргументи вриједни, они који ће о њима водити рачуна оствариће велику финансијску добит. Како се прича развија, страхови и узбуђења, процвати и пропасти, те стварање и разарање богатства, обиљежиће оно

што ће бити експлозивна трансформација која ће измијенити глобалну економију заувјек.

Први дио: *Све овиси о људима* (Нови средњи слој, Азијски пут до благостања, Велика успоредба) даје наговјештај и анализира раст Азије према глобалном економском значају. Прво поглавље разматра зашто је Азија сада у јединственом и кључном тренутку у својој историји и је ли у стању водити сљедећи талас глобалног економског раста. У другом поглављу аутори истражују путеве економског развоја којима би регија могла (и требало) кренути, и како ће одлуке Азије утицати на остатак свијета. Треће поглавље нуди детаљну анализу два главна актера у драми Индије и Кине – и тврди да је Индија боље одредиште за дугорочне инвеститоре.

Други дио: *Ризично пословање* (Игре моћи, Струне у вјетру, Изгубљено јамство) обрађује ризике са којима би се инвеститори могли сусрести у будућности. Толеранција ризика – раздражена страхом, распламсана похлепом – најосновнији је елемент једначине доношења одлуке о инвестирању. Књига о инвестирању која се не бави овим питањем, не може се узети за озбиљно. Четврто поглавље објашњава геополитичке темеље у тренутку када је Запад на ивици да високи привредни раст, не баш великодушно, уступи Истоку. Политички изазови са којима се суочава глобална економија на почетку 21. вијека су монументални, а такви су и економски ризици. То је у фокусу разматрања петог поглавља које идентификује специфичне економске неравнотеже и њихов потенцијални утицај на свјетско финансијско тржиште. Прелазећи на управљање ризиком, у шестом поглављу аутори сугеришу начине како се инвеститори могу осигурати од тих ризика.

Трећи дио: *Трендови у будућности* (Нова пољопривредна револуција, Додавање горива глобалном расту, Драж мегатренда, Азијска господарства у развоју) нуди инвестиционе идеје које су засноване на азијском економском успону. Седмо поглавље се бави значајем пољопривреде у новом свијету. Осмо расправља о енергији, а девето представља могућности које нуде индустријски метали. Коначно, десето поглавље дотиче се низа инвестиционих могућности у различитим индустријама које би, када дође вријеме, требало имати огромне користи од новог економског поретка.

Поред ова три дијела, књига садржи увод, закључак и регистар појмова на укупно 265 страна.

Када је у питању економски феномен звани Индија, управо је средња класа оно што ову земљу чини посебно занимљивом западном свијету. У још једној земљи великих бројева, средња класа се пребројава у стотинама милиона и уз кинески средњи сталеж чини највећу потрошачку групу на свијету. У Индији постоји огромна потреба за изградњом станова и пословних простора, будући да средња класа броји 300 милиона људи и да је 60 % становника млађе од 30 година. Висококвалификовани кадар у најбољим годинама, иако слабо плаћен у односу на своје западне колеге, квалитетно води једну од најмногољуднијих свијетских федерација према остварењу „индијског чуда”. Индијска привреда, која се посљедњих година убрзано развијала, извукла је милионе грађана из сиромаштва: проценат градске сиротиње у Индији је за три деценије, у 2005. години преполовљен, али је апсолутан број становника из ове категорије повећан на 81 милион са ранијих 60 милиона.

Да је индијска привреда прошла кроз брзу, трансформишућу промјену, постаје сваког дана све више и више очигледно. Индијски предузетници, створивши компаније које већ сада уживају водеће глобалне позиције у појединим индустријама, закупљени су куповином иностране имовине у износу од 4 милијарде УСД само у 2005. години. Индијци истовремено схватају да су побољшања инфраструктуре и пажња посвећена прерађивачкој индустрији императив како би привреда задржала високу стопу раста. Иако су многе очи уперене у инфраструктуру, гдје су побољшања и промјене већ у току – као што показује сектор телекомуникација – прерађивачка индустрија би могла бити велики побједник. Већина о Индији још увијек размишља у контексту пружања услуга у сектору информационих технологија. Али многи посматрачи су занемарили чињеницу да је индијска високообразована, висококвалификована радна снага снажне активности у прерађивачкој индустрији. Израстање Индије у глобално средиште за сектор аутомобилских дијелова, само је један одраз тог потенцијала.

Када је ријеч о односу са другим регионалним дивом, Индија и Кина раде на рјешавању старих проблема у свом односу; један могући исход њихових побољшаних веза је симбиотски однос са све снажнијим трговинским и економским везама. Као резултат, свијет би могао доживјети уздизање нове економске зоне невидљиве величине и потенцијала.

Основни циљ аутора овога дјела је да укажу на инвестиционе трендове и репрезентативне компаније које дјелују у индустријама које би требало да напредују, ако је њихова процјена исправна. Многе компаније су препознате и препоручују се за потенцијалне инвестиције, али анализа онога што је „испод поклопца” није детаљна.

Иако је књига организована у посебна поглавља, требало би да читаоци примијете међусобну повезаност новог друштвено-економског тренда и глобалног раста; раста значаја Индије и Кине и промјена геополитичког окружења, неизвјесности стања глобалне економије и могућих краткорочних посљедица за раст Азије, те откривања дугорочних инвестиционих трендова и нивоа будућих успјеха инвеститора.

У сржи ове књиге је претпоставка „економске промјене”: глобално економско вођство се мијења током времена и свијет сада улази у раздобље такве промјене. У годинама које долазе, Азија ће израсти у лидера глобалног економског раста, док ће Запад ући у циклус ограниченог раста.

Велики дио инвестиционе заједнице одбацује овај аргумент као бесмислицу. Само неколицина размишља о предстојећој промјени. Ипак, историјски, то су времена када промјена почиње, када су очекивања ниска.

Основни изазов, као и код сваке инвестиционе одлуке повезане са макроекономијом, је процијенити утицај раста Азије на глобалну економију и улогу регије у новом свијету. Доношење исправних одлука о будућности Индије и Кине кључно је за успјешно инвестирање. Кинеска величина и брз развој изненадили су свијет због чега је људима врло тешко приступити проблему тријезне главе.

Како се јаз профитабилности између Истока и Запада сузио, јаз богатства такође је почео ишчезавати, иако знатно спорије. У међувремену, очекује се низ политичких корака у Америци и Европи, обликованих да заштите своје раднике. Процес се може успорити, али исход је неизбежан: интеграција Кине и Индије у

капиталистички систем и, као резултат, њихово тражење већег дијела економског колача.

Бројни су примјери у пракси који говоре о томе да су инвеститори непоправљиво спори у уочавању и прихватању промјене. Током историје та мана је људе коштала много новца, а тако ће бити и даље. Улагање напора у разумијевање и (повремено) предвиђање друштвених, економских и политичких промјена, један је од најважнијих квалитета успјешних дугорочних инвеститора. Не доносе сви исте закључке након анализе одређене групе података, али различита интерпретација је животна чињеница у свијету инвестиција.

Ова књига је инспирисана глобализацијом и промјеном и она води читаоца „Путем свиле” до Азије и показује како ће се глобални економски раст премјестити, још једном, са Запада на Исток.

Ово је књига о инвестицијама, која се бави специфичним ризицима и специфичним наградама заснованим на, вјерујемо, исправним претпоставкама укоријењеним у историјским, економским и финансијским карактеристикама.

Стварност је обиљежена брзом промјеном, промјеном која се мора разумјети и прихватити прије или касније. Та промјена ће, најзад, омогућити да се 3 милијарде људи укључи у глобални економски систем. На мјесту које је разнолико попут Азије, од огромног је значаја да инвеститори, који покушавају идентификовати теме за сљедећу деценију, узму у обзир индивидуална обиљежја земаља у које усмјеравају свој капитал.

Јача и самоувјеренија Азија једина је шанса коју свијет има за снажан привредни раст у будућности – индустријализоване тржишне економије су достигле своје врхунце.

Ово је добро написана књига о једној од најфасцинантнијих тема нашег времена, *Путем свиле до богатства*, прошириће хоризонте читаоца и отворити врата новој стварности брзо мијењајућег свијета и новог поретка економских сила, у којем први пут САД неће бити лидер.

Они који у дјелу *Путем свиле до богатства* траже конвенционално размишљање биће дубоко разочарани, али они које занима свеобухватна слика у ова све несигурнија времена – и оно што је још важније, гдје леже праве прилике за зараду у доба ниских поврата – жељеће ову књигу прочитати више пута.

Књигу није потребно посебно препоручивати, она говори сама за себе и њено читање ће бити прави ужитак. Најприје, ова поучна књига је намијењена свима онима који се баве инвестицијама, као и онима који траже дубље разумијевање финансијских тржишта, али и наставницима, младим истраживачима и студентима економије.

Zorica Golić

BOOK REVIEW

Title: THE SILK ROAD TO RICHIES
How You Can Profit by Investing in Asia's Newfound Prosperity
Authors: Yannis F. Mostrous, Elliott H. Fue, Ivan D. Martchev
Publisher: MATE doo, Zagreb
Published in: 2009.
Pages: 242

Немања Шаренац¹

УДК 007 : 004 (049.3)

ПРИКАЗ КЊИГЕ

НАСЛОВ: УВОД У ИНФОРМАЦИОНЕ СИСТЕМЕ – ПОДРШКА И
ТРАНСФОРМАЦИЈА ПОСЛОВАЊА (Introduction to Information
Systems: Supporting and Transforming Business)

АУТОРИ: R.Kelly Rainer Jr., Efraim Turban

Издавач: John Wiley & Sons Inc, САД

Превод: ДАТА СТАТУС, Београд

Година издања: 2009. (друго издање)

Број страница: 435

1. УВОД

"Информационе технологије су свуда око нас – у нашој комуникацији, нашем пословању, обављању куповине и у начину како учимо". Наведена реченица из предговора са веб странице најбоље одсликава намјену књиге – на који начин користити ИТ за успјешно обављање тренутних и будућих послова и успјех у својим организацијама. Не само учење појмова, него и њихова примјена, да би се олакшале пословне процедуре, повећала профитабилност, побољшала услуга и освојило тржиште.

Увод у информационе технологије – подршка и трансформација пословања је књига која је нашој литератури заиста потребна јер нема довољно књига, ни чланака који обрађују ову тему на модеран начин и у корак са временом.

Књига има главни циљ, а то је разумијевање улоге информационих технологија у савременим организацијама. Написана је тако да омогући да се о информационим системима мисли на стратегијски начин. Такође, она омогућава поглед у будућност и сагледавање начина на које информационе технологије помажу људима, организацијама и цијелом свијету. Коначно, књига показује како су ИТ основа било које области пословања, укључујући рачуноводство, финансије, маркетинг, људске ресурсе, производни менаџмент и управљачке информационе системе.

Од велике је важности нагласити изузетан значај наведене књиге, управо због начина на који је садржај представљен, као и због недостатка литературе на ту тему на нашем говорном подручју.

¹ Стручни сарадник у настави, Економски факултет Универзитета у И. Сарајеву, Ул. Алексе Шантића 3, Пале; E-mail: nemanja.sarenac@gmail.com;

2. СИНТЕТИЗОВАНИ ПРИКАЗ КЊИГЕ

2.1. Структура књиге

Књигу Увод у информационе технологије – подршка и трансформација пословања написали су професори R.Kelly Rainer Jr. са Auburn Универзитета и Efraim Turban са Универзитета California, Berkeley, а објављена је од стране John Wiley & Sons Inc 2009. године. Превод на српски језик, као и издање за наше тржиште урадио "Дата статус" Београд.

Садржај књиге разрађен је у два дијела, од којих се први дио састоји од десет поглавља унутар којих су потпоглавља, а други дио представља водич који обухвата 5 цјелина. Тема је разрађена на четиристо страница и све је поткријељено примјерима из праксе, што омогућује врло лако схватање. Текст је пропраћен сликама, графиконима и табелама, што доприноси бољем разумијевању теме. Оно што се мора још истаћи, а што је новина на нашем тржишту, књига садржи и интерактивну веб страницу² која нуди предавачима и студентима низ погодности за лакше предавање и савладавање тематике. Наиме, ту се могу наћи мултимедијалне презентације (MS Office), видео-садржаји, онлајн квизови, вјежбе, тимски и проблемски задаци. Књига завршава листом кључних појмова и индексом ријечи.

Наслов књиге одређује тему, те читалац одмах може закључити да ће сви дијелови бити пропраћени примјерима из праксе, што је за наведену тематику врло битно. Књига је намијењена широј публици.

2.2. Анализа и разрада теме

У првом поглављу књиге представљени су глобално пословно окружење и платформа заснована на вебу коју појединци користе како би били успјешни у региону. На почетку су основни појмови и дефиниције информационих система, чиме се обезбјеђује рјечник којим студенти започињу своје истраживање. Послије тога говори се о стварању нове глобалне платформе засноване на вебу, која се недавно појавила и покрила цијели свијет, а најбоље је објашњавају интернет и функционалност world wide web-a. Разматра се и десет Фридманових (Фридман 2005) "изравњивача", помоћу којих се лакше може схватити данашње пословно окружење и глобално окружење информационе технологије. Поглавље се завршава објашњењима зашто су информациони системи и технологије постали саставни дио живота.

Друго поглавље обрађује типове информационих система у организацијама и начине на који се они користе да се оствари стратегијска предност. У њему се налази Портеров модел ланца вриједности (Value Chain Model) који показује гдје организација може користити информациону технологију да би постигла конкурентску предност. Управљање информационим ресурсима, који обухватају цјелокупан хардвер, софтвер, податке и мреже у организацији, завршава се ово поглавље.

² <http://www.wiley.com/college/sc/rainer/>

Етика, приватност и заштита информација су три кључне и правремене теме. Скандали у корпорацијама *Enron*, *WorldCom*, *HealthSouth*, *Adelphia* и другим истичу значај етичности. Од суштинске важности је заштита, најчешће због неовлашћеног приступа подацима у разним институцијама (објашњење случаја TJX у трећем поглављу). На крају, људи се често питају имају ли имало приватности, због раширности технологије надгледања. Количина доступних података расте из дана у дан, што има за посљедицу проналажење алата и метода да се савлада такав незадржив раст.

У четвртом поглављу су обрађени начини управљања подацима који омогућавају да се подаци продуктивно користе за доношење одлука. Почине објашњењима везаним за податке, њихову спознају, коришћење и животни циклус. Појам базе података, системи за њихово управљање, као и складиштење података, представљају битну карику у организацији. Од значаја је и знање које омогућује рационално и ефикасно доношење одлука, ако се примијене системи за менаџмент знања.

Примјена мрежа у пословању описује мрежне апликације, односно истражује на који начин телекомуникације утичу на организацију. Нови дио, веб сајтови и технологија веба 2.0, представљају корисне информације, јер већина корисника се у свкодневном животу сусреће са веб 2.0. (блогови, подкасти, видеокласти). Организације га такође користе на многе иновативне начине. Пето поглавље завршава упознавањем са е-учењем и учењем на даљину, као и предностима и недостацима рада на даљину послодавца и запосленог.

Електронска трговина коју је омогућио интернет направила је револуцију у савременом начину пословања. У овом поглављу описују се основе е-трговине и е-пословања. Дефинишу се та два појма, као и чиста и дјелимична е-трговина, механизми е-трговине, на које начине људи и компаније купују и продају путем интернета и разматрају се предности и ограничења е-трговине. На крају су објашњења везана за методе и облике електронског плаћања, као и етичка и правна питања јер су све учесталије преваре и неетичко понашање на интернету.

Бежична инфраструктура на којој почива мобилно рачунарство може преобликовати цијелу област информационе технологије. Технологије, примјене и ограничења мобилног рачунарства и мобилне трговине главна су тема седмог поглавља. Ту су описани и бежични уређаји и медији бежичног преноса. Затим, описују се бежичне рачунарске мреже и бежични приступ интернету. На крају, пажња је скренута на свеприсутно (доминантно) рачунарство и бежичну безбједност.

У осмом поглављу су до детаља објашњени различити типови информационих система који се користе у савременим организацијама. Почине описом система за обраду трансакција (фундаментални ИС у организацији). Послије њега слиједе: ИС који подржавају сваку функционалну цјелину организације (за управљање функционалним цјелинама), ИС који подржавају организацију (за планирање ресурса предузећа и за менаџмент односа са купцима) и ИС који обухва тају многе организације (за менаџмент ланца снабдијевања). Упознавањем са електронском размјеном података и екстранетом закључује се ово поглавље.

Менаџерски посао и природа савремених одлука, у данашњем времену, је назамислива без компјутеризоване подршке и система за подршку одлучивању. У овом дијелу се описују појмови пословне интелигенције, мултидимензионалне

анализе података, *Data Mining* и системи за подршку одлучивању гдје су представљени алати за анализу података који омаогућавају менаџерима да приступе сопственим подацима и изврше сопствену анализу да би донијели одлуке. Дигиталне контролне табле, технологије визуелизације података и интелигентни системи, само су неки од појмова у низу који се овдје објашњавају.

Десето поглавље описује процес обезбјеђивања ресурса ИТ из перспективе менаџера, јер су они одговорни за обезбјеђивање информационих система и апликативног софтвера у компанији. Посебна пажња је обрађена на доступне могућности набавке ресурса (стратегија набавке) и њихову евалуацију. Осврт је дат и на планирање ИС и њихову оправданост (животни циклус развоја, алтернативне методи и алати за развој, *Autosourcing* и услужни апликативни софтвер). На крају се налазе кораци за ефикасан одабир добављача и софтвера.

Додатак: водич кроз технологију – хардвер, помаже у разумијевању одлуке о избору хардвера који се користи у организацији, али и доношење одлука о персоналним рачунарима. Софтвер оогућава кориснику да зада инструкцију рачунарском систему да изврши одређену функцију која производи пословну вриједност. Ова два додатка пружају детаљан увид у двије фундаменталне ИТ компоненте које представљају основ свих информационих система. Трећи пружа информације о начинима заштите сопствених информационих средстава адекватним понашањем корисника и помоћу рачунарских ресурса. Водичи 4 и 5 обрађују теме телекомуникација, мреже и мрежне протоколе, интернета и веба (начин приступања, опис веба, разлике интернета и веба)

3. ЗАКЉУЧАК

Књига *Увод у информационе технологије – подршка и трансформација пословања* актуелна је због теме коју обрађује. Данас су информационе технологије основа било које области пословања. Треба похвалити рад аутора, јер су уложили велики труд и написали квалитетно дјело те понудили један модеран концепт размишљања и изучавања, нарочито што су теорију поткријепили примјерима и случајевима из праксе.

Немјерљив је допринос књиге, јер је на нашем тржишту риједак примјерак који на тако концизан и једноставан начин даје читаоцима увид у наведену проблематику. Аутори су показали шта су то информациони системи и која је њихова примјена. Највећи успјех би се остварио кад би компаније, менаџери и студенти уочили њену корист и примјењивали је у пракси, чиме би засигурно стекли стратешку предност на тржишту.

Појам и значај информационе технологије код нас је тек у развоју и биће потребно још пуно времена да она постане елементарни део сваке организацијске структуре као темељна претпоставка сваке успјешне фирме, чиме би се остварила конкурентска предност. Манаџмент наших предузећа почео је уочавати да се успјех у дугом року базира на информцији и информатици, те брзини реаговања, јер све одлуке и пословни потези морају се догодити одмах и на најбољи могући начин.

Nemanja Šarenac

BOOK REVIEW

Title: INTRODUCTION TO INFORMATION SYSTEMS: SUPPORTING
AND TRANSFORMING BUSINESS

Authors: R. Kelly Rainer Jr., Efraim Turban

Publisher: John Wiley & Sons Inc, USA

Translation: Data status, Belgrade

Published in: 2009 (Second edition)

Pages: 435