










ISSN 1840-3557

ЗБОРНИК РАДОВА
Економског факултета у Источном Сарајеву

Пале, 2009

Зборник радова Економског факултета у Источном Сарајеву

Број
3

Пале, 2009.

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 Ново Плакаловић, декан
Економског факултета Универзитета у
Источном Сарајеву

Уредништво:
проф. др Ново Плакаловић, проф. др Марко Шарчевић
проф. др Васо Драговић, проф. др Радомир Божић,
проф. др Бранко Ђерић, доц. др Александар Стојановић
мр Младен Ребић, Предраг Млинаревић, Борка Поповић

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

Лектор:
Доц. др Миланка Бабић

Дизајн корица:
Немања Шаренац

Превод резимеа на енглески:
Славица Јевтовић, проф.

Припрема и штампање:
Штампарија DIS – Company, Пале

Тираж:
200

САДРЖАЈ

ИЗВОРНИ НАУЧНИ ЧЛАНЦИ

ИНДУСТРИЈА РЕПУБЛИКЕ СРПСКЕ – СТАЊЕ И МОГУЋНОСТИ
Момир Шаренац

КОНКУРЕНТНОСТ ИЗВОЗА ЗЕМАЉА ЗАПАДНОГ БАЛКАНА – ОСВРТ НА СРБИЈУ
Радован Ковачевић

ПРИЛОГ КЛАСИФИКАЦИЈИ ФАКТОРА КОЈИ УТИЧУ НА ПОНАШАЊЕ ПОТРОШАЧА
Перица Мацура

ПРЕТХОДНА САОПШТЕЊА

ПОСЛОВНА ИНТЕЛИГЕНЦИЈА
Жељко Рачић

СВЕТСКА ФИНАНСИЈСКА И ЕКОНОМСКА КРИЗА - МЕРЕ ЗА ПРЕВАЗИЛАЖЕЊЕ
Добросав Д. Радовановић

ПРЕГЛЕДНИ ЧЛАНЦИ

РАЗВОЈ МАЛИХ И СРЕДЊИХ ПРЕДУЗЕЋА У БОСНИ И ХЕРЦЕГОВИНИ - СА ПОСЕБНИМ ОСВРТОМ НА РЕПУБЛИКУ СРПСКУ-
Слободан Суботић

ОДНОС ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ И НОВЕ ЕКОНОМИЈЕ
Горан Цицовић

РЕФЛЕКСИЈЕ ДИГИТАЛНЕ ЕКОНОМИЈЕ НА КРЕТАЊЕ ТРОШКОВА ПОСЛОВАЊА
Немања Шаренац

НЕУСПЈЕХ „ДОХА“ РАЗВОЈНЕ РУНДЕ ТРГОВИНСКИХ ПРЕГОВОРА
Дијана Граховац

РАДНИЧКЕ ДОЗНАКЕ – ДЕМОГРАФСКЕ, ЕКОНОМСКЕ И ИНСТИТУЦИОНАЛНЕ ДЕТЕРМИНАНТЕ ПРИЛИВА СТРАНИХ СРЕДСТАВА
Весна Петровић

СТРУЧНИ РАДОВИ

РАЧУНОВОДСТВЕНО ОБУХВАТАЊЕ ЗАЛИХА У ЕНТИТЕТИМА ЈАВНОГ СЕКТОРА ПРЕМА МЕЂУНАРОДНОМ РАЧУНОВОДСТВЕНОМ СТАНДАРДУ ЗА ЈАВНИ СЕКТОР 12 – ЗАЛИХЕ (МРС ЈС 12) ИЗ 2007. ГОДИНЕ
Драган Кулина

АБЦ МЕТОДА У УПРАВЉАЊУ ТРОШКОВИМА
Немања Тодоровић

ОЦЈЕНЕ ПЕРФОРМАНСИ ПРЕДУЗЕЋА СА ОСВРТОМ НА ЕФЕКТЕ ФИНАНСИЈСКОГ РЕСТРУКТУРИРАЊА
Валентина Дувњак

УПУТСТВА АУТОРИМА

ИЗВОРНИ НАУЧНИ ЧЛАНЦИ

Проф. др Момир Шаренац
Машински факултет
Источно Сарајево

УДК 338.45 (497.6 Република Српска)

ИНДУСТРИЈА РЕПУБЛИКЕ СРПСКЕ - - СТАЊЕ И МОГУЋНОСТИ

Апстракт: У раду се дају резултати истраживања остварени реализацијом истраживачког пројекта "Данашње стање индустрије у Републици Српској и даљи правци развоја". Субјекти истраживања одабрани су по више критеријума. Уочени су основни проблеми у пословању и назначени услови за превазилажење тренутног стања. На крају су дати приједлози мјера и закључна разматрања

Кључне ријечи: индустрија, истраживање и развој, кадрови, тржиште, ограничења, приједлог мјера.

1. Увод

За трећи миленијум је општеприхваћен назив да је то миленијум знања. Прихваћено је и мишљење да је знање ресурс који има већи значај од било којег природног ресурса. Знање је покретачка снага привредног и општедруштвеног развоја.

Знањем се стичу нова сазнања, а вјештинама се претварају у производе. Знање је глобална корист, али и улагање у стицање знања је и глобална обавеза.

Најбољи примјер спознаје потреба у улагања у стицање нових знања је улагање у финансирање научноистраживачких пројеката глобалног значаја. Европска унија је до данас финансирала шест таквих програма, а седми је у току реализације. Не рачунајући програме из области намјенске производње, у ове пројекте уложена су огромана финансијска средства. И мање земље, како која, учествују у наведеним истраживањима. У свим наведеним програмима техничка знања су доминирајућа, а посебно мјесто припада машинској индустрији. "Алат" којим се реализује сваки развој је интелектуални капитал (сл.1.).



Слика 1 - Интелектуални капитал – упрошћено шема

Индустрије претходне Југославије, БиХ и Републике Српске некада су биле врло респектабилне, а данас су у незавидном положају из више разлога:

- негативне посљедица распада заједничке државе,
- не могу обезбиједити потребна средства за самосталан развој,
- немају довољан број предузећа способних за примјену савремених технологија,.
- немају довољан број водећег истраживачког кадра,
- изгубљена су многа свјетска тржишта,
- производи нису конкурентни,
- прекинут континуитет развоја и производње.
- страна улагања су често условљена политичким притисцима,
- неповољна структура студената машинства на универзитетима,
- утицаји глобализације,
- утицаји транзиције,
- утицаји рецесије,
- уситњеност производних субјеката додатно смањује могућност развоја и примјене нових технолошких достигнућа,
- негативан утицај лоше проведене приватизације,
- доминација приватних утицаја,
- недовољна сарадња са окружењем,
- менаџмент није испунио очекивања.

У овом раду презентовано је стање у више индустријских субјаката, одабраних по неколико критеријума: критеријум сродних производних програма, критеријум власништава, критеријум сектора производње, критеријум броја запослених итд. Основни циљ ових истраживања је сагледавање садашњег стања ин-

дустрије, анализа стања и приједлог мјера за побољшање положаја индустријске производње.

2. Ограничења у развоју малих* земаља

На почетку XXI вијека дошло је до врло значајних промјена у свим областима друштвеног развоја у цијелом свијету.

И код великих и код малих земаља ове промјене су донијеле многе новине. Међу најзначајним су:

- глобализација,
- транзиција,
- економска криза.

Глобализација је термин којим се означава процес глобалног политичког, економског, истраживачког и образовног система.

То је процес једне врсте обједињавања народа и држава који се много не обазире на постојеће супротности и снагу многих невладиних огранизација. Појединци постају грађани свијета, а границе, како су посматране до данас, блиједе.

Многи социолози глобализацију су посматрали као широко постављен друштвени преображај, указивали на неопходност превазилажења диктираних приступа, указивали на свеукупно сагледавање узрока и посљедица.

По многима, глобализација доводи до сазнања да су сви облици живота подређени економији. Носиоци ове филозофије су земље групе Г8. Посљедице глобализацијских промјена су да богати постају још богатији, а остатку свијета преостало је да огранизује протесте при сваком самиту најбогатијих. Једна од великих недоумица глобализације је питање да ли се овај процес треба одвијати демократски или насилно.

Глобализација се не може зауставити, а мале земље, каква су и Република Српска и БиХ, требају пронаћи прихватљив модел како би се користили позитивним тековинама глобализације.

Један од проблема виђења развоја лежи у томе што се већи дио свјетске заједнице бави дистрибуцијом, умјесто стварањем друштвеног производа. Данас се производња помјера ка Истоку, углавном због јефтиније радне снаге и помјерања прљавих технологија.

У овим промјенама мале земље имају и додатна ограничења [8]:

- не могу обезбиједити потребна финансијска средства за самосталан развој технологија и за инвестиције,
- принуђене су на велику буџетску потрошњу,
- имају висок дефицит у спољнотрговинској размјени,

* Према World Economic Outlook, October 1995. мале земље су дефинисане као земље до пет милиона становника.

- немају довољно развијених предузећа која могу користити нове технологије,
- немају адекватну управљачку структуру,
- изложене су сталном одливу истраживчког кадра.

Транзиција је процес промјене и власништва и приступа привредном развоју. Овај процес је специфичан за земље бившег социјалистичког система.

Прелазак из друштвеног, па државног, у приватни сектор сусреће се са озбиљним потешкоћама у којима се осјећа рецидив социјалистичких односа. Међутим, успјеси неких бивших социјалистичких земаља; Словчке, Чешке и Словеније, показују да се и овај проблем може превазићи.

Величина земље, као битан фактор, не мора да редукује технолошки развој ако се благовремено предузму одговарајуће мјере. То потврђују примјери неких европских држава; Словенија, Мађарска, Чешка, Финска, Норвешка, Данска, Кипар и др.

Један од показатеља развијености земље је и проценат учешћа увоза и извоза у БДП. У табели 1 дати су подаци о учешћу увоза и извоза у БДП.

		Учешће у БДП (%)	
Бр.	Земља	Увоз	Извоз
1.	САД	10,7	10,0
2.	Јапан	6,8	9,0
3.	Њемачка	27,0	35,0
4.	В. Британија	28,0	27,0
5.	Француска	23,0	24,0
6.	Аустрија	39,0	40,0
7.	Белгија	71,0	74,0
8.	Данска	27,0	37,0
9.	Финска	33,0	35,0
10.	Грчка	35,0	24,0
11.	Ирска	56,0	69,0
12.	Норвешка	39,0	46,0
13.	Шведска	35,0	37,0

Табела 1. Преглед учешћа увоза и извоза у БДП (UNESCO 2003)

Подаци из ове табеле показују да и мање земље могу остварити значајне резулатате у технолошком развоју. Улагање у истраживање и развој је важан фактор стратегије развоја сваке земље.

И трећа, такође, врло важна промјена је садашња економска криза. Она је почела из САД-а, погодила је цијели свијет и озбиљно угрозила развој.

Економска криза угрожава и највеће и најбогатије земље, али и мале и сиромашније, каква је Република Српска и БиХ.

3. Привредни субјекти

Како смо већ навели у критеријумима избора привредних субјеката, прво смо обрадили предузећа из састава „ФАМОС"-а.

3.1. ФАМОС

У групу фабрика које су припадале великом систему ФАМОС спадају:

3.1.1. ФАМОС – Фабрика мотора Сарајево, са сједиштем у Лукавици,

3.1.2. ФАМОС – Фабрика мотора специјалне намјене, са сједиштем на Корану,

3.1.3. ФАМОС – Коран, са сједиштем на Корану,

3.1.4. ФАМОС – Фабрика специјалних возила, са сједиштем у Источној Илици,

3.1.5. ФАМОС – Фабрика специјалних трансмисија, са сједиштем у Лукавици.

3.1.1. ФАМОС – Фабрика мотора Сарајево

Основна дјелатност је производња мотора, мјењача и дијелова за привредна возила и освајање склопова по лиценци Мерцедеса.

Мотори: ОМ 352-102,2 kW, ОМ 352-А – 124,1 kW , 2FB, 2FPB и 2F200 и мјењачи по лиценци S5-50, S6-80 и S6-120.

Мотори су се уграђивали у возила ФАП, ИКАРБУС, 14. ОКТОБАР Крушевац и ТАМ Марибор.

Број запослених прије рата: 7000-8000 радника.

Годишња производња мотора: око 100 комада.

Данас још производи мотор ОМ 352-А – 124,1 kW.

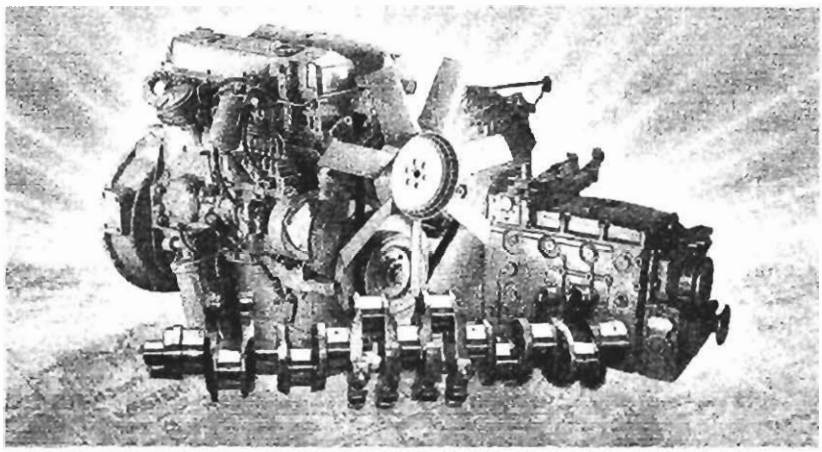
Прије рата у развоју је радило око 500 запослених.

Сада има 370 запослених на изради мотора и мјењача.

Структура запослених: 14 дипломираних машинских инжењера, 4 дипломирана електроинжењера и 10 запослених са вишом стручном спремом.

Процијењена вриједност Фабрике је сса $40 \cdot 10^6$ КМ.

Укупан број алатних машина је око 600 комада од тога: 80 ком. са NC управљањем, 20 ком. са CNC управљањем. На сл. 2 дат је изглед једног мотора.



Слика 2 Изглед мотора

Фабрика има усвојен Пројекат за инвестиције у износу од око $5{,}6 \cdot 10^6$ КМ, а од тога ће бити уложено властитих средстава у износу од $1{,}09 \cdot 10^6$ КМ.

Моторе извозе у арапске земље. Извоз у 2007.год. износио је око $7 \cdot 10^6$ КМ. Има пословне односе са фирмама из иностранства, нпр. из Њемачке.

Фабрика је сугерисала допуну наставних планова и програма машинских факултета у смислу повећања лабораторијских вјежби и повећања часова енглеског језика и предузетништва.

Врсте мотора које сада производи ФАМОС из Лукавице могу се још продавати на арапском тржишту из два разлога:

једноставност у одржавању,

еколошки прописи још нису ригорозни као у Европи.

Плата дипломираног инжењера са 10 година радног стажа износи око 750 КМ.

Властити развој не гарантује успјешан развој мотора.

Досадашњи купци, као што је нпр.ФАП, уграђују моторе других произвођача због еколошких критеријума.

Данас се на тржишту већ налазе у коришћењу мотори EURO 5, док су ФАМОС-ови ОМ 352-А-170 KS без знака EURO.

Фабрка има урађен документ под називом: "Пројекат повећања извоза компоненти".

Овај документ направљен је по формулару којег је сачинила Влада РС.

Иако у вријеме озбиљних поремећаја на тржишту Фабрика има потребе да уведе и другу, негдје и трећу смјену, али због недостатка квалификованих радника не може да прихвати значајан број наруџби из иностранства. Овај податак показује да долази до све већег значаја одржавање возила у односу на производњу.

Производи „ФАМОС"-а продају се по робним кућама као резервни дијелови.

Фабрика још није освојила сертификат серије ISO 9000.

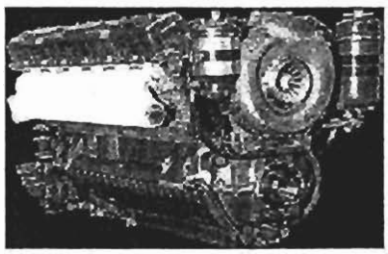
Због ниских плата интензиван је процес напуштења инжењерског кадра који одлази на политичке функције или у мања приватна предузећа.

Основна едукација кадрова је коришћењем Интернета.

3.1.2. ФАМОС – Фабрика мотора специјалне намјене

Прије рата било је 350 запослених.

Основни производ су мотори V46-6, P=574 kW (сл.3) и V46-TK, P=735 kW (сл.4).



Maksimalna snaga	574 kW
Broj obrtaja pri max. snazi	2000 min^{-1}
Maksimalni obrtni moment	3090 Nm
Prečnik cilindra	150 mm
Hod klipa	180 mm
Stepen kompresije	14 : 1
Radna zapremina	38,88 dm^3
Masa suvog motora	990 kg

Слика 3 Изглед мотора V46-6



Maksimalna snaga	735 kW
Broj obrtaja pri max. snazi	2000 min^{-1}
Maksimalni obrtni moment	4300 Nm
Prečnik cilindra	150 mm
Hod klipa	180 mm
Stepen kompresije	14 : 1
Radna zapremina	38,88 dm^3
Masa suvog motora	1090 kg

Слика 4 Изглед мотора V46-TK

Први од ових мотора представља старију верзију мотора за тенк, а други модернију.

Фабрика има 8 обрадних центара HELLER који могу обрађивати цилиндре до Ø150mm и још око 50 других машина алатки.

Сада запошљава 171 радника, од тога 12 дипломираних инжењера машинства.

Поред производње наведених мотора бави се услугама у изради брегастих вратила; врши и стругање и глодање.

Дугови: - сса $1 \cdot 10^6$ КМ дугова држави

- сса $1 \cdot 10^6$ КМ дугова за плате

Била је започета сарадња са фирмама из Француске око производње мотора за пловне објекте цивилне намјене.

Нема програма за превазилажење садашњег стања.

Додатна потешкоћа ове фабрике је што њен програм спада и у намјенску производњу.

Плата дипл.инжењера са 10 година радног стажа износи око 650 КМ.

Примјетна је велика флуктуација стручних кадрова.

Фабрика нема сертификате.

3.1.3. ФАМОС – Коран

Основна дјелатност ове фабрике је израда резервних дијелова за моторе као што су: клипови, брегаста вратила, клипњаче и сл.

Ова фабрика врши и ремонт мотора (не оправку).

Прије рата запошљавала 1100 радника, а данас 318, од тога 13 дипломираних инжењера машинства.

Данас користи око 15 % капацитета.

Располаже са 450 машина алатки од тога са NC управљањем 3, а са CNC 2 машине.

Има добру опрему за термичку обраду и испитивање напрслина.

Располаже са опремом за механичка испитивања материјала.

Своје производе не пласира у „прву уградњу“ него их продаје трговином.

Извози у Иран, Сингапур, Египат, Малезију, Аустралију, Јужну Африку и Еквадор.

За сваки ремонт мотора издаје Картон мотора и Испитни извјештај.

Дугови фабрике су:

$4 \cdot 10^6$ – плате,

$4 \cdot 10^6$ – држави,

$2 \cdot 10^6$ – другим добављачима.

Ова фабрика има наглашен проблем одласка стручних кадрова, углавном у буџетске институције. Плата дипломираног инжењера са 10 год. радног стажа износи око 650 КМ.

Фабрика је у фази стечајног поступка.

Данас у овој фирми ради само 1 дипломирани инжењер машинства.

Фабрика има значајне дугове за плате, здравствено и социјално осигурање.

Трошкови енергената су врло високи. Повремена финансијска помоћ Владе Републике Српске имала је више социјални карактер.

Покушај сарадње са фирмом AUDI прије пар година није успио.

Извјесно финансијско оптерећење овој фабрици представља и велики производни простор са малим бројем запослених.

Без трајне пословне сарадње са неком од сличних фабрика, најбоље из Њемачке, опстанак ове фабрике је врло упитан.

3.1.4. ФАМОС – Фабрика специјалних возила

Основна дјелатност ове фабрике је производња оклопних возила специјалне намјене.

Ова возила су служила за транспорт живе силе у посебним условима. Возила су оклопљена челичним лимовима.

Запошљавала је прије рата око 1000 радника.

Сада запошљава 50 радника, од тога су 3 дипломирана машинска инжењера.

Не бави се производњом специјалних возила већ врши различите услуге у производњи дијелова из дебљих лимова; нрп. израда капа на праговима жељезничких колосјека.

Укупан приход у првој половини 2007. године износио је 350 000 КМ.

Фабрика располаже већим бројем алатних машина за обраду деформацојом; маказе, пресе и сл.

Фабрика се већ трећи пут сели у нове просторије.

Поступак добијања сертификата серије ISO 9000 није окончан.

Машински инжењери напуштају ову фабрику. Фабрика има знатне дугове према радницима, енергентима и добављачима, али има и знатна потраживања.

Фабрика је у стечајном поступку.

3.1.5. ФАМОС – Фабрика специјалних трансмисија

Прије рата је запошљавала 250 радника, а данас само 35, међу којима су 2 дипломирана инжењера машинства.

Фабрика је у тијесној производној вези са Фабриком мотора специјалне намјене. Плата дипломираног инжењера са 10 година радног стажа износи 950 КМ.

Озбиљан пословни партнер је фирма СДПР из Београда. Производи ове фабрике спадају и у област намјенске производње.

Фабрика има завидан машински парк.

У обради зупчаника постиже N5.

Механички преносници који се производе у овој фабрици могу се користити и код жичара, жељезница, бродова и сл.

Набројане фабрике из групације ФАМОС имале су производни програм који се заснивао на производњи мотора за камионе и мотора за тенкове.

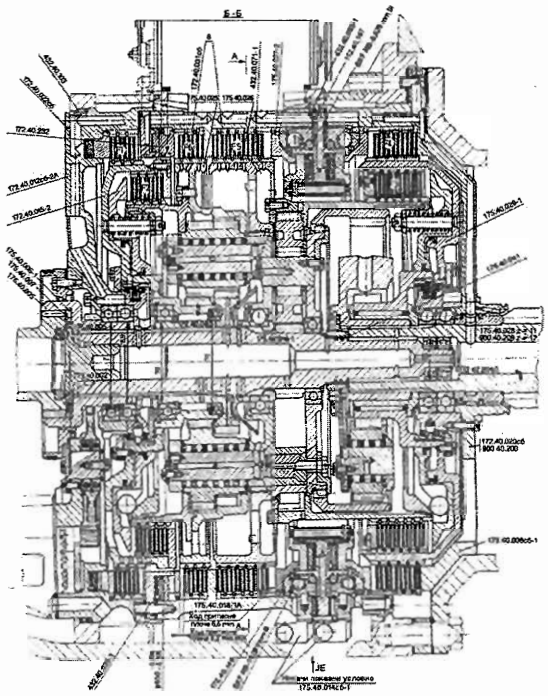
Први мотори не испуњавају еколошке услове, а други су проблематични и због тога што су и у групацији намјенске производње.

Основни производни програм чине механички преносници снаге (сл.5.).

Ту су, у првом реду, зупчаници свих врста, спојнице и други дијелови који се уграђују у механичке преноснике (сл. 5).

Фабрика је освојила поступак ојачавања машинских елемената методом гнијечења коријена зубаца ламелних спојница.

Овим поступком повећава се издржљовост коријена зубаца ламелне спојнице ($\xi_{3)}$.



Слика 5 Редуктор

3.2. Творница термоапарата (ТАТ)

Ова фабрика је прије рата била у саставу ЕНЕРГОИНВЕСТ-а, била је лоцирана у сарајевском насељу Ступ.

Основна дјелатност ове фабрике је производња посуда под притиском.

Прије рата запошљавала је 960 радника. Међу запосленима било је 60 дипломираних машинских инжењера и 2 дипломирана електроинжењера. Радила је 80 % производње за извоз.

Данас запошљава 40 радника од тога 4 дипломирана машинска инжењера.

Располаже завидном производном и мјерном опремом.

Водећа је у изради посуда под притиском.

Стање дугова: за плате 30.000 КМ, добављачима 100.000 КМ, држави 180.000 КМ.

Фабрика има машине за сјечење лима дебљине до 70 mm, као и машине за аутоматску обраду жљебова и аутоматско заваривање.

Извоз у првој половини 2007. године износио је око 600.000 КМ од тога:

Холандија	70.000	€
Хрватска	160.000	"
Србија	80.000	"
Црна Гора	30.000	"

Укупан приход у првих 6 мјесеци 2007. године износио је сса $10 \cdot 10^6$ КМ.

Нема озбиљне конкуренције у окружењу.

Редовно добија послове на ремонту термоелектрана, рафинерија, великих котловских постројења и сл. (Угљевик, Гацко и Брод).

Има понуде за кооперацију са фирмама из Норвешке и Њемачке.

На сл.6 дат је изглед цистерне коју производи ова фирма.

Посебно наглашавамо успјех ове фабрике која је прије рата производила испариваче за нуклеарне електране, али не са аспекта актуелности овог производа у садашње вријеме већ због тога што овај производ представља врхунац знања преточен у производ.

На почетку 2009.год. ради пробну производњу специјалне посуде под притиском, за фирму из Холандије.

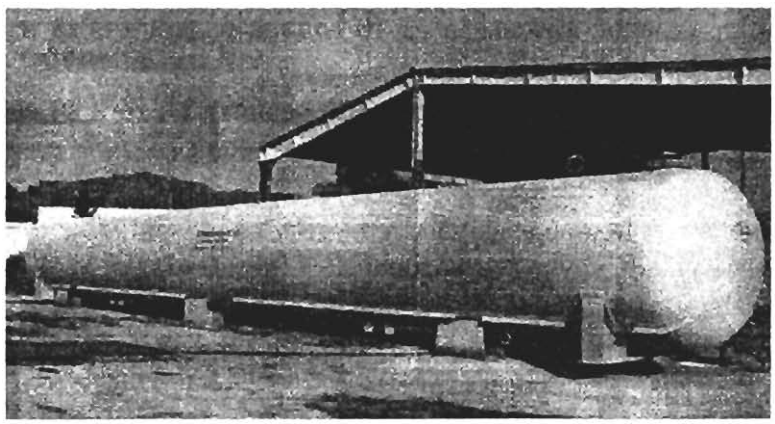
Посуда представља специјални батискаф који се спушта у воду и у којем се остварује притисак од око 5 bara и у којој се ствара атмосфера са повећаним постотком хелијума и сродних гасова.

У овој посуди боравили би људи, при чему би се тестирала могућност бржег зарастања рана у контролисаној атмосфери.

Ако израда посуде тражених карактеристика успије ова фирма ће имати посао за најмање 1 годину дана.

У овој фабрици форсирају плаћање према заслугама.

Ригорозни су код пријема стручних кадрова, процјењују њихова стручна знања кроз пробни рад.



Слика 6

3.3. ЕНЕРГОИНВЕСТ Расклопна опрема - РАОП Лукавица

Формиран је 1954. године и почео производњу опреме средњег и високог напона базиран на страним лиценцама.

Фирма је радила у саставу ЕНЕРГОИНВЕСТ-а, једне од водећих свјетских фирми у производњи и дистрибуцији електричне енергије. Имала је златни период крајем седамдесетих година прошлог вијека.

Властити развој и одговарајући кадрови омогућили су овој фирми да 80 % производа извози у 60 земаља свијета.

Основни производни програм био је:

- производња прекидача и постројења,
- производња мјерних трансформатора,
- производња одводника пренапона,
- производња електричног порцелана,
- производња и заштита компоненти.

Ова фирма је прије рата запошљавала 2400 радника, од тога око 400 са високом стручном спремом.

Свој развој базирала је у ИРЦЕ институту који је запошљавао око 300 радника, од тога 10 доктора наука и 120 магистара.

Данас Институт ИРЦЕ запошљава 20 радника, од тога само 10 са ВСС, а од тога само један магистар.

Структура садашњег власништва

Фирма је дионичарско друштво са 65% власништва Jugotrade Београд, остали 35%.

Главни конкуренти на тржишту су СИМЕНС, АРТЕЧЕ, АРЕЛА, АББ и други. Успјешно послује са фирмом АУТОМАТИКА из Лукавице.

Плата дипломираног инжењера са 10 година радног стажа износи око 600 КМ.

Данас запошљава у производњи око 300 радника од тога 23 са ВСС машинске струке и 20 са ВСС електро струке, што износи око 14% од укупног броја запослених.

Овај проценат је задовољавајући, али међу запосленим су углавном млађи кадрови, без довољног научноистраживачког искуства, па је због тога развој производа и праћење светског тренда у овој производњи успорено.

Неки резултати у развоју властите опреме, као што је смањење тежине, охрабрују. Када се упореди број и структура истраживача прије рате и данас, није тешко закључити који је главни узрок успореног развоја ове фирме.

Покушај сарадње са одговарајућим факултетима није дао очекиване резултате. Фирма располаже са око 300 машина алатки међу којима и три обрадна центра.

РАОП извози у Србију, Црну Гору и Пакистан.

Фирма има цертификат ISO 9001 и TÜV. Знак CE немају.

Озбиљних потешкоћа у пословању имају због високих цијена енергената.

Укупни дуг РАПО-а, данас, износи око $5{,}6 \cdot 10^6$ КМ.

Ова фирма је и прије рата и данас била од стратешког интереса. Једна од кочница бржег развоја су несуглашени конкурси за нове понуде које расписују институције РС због одреднице да на тендеру не могу учествовати фирме које у задње двије године нису имале велике послове и немају одговарајуће референце. Такве референце имају велике свјетске компаније као што су СИМЕНС, АББ и др.

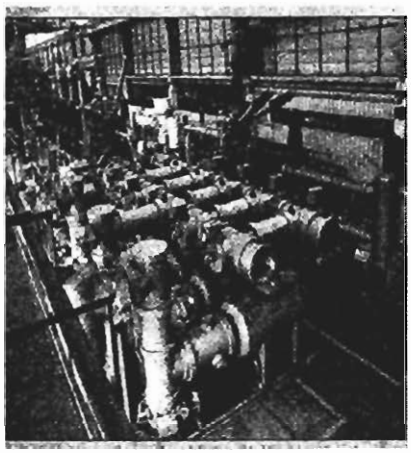
Овај проблем је главна препрека за добијање послова. До сада су представници РАОП-а покретали више иницијатива за превазилажење овог проблема, али до данас још нема позитивног рјешења.

За све фабрике, па и за РАОП, каматне стопе на кредите су високе, па посустала индустријска предузеће још теже послују.

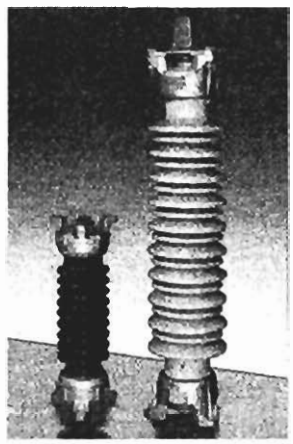
Основни карактеристике ове фабрике су: успорен развојни рад, недовољан број водећих истраживача, високе камате, отежана могућност конкурисања за послове који се нуде и у РС.

Република Српска би требало да се активније укључи у обезбјеђење законских претпоставки за интензивирање покретања РАОП-а, али и других индустријских капацитета.

На слици 7 приказано је једно постројење, а на слици 8 приказани су високонапонски изолатори.



Слика 7



Слика 8

И код ове фирме озбиљно се већ осјећа смањење наруџби, чак код оних купаца који су имали добре пословне односе са фирмом „РАОП“ из Лукавице.

Ако у најскорије вријеме не дође до реализације наговијештених уговора, може се очекивати и знатно отпуштање радника.

3.4. "ТОПЛИНГ" Прњавор

Основна дјелатност ове фабрике је пројектовање, развој, производња и монтажа термоенергетских постројења.

Фабрика прати европске трендове у развоју и производњи термоенергетских постројења и има цертификат TÜV и европски знак квалитета CE.

Фабрика запошљава 120 радника, од тога 9 са високом стручном спремом и једног магистра наука.

Плата дипломираног инжењера са 10 год. радног стажа износи око 1200 КМ.

Укупан приход у 2006. години износио је $7 \cdot 10^6$ КМ.

Око 30 % вриједности производње извози у Француску, Италију, Словенију, Хрватску, Србију и Македонију.

На сл. 9 приказана је референц листа фирме „ТОПЛИНГ“ из Прњавора.

Ова фирма представља добар примјер релативно малог предузећа које се успјешно одржава на домаћем и страном тржишту. Пословност ове фирме је веома наглашена.

У овој фирми посвећују посебну пажњу едукацији запослених, нарочито оних са највишом стручном спремом.

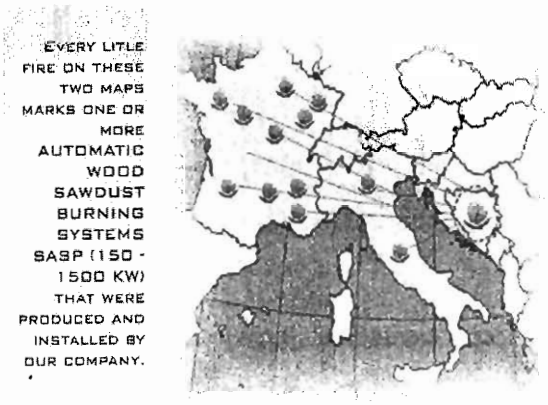
Често излажу на одговарајућим сајмовима, користе у пуној мјери Интернет, а неколико најстручнијих људи активно говори енглески језик.

Сваки појединачни успјех запослених коректно се евидентира у одговарајућу документацију.

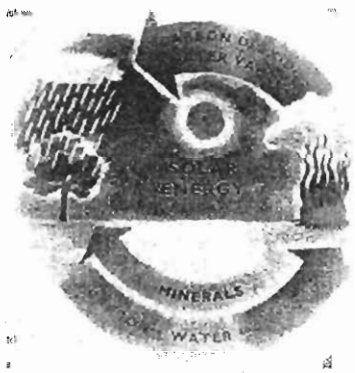
Иновација производа ове фирме је континуирана.

Своје пословне партнере не заборављају.

На слици 10, на симболичан начин, дати су строги еколошки услови које испуњавају производи ове фирме.



Слика 9 Референц листа



Слика 10 Производи и заштита околине

Ова фирма велику пажњу посвећује иновацији својих производа.

3.5. Индустрија алата Требиње (ИАТ) Требиње

Индустрија алата Требиње производи резне алате већ више од 50 година. Прије рата запошљавала је 3800 радника. Стечено искуство, примјена науке и модерних технолошких достигнућа омогућили су ИАТ-у да постане највећи произвођач висококвалитетних алата у Босни и Херцеговини и један од највећих у Европи. Податак да се 40 милиона комада алата продало у више од 40 земаља у свијету даје чврсту гаранцију квалитета ИАТ-ових производа и производних могућности.

И поред високог квалитета алата произведених у овој фабрици, осјећа се губитак тржишта. Посебан проблем пласмана производа ове фабрике настао је због тренутне економске кризе. Наруџбе су преполовљене, чак и од сталних пословних партнера. Фирма је приватизована.

Производни програм Индустрије алата Требиње систематизован је према стандардима пројектовања (DIN и ANSI).
Данас запошљава 1350 радника.

Укупан приход у 2006. години износио је око $24 \cdot 10^6$ КМ, а од тога 90 % чини извоз у Шпанију, Италију, Њемачку, Америку, Канаду, Турску, Грчку, Јапан и друге земље.

У фабрици је запослено 38 дипломираних машинских инжењера.

Плата дипломираног инжењера са 10 год. радног стажа износи око 850 КМ.

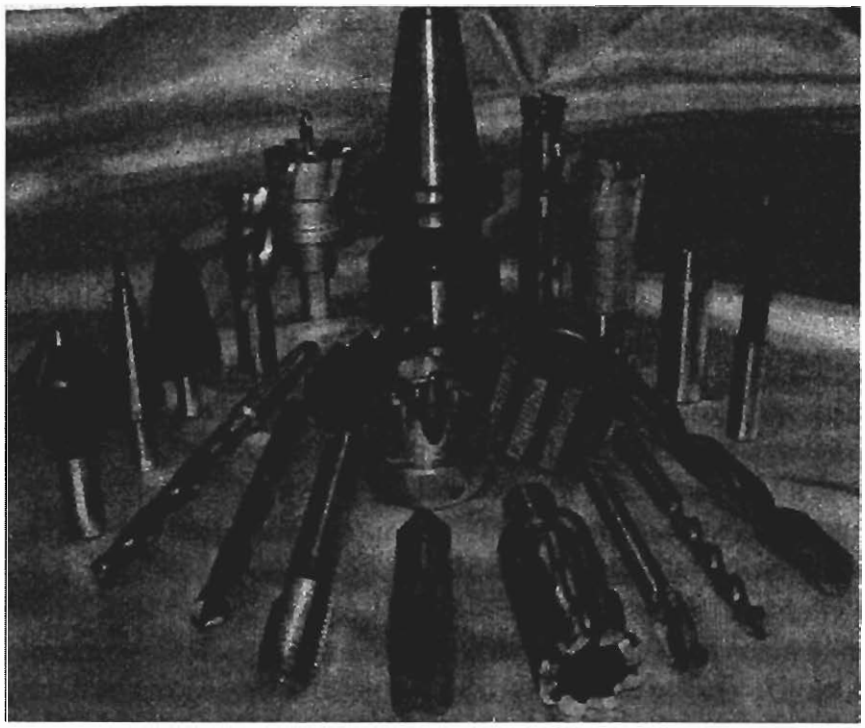
Технолошка опрема није поуздана, због честих отказа, па су због тога рокови испоруке проблематични.

Од нових технологија у индустрији алата користи се поступак ваљања прије завршне обраде брушењем алата.

ИАТ има озбиљних проблема у трошковима плаћања воде и електричне енергије.

Пријављено је пар пројеката за пречишћавање индустријске воде која је загађена технологијама брушења и хлађења у поступцима обраде.

На слици 11 приказани су неки од производа ИАТ-а.



Слика 11 Основни производно програм

Фабрика у свом производном програму успјешно користи тврде метале.

3.6. "НОВА ФОРМА" Шамац

Основна дјелатност ове фабрике је производња намјештаја из пуног дрвета: витрине, кухиње, столови, столице, каучи и сл.

"НОВА ФОРМА" има котловницу, компресорску и трафо-станицу.

Фабрика запошљава 600 радника од тога 9 дипломираних машинских инжењера дрвне индустрије.

Укупан приход у 2006. год. износио је $24 \cdot 10^6$ КМ. Од тога је вриједност извоза била $13 \cdot 10^6$ КМ.

Плата дипломираног инжењера са 10 год. радног стажа износи око 1200 КМ.

Новоотворена фабрика столица на Озрену запошљава још 120 радника.

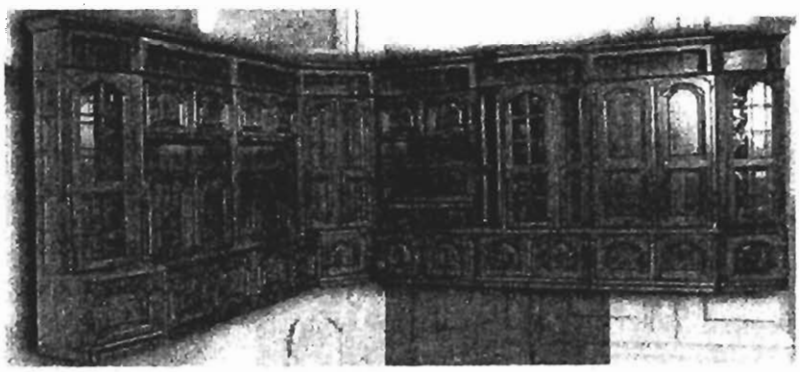
Нова Форма изградила је фабрику за производњу свјетиљки и аутомобилских стакала у купљеној фабрици УНИГЛАС из Шамца, гдје ће посао наћи нових 65 радника.

Ова фабрика много полаже у стицање нових знања посјетама сајмовима, семинарима и путем Интернета.

Водећи стручњаци ове фабрике завршили су студиј Механичка технологија дрвета на Машинском факултету у Сарајеву, чиме су стекли висока знања која се стално потврђују кроз техничко-технолошки развој и финансијски успјех.

На сл.12 приказана је комода коју производи фабрика Нова форма Шамац.

Структура власништва ове фабрике је: већински власник, фондови и ситни акционари. Фабрика има озбиљних проблема око набавке резане грађе и смањења наруџби, што се посебно осјећа на крају 2008. и почетком 2009. године.
Камате на кредите су високе.



Слика 12

3.7. А.Д."ПАНАФЛЕКС-МВ" Бијељина

Фабрика се налази у Бијељини.

Површина локације износи око 25000 m^2, од тога је око 9000 m^2 производног и канцеларијског простора. Фабрика има властиту котловницу, компресорску и трафо--станицу.

Основни производни програм ове фабрике чини производња савитљивих цијеви ширег спектра техничких параметара:

1. металне савитљиве хармоникасте цијеви,
2. компензатори,
3. савитљиве металне цијеви за гасне инсталације,
4. металне савитљиве пертловане цијеви,
5. савитљиве цијеви за вентилацију и климатизацију,
6. савитљиве цијеви за оцевљивање димњака,
7. оплетање металних, гумених и пластичних цијеви челичном, поцинчаном, нерђајућом, месинганом или бакарном жицом,
8. бакарне плетенице као кабл-масе,
9. волуменарни компезатори за уљне мјерне трансформаторе,
10. савитљива вратила за брзиномјере, тахографе и обртомјере код моторних возила,
11. флокована савитљива вратила за подизаче стакла код моторних возила,
12. двосмјерне потезнице,
13. первибратори са бензинским, дизел и електро моторима,

14. уређаји за чишћење котловских цијеви,
15. уређаји за брушење и полирање, једно и вишебрзински,
16. флексибилне цијеви које се користе у системима одвода издувних гасова код путничких и теретних моторних возила.

Садашња структура власништва је следећа: већински власник 56 %, остали 44 %.

Основни материјал (улазна сировина) за производњу савитљивих цијеви и савитљивих вратила су легирани челици са знатним процентом титанијума.

Ове челике "Панафлекс" увози углавном из Њемачке и Италије.

У послијератном периоду "Панафлекс" је наставио предратну производњу.

Прије рата (1992-1995) у овој фирми било је запослено око 600 радника.

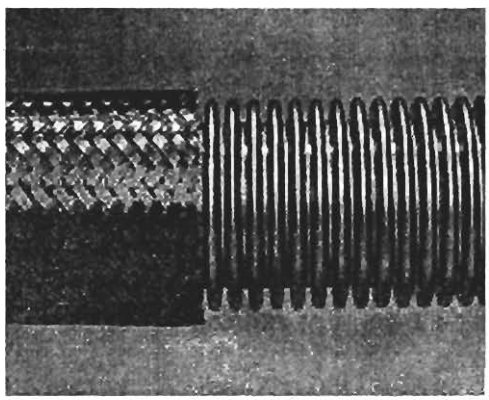
Данас има 100 запослених, од тага је 6 дипломираних машинских инжењера, 2 дипломирана економиста, 1 дипломирани правник, а остали су производни и администра-тивни радници.

У плану развоја "Панафлекс" је предвидио производњу компонената за гасификацију и производњу еластичних цијеви за агресивне медијуме притиска до 100 bara.

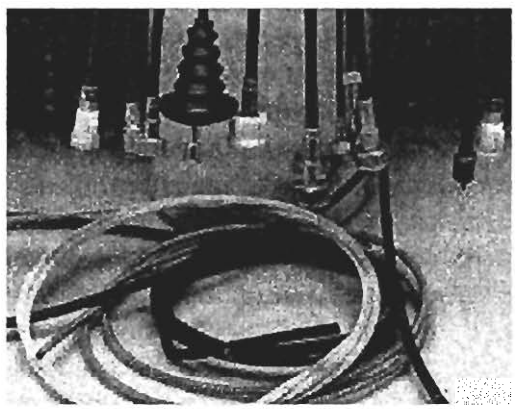
За провјеру техничко-технолошких карактеристика својих производа Фабрика има испитне столове на којима може провјерити све параметере који се траже одгова-рајућим EN стандардима.

Фабрика има сертификате ISO 9001/2000/EN ISO 9001:2000 и цертификат ISO 14001/EN ISO 14001:2004.

На сликама 13 и 14 приказани су неки од производа ове фабрике.



Слика 13



Слика 14

У 2007. год. вриједност производње износила је око $2{,}2 \cdot 10^6$ КМ. Од тога је вриједност робе за извоз била око $1{,}87 \cdot 10^6$ КМ, или 85 %.

Купци су најчешће фирме из Њемачке, Француске, Грчке, Велике Британије, Чешке, Италије и других земаља.

На просторима бивше Југославије нема озбиљне конкуренције, али се у посљедење вријеме примјећују фирме које увозе компоненте и врше конфекционисање готових производа.

Озбиљнију конкуренцију представљају фирме из Француске, Италије, Јужне Кореје, Кине и Турске.

За стимулацију извоза "Панафлекс" је од Владе Републике Српске добио у 2007. год. износ од 30000КМ. Плата дипломираног машинског инжењера у 2008. год. износила је око 800 КМ.

Фирма има извјесне дугове, али и потраживања скоро у истом износу као што је и висина дуговања. Технологије производње ове фирме су специфичне и прилагођене производњи еластичних цијеви и вратила.

Ниво знања допуњују путем сајмова, семинара и информисања преко Интернета.

Фирма ријетко самостално учествује на тендерима, али се ангажује као подизвођач. Фирма располаже квалитетном технолошком опремом. Економска криза довела је Фабрику у неизвјестан положај.

3.8. „УНИС"- Фабрика машина а.д. Ново Горажде

Површина локације је око 40000 m^2 а површина производног простора око 5000m^2.

Фабрика има властиту котловницу, компресорску станицу и трафо-станицу.

Фабрика има главну производну халу са 2 дизалице носивости од 6 и 10 t.

Фабрика је прије рата производила хидрауличне пресе и машине за паковање.

Производни програм је озбиљно редуциран.

Фабрика сада производи силосе за расуте материјале и челичне конструкције у завареној изведби.

Основна дјелатност сада је израда крупно габартитних конструкција поступком заваривања.

Број запослених прије рата износио је око 200 радника.

Данас Фабрика запошљава око 50 радника, од тога: 2 дипломираних машинских инжењера, 2 дипломирана електроинжењера, 2 економиста.

Ова фабрика нема сертификате.

Дугови фабрике износе око $1{,}5 \cdot 10^6$ КМ.

Укупни годишњи приход износи такође око $1{,}5 \cdot 10^6$ КМ.

Од тога вриједност робе за извоз износи око 80 % или $1{,}2 \cdot 10^6$ КМ.

У периду од 2005. до 2008., према Референц листи најчешћи купци ове фабрике били су из Холандије, Аустрије, Словеније, Француске, Белгије, Србије, Македоније и Хрвтске.

Капацитет се користи у проценту од око 20 %.

Структура власништва: већински власници 65%, остали 35 %.

Фирма располаже квалитетном производном халом, дизалицама као и са 26 машина алатки са конвенционалним и нумеричким управљањем. Фирма нема план развоја, нема одјељење за развој, а нема ни кредита.

У овој фирми осјећа се велика миграција стручних кадрова.

Фирма користи капацитет до 15 %. Приватизација ове фабрике може се оцијенити неуспјешном.

3.9. „ОРАО" АД Бијељина

Прије ратних збивања од 1992. до 1995. године ова фирма је била лоцирана у Рајловцу и пословала је под називом Ваздухопловни завод „ОРАО".

Данашња локација ове фирме је у индустрисјкој зони у Бијељини. „ОРАО" је у 100 % власништну Владе Републике Српске.

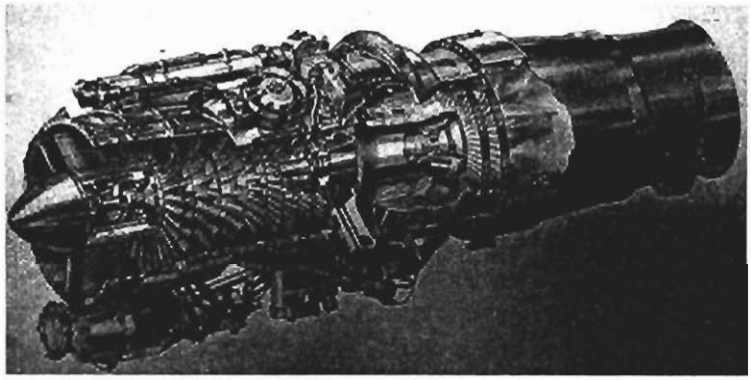
Фабрика располаже локацијом од 99000 m2, а од тога је око 50% производног и канцеларијског простора.

Дјелатности фирме „ОРАО" су:

- прегледи, одржавање према техничком стању, генерални ремонт и испитивање турбомлазних мотора, његових подсклопова и агрегата;
- производња, монтажа и тестирање турбомлазних мотора и других склопова и дијелова у области ваздухопловства и у области друге машинске индустрије;
- лабораторијска калибрација у подручју електричних димензионалних и механичких величина као и лабораторијско испитивање састава и физичко – хемијских карактеристика материјала.

Корисници услуга фирме „ОРАО" су из области цивилног и војног ваздухопловства, металне индустрије и сродних индустријских грана као и неки научноистраживачки институти. Послови из овог дијела су израда специјалних алата, машинских склопова и услуге из термичке обраде, галванизације и сличних технолошких поступака. Најчешћи корисници услуга фирме „ОРАО" из области цивилног ваздухопловства су познате фирме, Rolls Rojs, Prutt & Whitney, General Electric, MTU, SNECMA, TURBOMECA,JAT Србија и др.

На слици 15 приказан је један од типова турбомлазних мотора који се производи и ремонтује у „ОРЛУ".



Слика 15 Турбомлазни мотор VIPER

Из групације војног ваздухопловства најчешћи корисници услуга фирме „ОРАО“ су: Војно ваздухопловство Републике Српске, Војска Србије, Војска Црне Горе, либијско ратно ваздухопловство, перуанско ратно ваздухопловство (ФАП), индијско ратно ваздухопловство и др.

Данас је у овој фирми запослено 420 радника, а међу њима је и 100 дипломираних инжењера машинске и електро струке, економиста, правника и других профила, а од тога: дипл.маш.инжењера 66, дипл.ел.инжењера 5, дипл. правника 4, дипл.економиста 6, дипломираних физичара 2, дипломирана мета-лурга 4, дипломирана хемичара 6, софтвериста 1, аутоматичара 1, осталих про-фила 5.

У фирми ради 8 доктора техничких наука, 10 магистара, а неколико кандидата раде докторске тезе.

Фирма располаже са више од 20 сертификата (AS, NF EN, JUS, BAS итд.) и има врло уређен систем квалитета, а у овој области је водећа у РС, БиХ и у ширем региону.

Фирма врши:

- ремонт мотора R13-300 и R25-300 за авионе типа MiG-21,
- ремонт мотора RD-33 за авионе типа MiG-29,
- ремонт мотора VIPER сљедећих типова: 22-6, 531, 632-41, 632-46, 632-43 и 633-41, који се уграђују на авионе ГАЛЕБ Г-2, ЈАСТРЕБ Ј-21, СУПЕР ГАЛЕБ Г-4, ОРАО Ј-22, МВ-326 и МВ-339,
- производњу мотора VIPER серије 600-лиценца ROLLS-ROVCE,
- производњу резервних дијелова турбомлазних мотора,
- дизајн и производњу опреме за испитивање,
- дизајн и производњу специјалних алата.

Техничку подршку представља:

- Преко 100 универзитетски образованих специјалиста, 2 са докторатом и 10 са магистратуром.
- За дизајнирање и моделирање користи се лиценцни IDEAS Software.
- Производња дијелова је на CNC опреми која је подржана CAD/CAM системом.
- Метролошка лабораторија за 25 физичких величина

- NDT испитивања (флуоресцентним и обојеним пенетрантима, магнетном методом, ултразвуком, рентгенским снимањем, вртложним струјама, ендоскопском опремом)
- Испитивање механичких карактеристика материјала.

Технолошка опрема је и обимна и савремена: 13 хоризонталних стругова, 8 вертикалних стругова, 10 глодалица, 4 бушилице, 4 брусилице, 4 ерозимата, 1 машина за савијање лима, 1 машина за ротационо истискивање, 1 машина за експандирање, опрема за заваривање снопом електрона, опрема за TIG заваривање, опрема за електолучно и електроотпорно заваривање, опрема за високотемпературно љемљење, двије пресе и читав низ других алата и прибора.

„ОРАО" посједује савремену Метролошку лабораторију са широким спектром еталона.

„ОРАО" посједује и Лабораторију за испитивање материјала, Лабораторију за развојна и климомеханичка испитивања.

Фирма успјешно примјењује савремене технологије у обради метала: плазма тех-нологије, бомбардовање куглицама, ултразвучна ојачања, виброојачања, антикорозивну галванско - хемијску заштиту.

Референце фирме су импозантне:

- ремонт више од 2000 турбомлазних мотора,
- производња неколико стотина VIPER мотора,
- дизајнирање и конструкција неколико испитних станица за турбомлазне моторе,
- дизајнирање и производња преко пет хиљада резервних дијелова за моторе страног поријекла,
- метролошка подршка за преко 1000 корисника услуга бивше Југославије.
- оправка резервних дијелова мотора CFM-56 за потребе JAT Технике,
- производња резервних дијелова за Rolls-Royce, Pratt & Whitney, MTU, SKF, General Electric i SNECMA, Turbomaca.

„ОРАО" има:

- План развоја за период од 3 године,
- Стратегију развоја за период од 6 – 7 година.

Миграција стручних људи је присутна, али није забрињавајућа.

Плата дипломираног инжењера са 10 година стажа износи око 850 КМ.

Дугови фирме крећу се око 900 000 КМ, а од тога око 500 000 КМ за набавку алуминијумских легура и специјалних челика.

Коришћење капацитета је у просјеку око 60 % пројектованог, а капацитет лабораторија се користи у проценту од 100 %.

Капацитет ремонта турбомлазних мотора креће се са око 35 %.

Извоз производа и услуга је у 2007. и 2008 године био за фирме SKF и за војно ваздухопловство Индије и Перуа.

Годишња вриједност извоза компоненти и склопова креће се у вриједности око 10 милиона евра.

Фирми су потребани и одмах би добили посао 1 аутоматичар и 1 енергетичар.

Кредите тешко добијају, а када их добију камата износи око 12 %, што спутава интензивирање производње и развој фирме.

Снага „ОРЛА“ је у дугогодишњој традицији, знању водећих кадрова, савременој опреми и организацији.

3.10. "ТРУДБЕНИК"а.д. Добој

У предратним условима ова фирма је била једна од познатијих из области машинске индустрије. Запошљавала је око 1200 радника, а данас 320. Основни прозиводни програм чинила је производња компресора, пнеуматских алата и производња склопова за компресорска постројења.

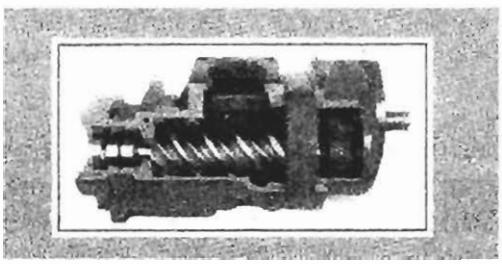
Данас је фирма организована у три цјелине:

- "ТРУДБЕНИК" а.д. Добој, Николе Тесле 26,
- "ТРУДБЕНИК - ФПА" д.о.о Добој, Крњинске бригаде б.б,
- "ТРУДБЕНИК - ФКО" д.о.о Теслић, Теслић.

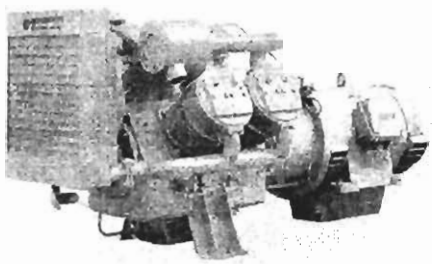
Укупна површина све три фирме износи око 58000 m^2, од тога око 25000 m^2 производног простора.

Кадровска структура је сљедећа: са високом стручном спремом 7,1 %, са ВС и ВКВ спремом 6,7 %, са КВ спремом 13 %.

„ТРУДБЕНИК А.Д“ посједује сертификат ISO 9001:2000. На сликама 16, 17, 18 и 19 дати су типични производи ове фирме



Слика 6 Стабилни вијчани компресорски агрегат (пресјек)

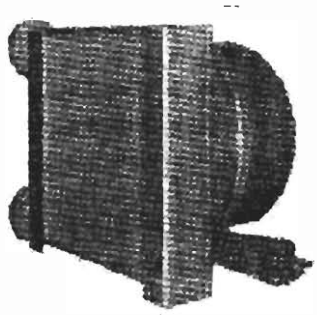


Слика 17 Компресорски агрегати стабилни - клипни

У „ТРУДБЕНИКУ“ АД“ ради 10 запослених машинских инжењера и један магистар наука.



Слика 18 Асортиман пнеуматских алата



Слика 19 Хладњак компримираног ваздуха

Фабрика има Технички биро (20 запослених) у којем раде најискуснији инжењери и техничари, чији су стручни профили: конструктори, технолози и стручњаци за квалитет.

Технолошка опрема

Из прегледа производног програма види се да су основне технологије које се примјењују у фабрици „ТРУДБЕНИК“ а.д. Добој: сјечење, стругање, бушење, брушење, нарезивање навоја, ливење, заваривање, термичка обрада, површинска заштита.

Фабрика посједује око 350 машина алатки. Од тога су: са CNC управљањем 20 комада, са NC управљањем 30 комада, борверци 9 комада, обрадни центри 5 комада. Фабрика има ливницу за силумин.

Фабрика покреће активност да се на неким конвенционалним машинама угради управљачке јединице са CNC управљањем.

Фабрика има инсталисану опрему за термичку обраду, али иста јој није у функцији.

Фабрика има Лабораторију.

Лабораторија може вршити следећа испитивања: хемијску анализу метала, испитивање улразвуком, радиографска испитивања, прецизно мјерење дужина и облика и положаја обрадака-3D MAUSER машина. Лабораторија располаже са мјерним еталонима.

„ТРУДБЕНИК“ располаже сертификатом ISO 9000/2000. Структура власништава је 54 % приватна лица и 46 % остали.

Плата дипломираног инжењера са 10 година стажа износи између 1200 и 1500 КМ. Фирма формира плату према успјеху. Ово се посебно односи на плате у Комерцијалној служби.

Тржиште „ТРУДБЕНИКА“ а.д. је БиХ, Хрватска, Србија и још неке друге земље. У 2008 г. вриједност производње је била око $4 \cdot 10^6$ КМ. Од овог износа вриједност извоза била је $1{,}6 \cdot 10^6$ КМ или око 40 %.

Дугови износе око $4{,}5 \cdot 10^6$ КМ, а потраживања су око $1{,}5 \cdot 10^6$ КМ. У једном од погона око 55 % вриједности производње ради се за „Кончар“ из Загреба.

Отвара се могућност сарадње и са Словенијом.

3.11. „ELVACO“ а.д. Бијељина

Фабрика „ELVACO“ а.д. налази се у индустријској зони у Бијељини. Укупна површина локације износи око 112 000 m^2, а од тога површина производних хала и канцеларија износи око 55 000 m^2. Фабрика има властиту котловницу, компресорску и трафо-станицу. Фабриика је пројектована за производњу доатних материјала за заваривање; гасним и електролучним поступком. Капацитет ове фабрике износио је 13 000 t/год. Прије рата Фабрика је запошљавала око 600 радника. У данашње вријеме Фабрика је проширила производни програм, тако да он обухвата:

- производњу електрода око 10 000 t/г,
- производњу арматурних мрежа око 30 000 t/г,
- производњу шина водилица за лифтове,
- производњу процесне опреме за житарице и уљарице,
- производњу силофилтера,
- производњу сродне опреме према наруџби.

Данас Фабрика запошљава око 230 радника, а од тога броја су: дипломирани машински инжењери 8, дипломирани инжењери металургије 3, дипломирани економисти 10, магистар наука – металург 1.

Проценат коришћења капацитета износи око 30%. У производњи је ангажовано 180 радника (78%), а у администрацији 70 (22%).

Фабрика је, како је већ наведено, проширила свој производни програм како би одржала производњу и како би ангажовала технолошку опрему, јер је пласман електрода постао све несигурнији. У финансијском билансу вриједност произведених електрода износи само 5%, а нпр. вриједност произведених арматурних мрежа износи и до 60% укупне производње. Вриједност шина водилица за лифтове и вриједност процесне опреме у укупној вриједности производње учествује са око 35%.

Фабрика има добру пословну сарадњу са фирмама „Montefero“ из Италије, у производњи шина водилица за лифтове и са фирмом „Slot“ из Холандије, у изради танкова за гас запремине од 600 – 3000 m^3.

Поред тржишта у Италији и Холандији „ELVACO“ је присутан и на тржиштима Србије и Македоније

Конкурентске фирме овој фабрици су Фабрика електрода из Плужина

(Црна Гора), фабрике из Словеније и Хрватске као и из европских земаља. У 2007.године „ELVACO“ а.д. произвео је робе у вриједности од $22 \cdot 10^6$ КМ, а од тога је вриједност робе за извоз била око $13{,}2 \cdot 10^6$ КМ, или око 60 %. Влада Републике Српске је стимулацијом од 40 000 КМ у 2007.године подржала извозну политику ове фирме. На сајму у Новом Саду у 2007.године „ELVACO“ је добио

златну медаљу за квалитет, што је постала традиција потврде квалитета електрода произведених у „ELVACO"-у.

Фабрика основну сировину набавља од фирме „Митал" Зеница и са руског и украјинског тржишта. Фабрика нема дугова према добављачима, а ни према радницима за здраствено и социјално осигурање, плате и друга примања. Фабрика нема кредита. У 2007. години. Фабрика је пословала позитивно. Фабрика нема посебних проблема са конкуренцијом. По мишљењу ове фирме камате на банкарске кредите су превисоке. Технолошка опрема у дијелу производње електрода је специфична и прилагођена овом производу. Ова опрема је и данас актуелна.

Опрему сачињавају: маказе за сјечење, машине за угаоно савијање, пресе, опрема за заваривање, глодалица са CNC управљањем и читав низ других машина прибора и алата.

У дијелу производње арматурних мрежа урађен је пројекат за набавку постројења чија је цијена око $3{,}5 \cdot 10^6$ КМ. Ова средства планирају се обезбиједити кредитом. Фабрика има властиту лабораторију у којој могу испитивати и контролисти: механичке особине челика, хемијски састав, кристалографску структуру, откривање пукотина, радиографска испитивања.

Власничка структура је сљедећа: приватна лица 29%, остали власници 71%.

У Фабрици осјећају недостатак младих квалификованих радника на које старији и искуснији не могу пренијети своје искуство и вјештине. Изразили су спремност за стипендирање потребних кадрова, углавном заваривача. И у „ELVACO" осјећају миграцију најстручнијих кадрова углавном у друштено-политичке органе, због ниских плата у Фабрици у односу на плате у непривредним организацијама.

У „ELVACO"-у плата дипломираног инжењера са 10 година стажа износи око 1100 КМ.

Фабрика је у 2007. г. пословала позитивно. Фабрика управо формира одјељење за развој. ELVACO-u је уговорио пројекат под називом „СТРАТЕШКИ ПЛАН РАЗВОЈА", којег ради Економски институт из Бања Луке. Економска криза већ се озбиљно одражава на пословање.

3.12. UNIS-USHA а.д. Вишеград

Ова фабрика основана је 1982.год. са капиталом UNIS-а од 80% и са 20% капитала индијске фирме USHA. Индијска фирма USHA већ одавно не показује никакво интересовање за судбину ове фабрике.

Површина локације износи 37927 m^2, а површина наткривеног простора је 6640 m^2. Фабрика има властиту котловницу, компресорску и трафо-станицу.

Основни производни програм, и предратни и садашњи, је производња челичних ужади.

Фабрика је прије рата запошљавала 175 радника, а данас 75.

Данашња структура водећих стручњака који раде у овој фирми је: 4 дипломирана машинска инжењера, 2 дипломирана економиста, 1 дипломирани правник, дипломи-раних електроинжењера нема, 1 доктор правних наука

Плата дипл.маш.инжењера са 10 година радног стажа износи око 1250 КМ мјесечно. Процијењена вриједност Фабрике је $8 \cdot 10^6$ КМ, а процијењена вриједност опреме је око $4,5 \cdot 10^6$ КМ. У Фабрици је инсталисано 14 линија за производњу челичних ужади.

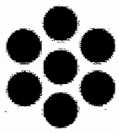
Пројектовани капацитет износи 6500 t/g челичних ужади, а у претходним годинама остварив је са 4500 t/g.

Данас ова фабрика производи око 1000 t/g челичних ужади. Улазни материјал набавља мањим дијелом из Фабрике жице из Копача, а већим дијелом из увоза. Технолошка опрема је специфична и може се користити само за пројектоване производе.

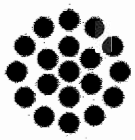
На слици 20 је приказан дио производа ове фабрике.



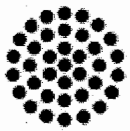
Завојно уже 1x3



Завојно уже 1x7 (Конструкција 1+6 жица)
JUS C.H1.060
Din 3052



Завојно уже 1x19 (Конструкција 1+6+12 жица)
JUS C.H1.061
Din 3053



Завојно уже 1x37 (Конструкција 1+6+12+18 жица)
JUS C.H1.062
Din 3054

Слика 20 Дио производа фабрике UNIS-USHA

Вриједност производње у 2007. години износила је око $3,5 \cdot 10^6$ КМ. Од тога вриједност извоза била је око 70 %.

Челична ужад из ове фабрике највише се извозе у Србију, Хрватску, Аустрију и Америку. На свјетском тржишту имају озбиљну конкуренцију.

СЕРТИФИКАТИ

Од сертификационог тијела Lloyd's Register Quality Assurance из Лондона имају следеће сертификате:

- јануара 1998. год. сертификат за систем квалитета по моделу ISO 9002:1994,

- августа 1999. год. сертификат за производ,
- децембра 2000. год. сертификат за систем квалитета по моделу ISO 9002:1994,
- јул 2002. год. сертификат за производ,
- април 2004. год. сертификат за систем менаџмент квалитетом по захтјевима стандарда ISO 9001:2000,
- октобар 2005. год. сертификат за производ.

Купци челичних ужади су фирме из области шумарства, рударства, грађевинарства и металне индустрије. Фирма је у 2007. години остварила стимулацију за извоз у износу од 30.000 КМ.

Ова фабрика не користи кредите. Плате исплаћује редовна, нема дугова нити има озбиљних потраживања.

Структура власништва је сљедећа: приватна лица 29 % и остали 71 %.

Фирма UNIS-USHA цијело послијератно вријеме улаже озбиљне напоре да опстане на тржишту. Мишљења су да ће се и у овој фабрици осјетити економска криза и рецесија.

3.13. „СЈЕМЕЋ“ а.д. Рогатица

Ова фирма је наставила дјелатност којом се бавила и прије избијања рата 1992-1995.године.

Фирма је лоцирана на локацији од око 70.000 m^2, а од тога површина производних хала и канцеларија износи око 15.000 m^2. Ово предузеће има властиту котловницу, компресорску и трафо станицу.

„СЈЕМЕЋ“ а.д. производи: резану грађу, грађевинску столарију и намјештај.

Фабрика може да преради 35.000 m^3/год. обловине са радом у двије смјене, може да изради 40.000 отвора грађевинске столарије и велике количине намјештаја од чамовног дрвета.

У 2008.г. Пилана ове фабрике прерадила је само 7.000 m^3 обловине, а основни разлог овако ниског коришћења капацитета је недостак сировине и отежан пласман готових производа.

Фабрика је прије рата запошљавала око 700 радника, а данас само 150.

Од овог броја запослено је: 1 дипломирани машински инжењер, 1 економиста и 1 правник. У овој фирми наглашена је миграција стручног кадра.

Плата дипл.маш.инжењера са 10 година радног стажа износи око 700 КМ.

Фабрика располаже са око 200 алатних машина, а од тога има само једна са CNC управљањем.

Фабрика је урадила Инвестициони програм за занављање технолошке опреме чија је вриједност око $1 \cdot 10^6$ КМ, али овај програм још није реализован. Ако се планирана инвестициона улагања не реализују у скорије вријеме, Фабрика ће доћи у врло тешку ситуацију, јер је конкуренција са фабрикама из окружења, које већ користе флексибилне технолошке системе, обрадне центре и алатне машине са CNC управљањем, врло оштра.

Вриједност производње у 2008. години износила је око $2,5 \cdot 10^6$ КМ. Од ове вриједности извезено је робе у износу од $1,5 \cdot 10^6$ КМ. Највише је извезено у Србију и Француску.

Фирма има значајне дугове из периода 2003. године. Имају сачињен и усвојен План репрограмирања дуговања.

Власничка структура „СЈЕМЕЋ" а.д. је следећа: приватно лице 30 % и остали 70 %

Ова фирма, како је наведено, има несразмјерно мали број запослених у односу на пројектовани капацитет. Сав дрвни отпад усмјерен је у властиту котловницу, а у зимском периоду још и докупљује дрвних отпадака како би обезбиједила потребну количину топлотне енергије за гријање објеката и за производњу технолошке паре.

3.14. „НОВА РОМАНИЈА" а.д. Соколац

„Нова Романија," а.д. Соколац је правни сљедник „Романије" Соколац. Дјелатност „Нове Романије" је иста као и код бивше „Романије", уз привремену или трајну редукцију производње плоча иверица.

У првом дијелу овог истраживања анализираће се дјелатност „Романије" из простог разлога што је „Нова Романија" почела са радом тек половином 2006. године.

„Романија" Соколац спадала је у водећу групу великих дрвноиндустријских комбината из предратне БиХ.

Са социјалног аспекта, треба напоменути да је на Сокоцу, осим „Романије" пословала и „УНИС-ова" фабрика ситно - габаритних лежаја која је већ дужи низ година дислоцирана - продата негдје у Србију, па и због тога покретање производње у „Новој Романији" има посебан друштвено -политички значај.

У предратним годинама „Романија" је производила годишње око:

- 75 000 $м^3$ резане грађе,
- 90 000 отвора грађевинске столарије,
- 100 000 $м^2$ бродског пода и ламперије,
- 90 000 кухињских елемената,
- 53 000 $м^3$ неоплемењене иверице,
- 20 000 $м^3$ оплемењене иверице.

„Романија" је у предратним годинама запошљавала и до 1600 радника, па није тешко схватити зашто је име „Романија" било синоним за град Соколац.

Непосредно послије престанка рата у „Романији" се број запослених кретао око 450 радника.

Покушај ревитализације производње у „Романији" трајао је дуги низ година, али без успјеха.

На крају, 13.04.2006. године у „Романији" је проведен стечајни поступак.

Власник „Романије" постала је Влада Републике Српске са 100% власништва и основала нову фирму под називом „Нова Романија".

„Нова Романија" разполаже са 86 машина за обраду дрвета, више транспортера, сушаре за дрво и кабине за бојење.

Из пописа опреме може се закључити да нема алатних машина савремене концепције. Ниједна машина нема ни NC ни CNC управљања, док конкуренција већ одавно користи ове савремене машине.

Локација „Нове Романије" налази се уз магистрални пут који пролази кроз Соколац. Укупна површина локације износи око 180 000 m^2, а од тога има око

65 000 m^2 производног и канцеларијског простора.

Из техничко - технолошких карактеристика опреме, посебно оне опреме која је инсталисана у погону примарне прераде дрвета - у Пилани - може се закључити да је годишњи капацитет Пилане када ради у једној смјени 32 000 m^3. Ако Пилана ради у 2 смјене онда је капацитет око 60 000 m^3/год, а ако би радила 3 смјене онда је укупни капацитет око 100 000 m^3/годишње.

Према подацима Шумског газдинства „Романија" Соколац годишњи план сјече на овом подручју износи 70 000 m^3 техничког дрвета, а остатак чине рудничко дрво и ПТТ стубови.

Када се саберу капацитети приватних пилана који гравитирају Сокоцу, а којих има 39, са пројектованим капацитетима од око 520 m^3 / дан и капацитетом Пилане са око 35000 m^3 / год. види се да капацитети пиланске прераде на регији Сокоца вишеструко прелазе годишњу сјечу пиланске обловине.

„Нова Романија" данас запошљава 123 радника, а од тога само 2,5 дипломирана инжењера дрвне индустрије, 1/2 је у допунском радном односу и 1 дипломирани инжењер је завршио Производни одсјек на Машинском факултету у Источном Сарајеву.

Велики производни простор, више врста производа, а мали број водећих стручњака захтијева да се ургентно направи одговарајућа студија даљег развоја, али и опстанка фирме.

Менаџмент „Нове Романије" занавља производну опрему и већ је набавио: један обрадни центар, једну CNC глодалицу, једну цинк машину, једну машину за исијецање чворова са ласерским управљањем.

Без даљњег занављања технолошке опреме, коју већ користе конкурентске фирме, углавном приватне, „Нова Романија" ће тешко одржати покренуту производњу.

С обзиром на врло велики производни простор, треба размишљати и о новим производима, али не на бази дрвне сировине.

3.15."РУДИ ЧАЈАВЕЦ' '- Телекомуникациона опрема Бања Лука

Основни производни програм, прије рата, био је производња телекомуникационе опреме за војску, полицију, шумарство, енергетику и сл.

Прије рата извозили су у Етиопију, Ирак, Египат, Кину, Румунију.

Годишњи извоз износио је око 1000 уређаја по цијени од 10000- 12000 DM.

Сада се бави ремонтом произведених уређаја.

Основна карактеристика уређаја произведених у овој фабрици је добра заштита од прислушкивања.

Прије рата имао је 43 запослена у развоју, а данас само 6.

Најстручнији кадар напушта фирму и одлази у друга предузећа.

Плата дипломираног инжењера са 10 година радног искуства износи око 800 КМ.

На списку има 72 запослена, а на посао долази 15-16 људи. Има цертификат ИСО 9000. Дугови фирме износе око $2,5 \cdot 10^6$, а РС дугује овој фирми сса $1,5 \cdot 10^6$ КМ.

Ова опрема спада у намјенску па код понуда треба консултовати НАТО.

Структура власништа је сљедаћа: држава 65 % и остали 35 %.

Фирма се налази у центру Бањалуке. Ова фабрика располаже (данас) са 1000 m^2 површине, а 3600 m^2 је продато.

Ова фабрика је остала без научног кадра, има високе дугове, простор је врло адекватан за стамбену изградњу.

Сваким даном ситуација се погоршава и питање је дана када ће бити доведена под стечај.

С обзиром да су производи ове фабрике тестирани на температури од -55^0 С и да су били успјешни могуће је преко Министарства привреде, енергетике и развоја наћи пословне партнере у земљама као што је Русија и неке друге земље.

Фирма нема урађен документ о опстанку и развоју.

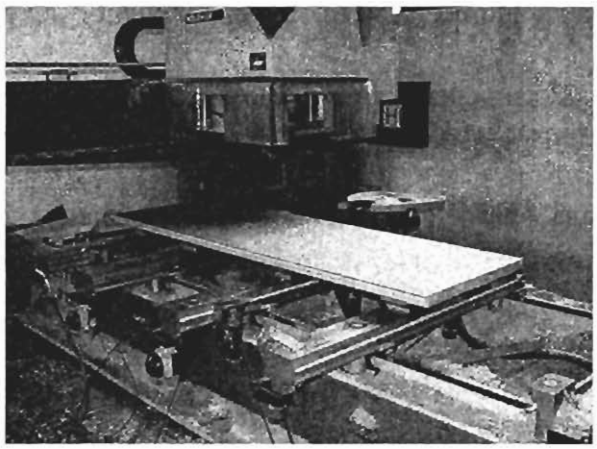
3.16. „МАХАГОНИ“ – Источно Сарајево

Ова фирма основана је 1988. год. Основна дјелатност је производња прозора, врата и намјештаја по наруџби. Површина локације је око 2700 m^2, а од тога површина производних хала износи око 1000 m^2. Фирма има котловницу и компресорску станицу. Број запослених је 30, а од тога су 3 дипломирана машинска инжењера дрвопрерађивачке струке и 1 економиста. Укупан приход у 2008. год. износио је око 10^6 КМ. Од тога износа око 10% је вриједност роба извезених из Републике Српске. Највише извози у Србију, Њемачку и Црну Гору. Укупан број машина је 25, а од тога је 5 ком. са CNC управљењем, а међу њима је и флексибилни технолошки систем (ФТС). Фирма је у сталном процесу замјене класичних CNC машинама. Ријетко узима кредите, а када је присиљена да то чини, има великих проблема са високим каматама.

Према мишљењу ове фирме, издвајања на плате радника по свим основама су велика и гуше пословање. Фирма има програм за проширење дјелатности и жели изградити још један погон на површини од око 2000 m^2. Фирма је у 100% приватном власништву. Примјетан је процес едукације радника, посебно са аспек-

та управљања CNC машинама. Очекиване економске кризе се плаше, јер се отказују наруџбе за Њемачку, али се надају да ће се и то превазићи.

Ова фирма је већ одавно спознала корист од употребе технолошких обрадних система умјесто класичних машина, који имају већу продуктивност, тачнију обраду (CNC управљање), аутоматизовано управљање, мањи број запослених итд. На сл. 21 је приказана машина за аутоматску обраду плочастих производа.



Слика 21 CNC обрадни центар 2,5D

3.17. Фабрика алатних машина (ФАМ) -„Јелшинград" Бања Лука

Предузеће „Јелшинград" основано је врло давно, 1937. године и почело је са производњом одливака од челика и од обојених метала. Од 1952. год. Дефинитивно прелази на производњу алатних машина за обраду метала пластичним деформисањем. Дугогодишње искуство, више од 50 година, добар квалитет произведених машина и уређен систем пословања учинили су ову фирму препознатљивом и на свјетском тржишту, а у претходној Југославији била је водећа у производњи машина за обраду деформисањем. Основни производни програм чине: хидрауличне пресе, маказе, аутомати за пробијање лима и др.

Опрема којом располаже ова фабрика може да се користи код обраде лима дебљине до 32 mm.

Од самог почетка производње алатне машине ове фабрике извозиле су се у многе земље свијета; Европе, Африке, Америке, Азије и др.

Преко 4000 алатних машина извезено је у бивши СССР и око 2000 у западну Европу и Америку.

Данашњи купци су из Њемачке, Италије, Мађарске, Шведске, Грчке, Аустрије, Швајцарске, Белгије, Чешке, Словеније, Словачке, Хрватске, Србије итд.

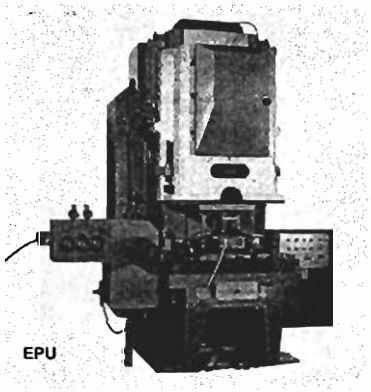
Годишњи капацитет ове фабрике износи око 250 машина различитих намјена и габарита. Фабрика се налази на локацији од око 140 000 m^2, а од тога је повр-

шина производног и канцеларијског простора око 30000 m^2. Фабрика има властиту котловницу, компресорску и трафо станицу.

Прије рата запошљавала је око 2500 људи. Данас запошљава 450 радника. Међу овим радницима је и: 14 дипломираних инжењера машинства, 1 дипломирани инжењер елктротехнике, 5 дипломираних економиста, 1 дипломирани правник.

Фирма располаже са око 200 машина алатки. Међу овим машинама је 16 борверка, а три имају могућност обраде дијелова са великим габаритима. Број машина са CNC управљањем је 6 комада. У 2008 год. укупан приход ове фабрике износио је око $3 \cdot 10^6$ КМ. Скоро све произведене машине биле су намијењне за извоз.

На сл. 22 и сл. 23 приказене су типичне машине из актуелне производње.



Слика 22 Преса



Слика 23 Линија за уздужна сјечење

За неке врсте маказа које испоручују на страно тржиште Фабрика има право на стављање знака CE. У развојном одјељењу раде најискуснији инжењери, конструктори и технолози.Структура власништва је следећа: државни капитал 60,3% и остали 39,7%.

Дугови фабрике су врло велики и износе око $25 \cdot 10^6$ КМ. Потраживања износе око $1 \cdot 10^6$ КМ. Све до прије пар година излагали су на сајмовима. Кредите не могу добити јер фирма није солвентна.

Плата дипломираног машинског инжењера са 10 година стажа износи око 1200 КМ. Не стипендирају студенте. У међувремену, Фабрика је у стечајном поступку.

4. Тржиште

За сваку од фабрика које су биле обухваћене истраживањем дато је више информције у поглављу Привредни субјекти. У овом дијелу рада пажња је посвећена могућностима индустрије уз супституцији увозних роба које би, са техничко – технолошког аспекта, могла произвести домаћа индустрија. Међутим, била би озбиљна заблуда мислити да се то може остварити без подсредства

одговарајућих привредних комора и власти. Спољно-трговинска комора БиХ прати кретње увоза и извоза већ дужи низ година, како по државама са којима БиХ има трговинску размјену, тако и по секторима привређивања. Исто тако и Привредна комора Републике Српске прати збивања у РС, али са мањкавим подацима.

Када се погледају односи извоза и увоза по појединим секторима уочава се да нема битне разлике између Републике Српске и БиХ као цјелине. Нема ни битне разлике у робама увоза и извоза у задњих пар година.

У табели 2 [7] дат је преглед увоза и извоза роба по групама производа у 2006. и 2007. години, а у табели 3 [7] дата је збирна спољнотрговинска размјена Републике Српске по секторима. Посебну пажњу у овом дијелу текста посвећујемо могућностима супституције увозне опреме домаћом производњом.

Ukupna vanjskotrgovinska razmjena Republike Srpske po grupama proizvoda

	I - XI 2006.		I - XI 2007.		u KM	
	uvoz	izvoz	uvoz	izvoz	porast u %	
					uvoz	izvoz
Proizvodi životinjskog porijekla (meso, ribe i mlijeko)	56.279.660	28.801.055	56.469.219	37.525.969	0,34	30,29
Voće i povrće i njihovi proizvodi	35.969.215	25.854.758	40.168.771	30.633.249	11,68	18,48
Žitarice, zmevlje, bilje, njihovi proizvodi i dr.proizvodi mlinske ind.	154.215.810	17.018.326	184.459.529	20.043.592	19,61	17,78
Masnoće, kakao, njihovi proizvodi i drugi proizvodi za ishranu	140.734.893	8.350.373	164.650.384	11.676.611	16,99	39,83
Šecer i proizvodi od šecera	39.928.437	23.418.796	42.309.152	30.429.025	5,96	29,93
Pića, alkoholi i sirce	89.321.324	3.451.200	90.823.385	4.202.441	1,68	21,77
Duhan i proizvodi zamjene duhana	21.441.699	631.820	32.121.758	324.530	49,81	-48,64
Rude, kamen, kreč, cement..	45.712.134	118.571.161	16.061.192	118.316.877	-64,86	-0,21
Proizvodi od kamena, betona, keramike i stakla	69.639.907	2.692.210	85.160.222	3.890.943	22,29	44,53
Mineralna goriva (ugalj, koks, plin, nafta) i el. energija	358.317.355	133.728.416	377.714.018	71.843.131	5,41	-46,28
Hemijski proizvodi (organski, neorganski)	107.218.812	215.345.661	135.790.162	133.285.699	26,65	-38,11
Farmaceutski proizvodi	63.802.985	7.263.474	81.791.093	8.832.070	28,19	21,60
Đubriva	30.822.918	69.427	46.569.095	7.091.704	51,09	0,00
Plastika, kaučuk, guma i njihovi proizvodi	118.660.202	15.824.278	158.897.480	28.620.913	33,91	80,87
Koža, krzno i njihovi proizvodi	51.727.819	9.035.580	60.457.651	11.479.529	16,88	27,05
Tekstilna vlakna, tkanine, odjeća, obuća, tepisi i dr.proizvodi	222.738.051	206.222.121	272.580.971	240.439.395	22,38	16,59
Drvo, pluto, slama, trska i njihovi proizvodi	31.180.876	187.633.936	46.697.775	225.787.931	49,76	20,33
Namještaj, posteljina, madraci...	35.344.913	49.568.600	27.293.883	1.115.794	-22,78	-97,75
Papir, celuloza, njihovi proizvodi i štampane knjige	98.362.475	51.127.999	143.032.877	125.957.576	45,41	146,36
Metali i njihovi proizvodi	293.484.400	225.815.903	389.709.475	288.983.656	32,79	27,97
Mašine, aparati i mehan.i uređaji, kotlovi, nukl. reaktori; dijelovi	172.494.751	50.178.156	227.023.067	70.326.132	31,61	40,15
Elektricne mašine i oprema i njihovi dijelovi;	126.500.121	40.138.696	149.419.014	53.578.977	18,12	33,48
Vozila i njihovi dijelovi	122.973.812	17.741.578	168.088.481	28.174.897	36,69	58,81
Oružje i municija; njihovi dijelovi	1.894.405	136.533	2.100.118	72.610	10,86	-46,82
Ostali razni proizvodi	42.460.026	11.703.757	56.192.451	13.190.019	32,34	12,70
UKUPNO	2.531.227.000	1.450.323.810	3.055.581.221	1.565.823.268	20,72	7,96

*Podaci Uprave za indirektno oporezivanje BiH obuhvataju izvoz i uvoz roba prema ICD i UCD po carinskim procedurama..

Табела 2 Укупна спољнотрговинска размјена Републике Српске по гупама производа

Код пажљивог прегледа података изнесених у табелама види се да се у скоро свим секторима привредних дјелатности користи углавном увозна опрема, а домаћа индустрија ради са врло малим капацитетима.

Ukupna vanjskotrgovinska razmjena Republike Srpske po sektorima
za period I - XI 2006. i I - XI 2007. godine

	2006		2007		u KM	
	uvoz	izvoz	uvoz	izvoz	porast u %	
					uvoz	izvoz
Agoindustrijski sektor	537.919.217	107.526.327	611.067.572	134.851.281	13,60	25,41
Mineralna goriva (ugalj, koks, plin, nafta) i el. energija	358.317.355	133.728.416	377.714.018	71.843.131	5,41	-46,28
Hem. farm. proiz. , đubriva, plastika, kaučuk, guma..	320.504.916	238.502.839	423.047.829	177.830.386	31,99	-25,44
Kamen, kreč,cement, beton, keramika i proizvodi	93.790.967	10.774.246	100.836.665	13.668.032	7,51	26,86
Koža, krzo, tekstil i proizvodi	274.465.870	215.257.701	333.038.622	251.918.924	21,34	17,03
Drvo, papir i namještaj	164.860.085	288.330.535	216.959.161	352.845.436	31,60	22,38
Rude, metali i proizvodi	315.045.475	336.305.027	390.094.224	397.523.444	23,82	18,20
Mašine, aparati, meh. uređaji, kotlovi, vozila, oružje	447.793.652	113.150.511	575.634.628	157.984.228	28,55	39,62
Ostali razni proizvodi	18.529.463	6.748.208	27.188.502	7.358.406	46,73	9,04
UKUPNO	2.531.227.000	1.450.323.810	3.055.581.221	1.565.823.268	20,72	7,96

*Podaci Uprave za indirektno oporezivanje BiH obuhvataju izvoz i uvoz roba prema ICD i UCD po carinskim procedurama..

Табела 3 Укупна спољно – трговинска размјена Републике Српске по секторима

Већ на први поглед види се да нема кординације између увозника и домаће индустрије, а нисмо сигурни ко би требао да буде кординатор, да ли је то Привредна комора Републике Српске или Министарство привреде, енергетике и развоја.

Када би индустрија РС успјела да изврши супституцију само дијела увозне опреме, могла би врло значајно да повећа коришћење инсталисаних капацитета.

Када се посматрају производи за које се често тврди да се могу производити у Републици Српској, а слична је ситуација и у цијелој БиХ, као што су месо, млијеко, воће, поврће, житарице, шећер, пића итд., увоз је око пет пута већи од извоза.

Код изградње постројења за потребе агроиндустријског сектора (мљекаре, млинови, прерада воћа и поврћа, пуниоице воде, пиваре, шећеране и сл.) машинска индустрија Републике Српске није нашла своје мјесто.

Већ на први поглед види се да нема кординације између увозника и домаће индустрије, а нисмо сигурни ко би требало да буде кординатор, да ли је то Привредна комора Републике Српске или Министарство привреде, енергетике и развоја.

Најбољу прилику могућности супституције увоза машина и уређаја показује табела 4.

У табели 4 дат је преглед извоза и увоза машина и уређаја и електричних машина и апарата у периоду од 2003. г. до IX мјесеца 2007. Сличан је однос увоза и извоза и у 2008. год. (за првих осам мјесеци)

У милионима КМ

	Машине и уређаји		Електричне машине и апарати	
Год.	извоз	увоз	извоз	увоз
2003.	139,7	714,9	46	239
2004.	157,7	772,7	49,3	279
2005.	197,7	999,8	73,6	305,1
2006.	162,2	618,8	68,4	198,1
I-IX 2007.	246,8	974,5	96,2	258
Просјек	190,3	851,1	70,2	269,3

Табела 4 Стање извоза и увоза машина и уређаја и електричних машина и апарата [7]

Подаци из ове табеле показују да домаћа машиноградња није успјела да изврши супституцију бар дијела увоза машина и уређаја, иако инсталисане капацитете користи само око 25%.

Од посебног је значаја праћење збивања везаних за споразум CEFTA-е.

У табели 5 дат је преглед робне размјене са чланицама замаља CEFTA-е.

Потписница	2006.		2007.		(IX(2008))	
	Увоз	Извоз	Увоз	Извоз	Увоз	Извоз
Албанија	7,72	11,90	6,91	14,97	3,13	14,08
Хрватска	2.632,50	983,73	2.449,20	1.090,12	2.196,69	874,14
Македонија	100,57	42,22	138,53	48,69	114,22	52,23
Молдавија	0,17	1,29	2,98	1,15	2,95	1,35
Србија	-	-	1.303,27	695,97	1.291,33	695,18
Црна Гора	-	-	28,35	155,72	27,47	188,83
Србија и Ц. Гора	1.257,86	714,29	105,35	74,77	0,21	0,23
УМНИК	-	-	6,75	44,44	7,20	52,75
Укупно CEFTA	**3.998,83**	**1.753,42**	**4.041,35**	**2.125,84**	**3.643,20**	**1.878,79**
Укупно свијет	**11.330,54**	**5.239,75**	**13.898,71**	**5.936,89**	**12.336,74**	**5.146,83**

Извор: Агенција за статистику БиХ

Табела 5 Размјена са земљама CEFTA-е

Из ове табеле се види да БиХ има увоз мањи од извоза, за посматрани период, само са Албанијом и УМНИК-ом. Мишљења смо да би требало провјерити постоји ли економска дискриминација код земаља чланица CEFTA-е према робама које се извозе из БиХ. Ако се покаже да има назнака за дискриминације роба из БиХ, требало би примијенити контрамјере.

5. Кадрови

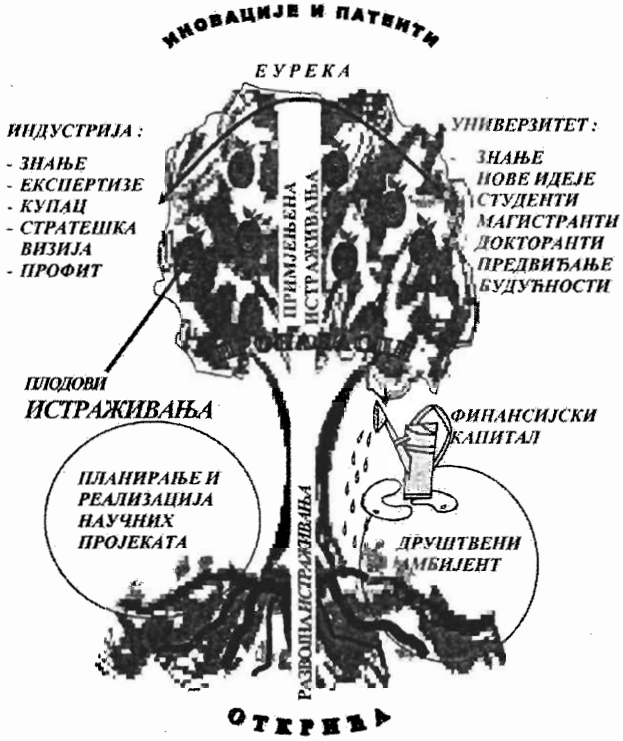
За успјешан развој сваке земље неопходно је остварити основне предуслове:

- усвојити стратегију развоја,
- обезбиједити кадрове,

- обезбиједити истраживачку опрему,
- обезбиједити финансијску подршку,
- дефинисати приоритете истраживања.

Код привредно развијених земаља или њихових асоцијација финансијски капитал је на страни индустрије, а код мање развијених је на страни државе, које кроз ресорна министарства помаже научноистраживачке пројекте. Основни предуслов успјешног привредног развоја је и стварање повољног друштвеног амбијента који се мјери висином издвајања финансијских средстава за потребе научноистраживачког рада, опремљености истраживачких центара и бројем регистрованих истраживача.

На сл. 24., на симболичан начин извршена је подјела истраживања на: основна, развојна и примијењена.



Слика 24 Дрво знања

Мале земље, због присутних ограничења, треба да највише пажње посвете примијењеним истраживањима и иновативном раду, затим на развојна, гдје се развијају саврамене технолодије, а основна (фундаментална) истрживања углавном препусте привредно најразивијеним замљама.

Као генерално мишљење о кадровима у индустрији Републике Српске можемо навести сљедеће чињенице:

- недостају водећи истраживачи,
- неповољна старосна структура,

- прекинуто перманентно образовање,
- ниске плате,
- напуштање индустрије и прелазак у буџетске организације,
- мали број регистрованих истраживача.

У табели 6 дат је број регистрованих истраживача и проценат издвајања из буџета за научноистраживачки рад код неких земаља.

Редни број	Земља	Број истраживача на милион становника	% БДП
1.	Аустрија	1627	1,56
2.	Канада	2719	1,68
3.	Француска	2607	2,35
4.	Грчка	773	0,47
5.	Њемачка	2831	2,31
6.	Мађарска	1027	0,76
7.	Италија	1318	1,03
8.	Јапан	5368	2,96
9.	Холандија	2202	2,09
10.	Пољска	1182	0.62
11.	Шведска	3826	3,76
12.	Швајцарска	3006	2.60
13.	Украјина	2504	3.04
14.	САД	3676	2.61
15.	Југославија	1099	0.50
16.	Словенија	4995	1.7
17.	Република Српска	?	<0,5

Табела 6 Број истрживача и издвајање из БДП (UNESCO,2001.)

Из ове табеле се види да Република Српска још није извршила започету израду Регистра истраживача. Знање енглеског језика представља, такође, један од потребних предуслова за успјешније пословање привредних субјеката.

У табели 7 дат су подаци о знању енглеског језика у свакој од фирми које су обухваћене истраживњем.

Ред. бр.	Фирма	Број позн. енгл. језика
1.	Елвако	2
2.	Орао	15
3.	Нова Романија	0
4.	ТАТ	1
5.	Панафлекс	1
6.	Фамос Коран	0
7.	Фабрика спец. трансмисија	1
8.	Фабрика мот. спец. намјене	1
9.	Трудбеник	0
10.	Фамос Сарајево	1
11.	РАОП	4
12.	Фабрика спец. возила	0
13.	Топлинг	3
14.	ИАТ	5
15.	Сјемећ	1
16.	Махагони	0

Табела 7 Коришћење енглеског језика

Као индикативан податак наводимо да, осим фирме „ОРАО“, ни у једној фабрици нема запосленог доктора техничких наука. Већ смо напоменули да су кадрови један од одлучујућих фактора који одређује способност индустрије сваке земље, па и Републике Српске. Што се тиче организације истраживачког рада примијећено је да у већини предузећа постоје само конструкциони бирои ограничених могућности.

6. Резултати истраживања

На основу података до којих смо дошли током истраживања може се извршити систематизација добијених резултата у двије основне групе:

- опште карактеристике индустрије РС,
- специфичности групације предузећа или појединих фабрика.

Обиљежја групе Општих карактеристика су:

- производни програми нису актуелни,
- мале серије производа,
- процес губљења тржишта није заустављен,
- технолошка опрема застарила,
- развојни и иновативни рад је запуштен,
- старосна структура истраживача је неповољна,
- лабораторијска истраживања недовољна,
- наглашен процес одласка водећих истраживача у друштвено-политичке организације,
- плате водећих истраживача врло ниске,
- слабо познавање енглеског језика и рада на рачунарима,
- мотивација истраживача слаба,

- хронична финансијска неликвидност,
- скупе камате на кредите,

У групу специфичности групација предузећа или фабрика наводимо битне карактеристике фабрика из групације ФАМОС-а:

- мотори за привредна возила не испуњавају еколошке критеријуме,
- изузетно низак пројектовани капацитет,
- истраживачки рад не може ни да прати технолошки развој у овој производњи,
- није обезбијеђена пословна сарадња са сродним фирмама из земаља Европске уније,
- велики број машина нема NC и CNC системе управљања,
- ситне моторне дијелове не могу да испоруче у прву уградњу,
- мотори који се израђују у Фабрици мотора специјалне намјене (тенковски) тешко пролазе на тржишту.

Двије фабрике из састава предратног ЕНЕРГОИНВЕСТ-а, ТАТ и РАОП, тек освајају предратна тржишта. Творница расклопне опреме (РАОП) је у тежој ситуацији. Код ове фирме посебан проблем представљају тендерска ограничења која ову фабрику, али и друге, приморавају да се појављује као подизвођач. Пословна сарадња ове фабрике са Електропривредом РС је недопустиво слаба.

Основне карактеристике фабрика из домена дрвне индустрије су:

- високе цијене и недостатак обловине,
- застарјела опрема,
- нема довољно стручног кадра дрвноиндустријског профила,
- код фабрика које су биле у предратном систему ШИПАД, опрема је застарила,
- фабрике имају велики простор, много машина, а мали број запослених,
- приватне фирме имају савременију технолошку опрему и бољи квалитет производа.

Фабрике из предратног система UNIS, Фабрика машина из Новог Горажда и Фабрика челичних ужади UNIS-USHA из Вишеграда, имају основни проблем у губитку тржишта, а Фабрика машина из Новог Горажда има и врло озбиљну миграцију стручног кадра.

Фабрике; "ЕЛВАКО" и "ПАНАФЛЕКС" још увијек, како-тако, одолијевају економској кризи.

Фабрика телекомуникационе опреме „РУДИ ЧАЈАВЕЦ" из Бањалуке је у врло тешкој ситуацији због губитка тржишта (намјенска производња), због одласка водећег кадра и због атрактивног пословног простора и локације.

Фабрика алатних машина (ФАМ) „Јелшинград" из Бања Луке некада је била и највећа и најпознатија фабрика машина у БиХ, а данас је у великим потешкоћама због губитка тржишта и приспјелих дугова. Данас је у стечајном поступку.

Од свих фабрика које су биле обухваћене овим истраживањем, најмање потресе могу очекивати фирма МАХАГОНИ из Лукавице и ТОПЛИНГ из Прњавора.

Озбиљан проблем у покретању производње посебно је наглашен у некадашњим великим фирмама као што су ФАМОС, ЕНЕРГОИНВЕСТ, УНИС, ЈЕЛШИНГРАД и НОВА РОМАНИЈА, јер користе само дио производних капацитета а имају велике локације и велики број универзалних машина, изгубиле су тржиште, немају властити развој, имају велики број запослених, напуштање водећих кадрова је изражено и имају знатне дугове.

7. Приједлог мјера

Мјере које би могле помоћи индустрији подјелили би у двије групе:

1. група хитних мјера,
2. група дугорочних мјера.

У групу хитних мјера спадају:

1.1 интервенција Владе РС око кредитирања привреде и смањења каматних стопа,
1.2 оснивање државне комерцијалне банке,
1.3 смањење доприноса на плате,
1.4 стимулација извоза,
1.5 увести ефикасну гаранцију Владе РС за ненаплаћена потраживања од страних купаца,
1.6 смањити цијене енергената,
1.7 услове конкурисања на тендере прилагодити могућностима домаће индустије,
1.8 од покровитељством Привредне коморе РС одржати савјетовање о могућностима супституције увозне опреме са домаћом производњом,
1.9 цијене сировина за домаће дрвопрерађиваче учинити приступачнијим,
1.10 форсирати домаће произвођаче намјештаја и грађевинске столарије код опремања школа, факултета, обданишта, спортских сала и државних и локалних институција,
1.11 формирати одговарајући фонд за збрињавање радника који ће, неминовно, остати без посла.

Прије него што предложимо групу Дугорочних мјера за ревитализацију инду-стрије наводимо, по нашем мишљењу, основна ограничења индустрије Републике Српске. Република Српска, а и БиХ спадају у мале земље са малим тржиштем и малом привредном снагом.

С обзиром на недавну прошлост и садашње стање, Република Српска, посебно њена индустрија, има знатна ограничења:

Мислимо да постоје могући правци побољшања положаја индустрије ако се :

- мањак средстава за истраживање надокнади брижљивим избором развојних приоритета,
- на осмишљен начин пропагира домаћа производња,
- приоритет са трговине усмјери на производњу,
- одговорност истраживања подигне на националну обавезу,
- обезбиједи континуитет истраживачког подмлатка,

- успјешно повеже наша индустрија са индустријом из окружења,
- успостави чврша сарадња са предузећима чији су власници представници наше дијаспоре.

На крају, наводимо потребне активности из Групе дугорочних мјера:

1. успостављање привредне сарадње са развијеним земљама,
2. стварање повољног друштвеног амбијента за развој индустрије,
3. подржавање научноистраживачког рада на свим нивоима образовања,
4. успостављање системске везе између Министарства привреде, енергетике и развоја са Министарством науке и технологије и Министарством просвјете и културе РС,
5. утврђивање стратешких праваца развоја РС у складу са стратешким правцима развоја Европске уније (програми Р6 и Р7),
6. изналажење компромисних рјешења између домаће индустрије и домаће привреде у цјелини и Споразума о слободној трговини са земљама Европске уније CEFTA-е,
7. преферирати домаће научноистраживачке институције код израде потрених студија, елабората и других докумената уз обавезне рецензије,
8. отворити привредна представништва РС у сјеверној Италији и у Чикагу,
9. интензивно подстицати отварање центара технолошке изврсности (у Словенији је отворено 8 центара, а у Хрватској 16, док је у Србији 1, и то Центар за матемачке науке у Новом Саду),
10. наставити са пружањем финансијске помоћи студентима техничких и природноматематичких факултета,
11. изнаћи ефикасна законска рјешења заштите домаће производње јер наша индустрија нема одговарајућу конкурентску способност,
12. створити политичи амбијент за повећање страних инвестиционих улагања,
13. предузетнички приступ претворити у правило,
14. приватизацију провести до краја.

8. Закључна разматрања

На основу изнесених чињеница могу се изући основни закључци:

1. индустрија Републике Српске дјелује у неповољним условима због посљдица рата, недостатка водећих кадрова, недовољног улагања у развој и лошег привредног амбијента;
2. индустрија Републике Српске, поготово металска, није нашла одговарајуће мјесто у супституцији увоза за своје потребе као и за потребе дрвне, ађевинске и других индустрија;
3. и у оваквом амбијенту индустрија Републике Српске учествује у стварању БДП са око 35 ;
4. у приватизацији преосталих фабрика преферирати парцијална рјешења;
5. без активнијег ангажовања Привредне коморе Републике Српске и надлежних министарстава индустрија ће доћи у још тежи положај;
6. на системски начин успоставити трајну везу између индустрије и факултета, односно универзитета;
7. симулативним мјерама повећати интерес младих за студије техничких и природноматематичких наука.

9. Литература

1. М. Шаренац, Данашње стање индустрије у Републици Српској и даљи правци развоја. Завршни извјештај реализације пројекта којег је финансирало Министарство науке и технологије Р.С. Источно Сарајево 2009.
2. М. Шаренац, Индустријски ресурси Републике Српске. Зборник радова Академије наука и умјетности Републике Српске – Ресурси Републике Српске стр.601 – 615, Бања Лука, 2007.
3. М. Шаренац, Знање као ресурс у развоју Републике Српске. Зборник радова Академије наука и умјетности Републике Српске, поводом 15 година РС, Бања Лука, 2007.
4. М. Шаренац, Кадрови и развој металске индустрије. Зборник радова 28. савјетовање производног машинства Југославије. PROCEDINGS, Краљево 2000.
5. Група аутара, План институционлног развоја Универзитета 2003 – 2008. Универзитет у Источном Сарајеву, 2004.
6. Билтен UNESCO, 2003.
7. Билтен Спољнотрговинске коморе БиХ за 2006. и 2007.
8. О. Микић, Технолошка политика малих земаља у развоју. Зборник радова Технологија, култура и развој. Београд, 1998.

Момир Шаренац

INDUSTRY OF THE REPUBLIC OF SRPSKA – THE PRESENT STATE AND PROSPECTS

Summary: This paper gives the results of the research reached during realization of the research project: "The present state of industry in the Republic of Srpska and the directions of development." The subjects of research were chosen by using several criteria. The basic problems were identified in industry enterprises business and conditions were determined for overcoming the present state. Finally, the paper offers the proposed measures and final considerations.

Key words: industry, research and development, human resources, market, constraints, proposed measures.

Радован Ковачевић, редовни професор
Економски факултет
Београд

УДК 339.564 (497.11)

КОНКУРЕНТНОСТ ИЗВОЗА ЗЕМАЉА ЗАПАДНОГ БАЛКАНА - - ОСВРТ НА СРБИЈУ

Апстракт: У овом раду се анализира конкурентност извоза земаља западног Балкана, са посебним освртом на привреду Србије. Указује се на основне факторе који утичу на конкурентност извоза, уз одговарајућа поређења између земаља западног Балкана. Испитују се токови страних директних инвестиција, трошковни аспекти производње, интензивност извоза према степену квалификованости рада. Анализира се укључивање у међународне производне мреже као значајан канал уласка на страна тржишта, посебно из угла учешћа делова и компоненти у извозу. Полазећи од значаја страних директних инвестиција (СДИ) за побољшање структуре и подизања квалитета извозних производа, у раду се анализира њихов утицај на конкурентност као и инвестициона клима као чинилац за њихово привлачење.

***ЈЕЛ класификација*:** Ф19, Ф21

***Кључне речи*:** СДИ, извоз, трошкови производње, конкурентност.

1. Уводне напомене

Земље западног Балкана су у процесу приступања Европској унији (ЕУ). Све су потписале Споразуме о стабилизацији и придруживању (ССП) с ЕУ, а неке од њих су кандидати за пријем у ЕУ. Створена је зона слободне трговине ЦЕФТА 2006 са циљем да се укину препреке на међусобну трговину чланица и ојача конкурентност на јединственом тржишту. Земље овог региона се суочавају са растућом конкуренцијом на унутрашњем тржишту. Иако су привукле значајне износе страног капитала, како задуживањем тако и приливом СДИ, земље региона још увек нису успеле да значајније унапреде конкурентност извоза, што може довести до проблема у платном билансу након ступања у чланство ЕУ. Земље настале на рушевинама бивше СФРЈ су доживеле снажан пад производње и трговине након њеног распада. То се посебно односи на Србију. Распад земље и штете проузроковане санкцијама значајно су утицале на привреду Србије. Пропуштена је шанса да се у привреду раније угради нова технолошка, организациона и управљачка знања. Губитак конкурентности проистекао из овог заостајања тешко је надокнадити. Технолошки заостала привреда Србије се 2000. године нашла на свега четвртини од оног нивоа који је у односу на Словенију имала по-

следње нормалне, 1989. године[1]. Успорен институционални преображај у Србији у односу на већину земаља у транзицији има далекосежан утицај на конкурентност привреде у целини. Неценовни фактори (квалитет, дизајн, продуктивност, кредитирање извоза и продаје, истраживачко-развојни рад, образовање радне снаге и др.) директно су повезани и условљени нивоом привредног раста. Мада су у Србији последњих година остварене високе стопе привредног раста[2], оне ипак нису биле резултат снажнијих промена у структури производње. У извозу и даље доминирају производи примарне прераде, уз успорен развој прерађивачких капацитета. Прилив СДИ кроз приватизацију још увек не значи и већи увоз савремене опреме и технологије (често се ради о увозу опреме која не испуњава европске стандарде заштите човекове околине). На дужи рок то не доприноси повећању извозне конкурентности привреде Србије. Слична је ситуација и у осталим земљама региона. Потребан је већи прилив инвестиција које се заснивају на увозу савремене опреме и технологије. Због тога је подизање конкурентности извоза ових земаља један од приоритетних циљева носилаца економске политике. Овај рад је организован на следећи начин: у другом поглављу се испитују везе између трошкова и конкурентности привреде, трећи део обрађује повезаност између СДИ и конкурентности привреде. У четвртом делу се посматра инвестициона клима као фактор конкурентности. У последњем делу се износе закључне напомене.

2. Трошкови производње и конкурентност привреде

Конкурентност извоза земаља западног Балкана мери се, између осталог, и променама учешћа извоза у бруто домаћем производу – БДП (Gross Domestic Product – GDP). Промене овог учешћа које су се догодиле у периоду после 2000. године могу се видети у табели 1. Запажа се да је код свих земаља западног Балкана остварен пораст учешћа извоза робе и услуга и БДП-а. Највећи пораст овог показатеља остварила је Црна Гора (од 37% у 2000. на 51% у 2007. години), а затим Босна и Херцеговина (од 30% у 2000. на 39% у 2007. години). Ради поређења, може се видети да су Словенија, Мађарска и Чешка Република у 2007. години имале учешће извоза робе и услуга у БДП-у од 80%, а Словачка Република 86%. Посматране земље ЕУ су током 1990-их спровеле структурне промене реалног сектора привреде и повећале учешће извоза у стварању БДП-а. Структурне промене у овим земљама биле су праћене значајним приливом СДИ и осталих видова капитала, што је повећало трансфер савремене технологије и њену дифузију у овим земљама. Одатле је проистекао и раст њихове извозне конкурентности.

[1] Jefferson Institute, *Конкурентност привреде Србије*, Београд, Jefferson Institute уз подршку Народне банке Србије, 2003, стр. 19.

[2] Светска финансијске и економска криза која је избила у другој половини 2008, условила је пад привредне активности у 2009. години.

(Проценат од БДП-а)

	1993.	2000.	2007.
Словачка Република		70,0	86,0
Мађарска	26,4	72,0	80,0
Чешка Република		63,0	80,0
Словенија	58,8	55,0	80,0
Бугарска	38,2	56,0	63,0
Хрватска	52,4	47,0	48,0
Македонија, БЈР	46,7	49,0	55,0
Црна Гора		37,0	51,0
Молдавија		50,0	46,0
Пољска		27,0	41,0
Румунија		33,0	31,0
Србија		23,0	29,0
Албанија	15,4	19,0	28,0
Босна и Херцеговина		30,0	39,0

Извор: http://ddp-ext.worldbank.org/ext/DDPQQ/showReport.do?method=showReport. Приступ сајту 2.6.2009. године.

Табела 1 Извоз робе и услуга

Реформе у земљама западног Балкана, започете после распада бивше СФРЈ, треба да омогуће сустизање других земаља у транзицији, а то није могуће без повећања извоза и побољшања извозних карактеристика привреде. Неусклађеност извозне понуде ових земаља са структуром светске увозне тражње и одсуство специјализације у извозу, значајни су чиниоци конкурентности њиховог извоза. Успорен развој иновација и њихова недовољна примена у привреди, такође ограничавају извозну конкурентност. Формирање домаћих кластера произвођача може бити значајан чинилац побољшања конкурентности, а важну карику у подизању конкурентности извоза на виши ниво представља перманентно образовање радне снаге и изградња професионално обученог и финансијски мотивисаног менаџмента. Јачање институционалног сектора, снажније финансирање привредног развоја и ширење сектора малих и средњих предузећа (МСП), као и њихово интензивније повезивање с предузећима из иностранства у моделу производње делова и компоненти за иностране наручиоце, може повољно деловати на повећање конкурентности извоза земаља западног Балкана у наредним годинама[3].

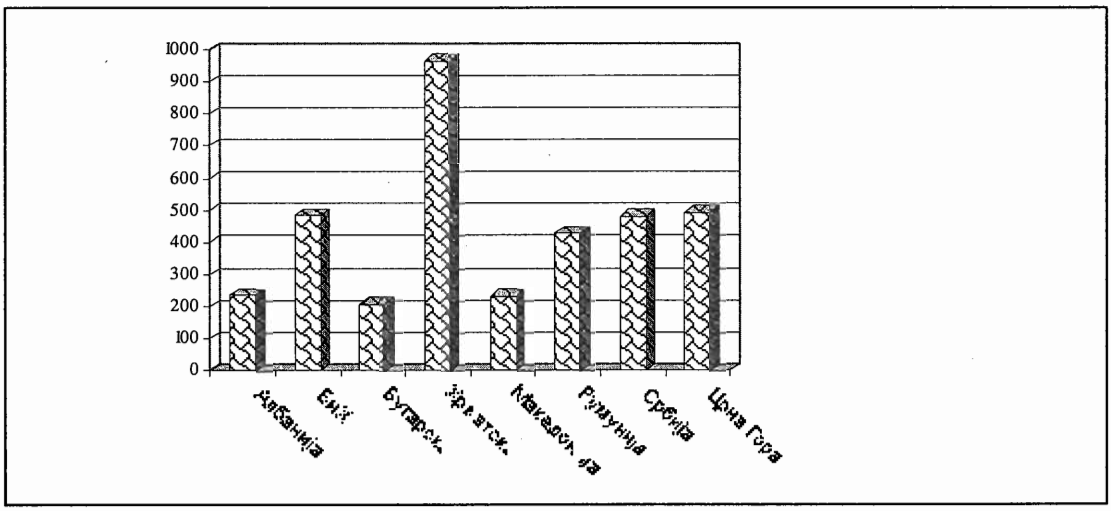
Трошкови производње играју значајну улогу у повећавању продуктивности и конкурентности. Упркос релативно нижим надницама у односу на развијене - земље и нове чланице ЕУ, произвођаче у Србији карактерише наглашена спорост у увођењу нових производа због недовољне иновативне активности у предузећима и због релативно ниског нивоа СДИ. Технолошки ниво већег дела извоза Србије није прилагођен снажној конкуренцији на светском тржишту. Мада је извоз радноинтензивних производа представљао једно од обележја извозне специјализације привреде током 1970-их година, још увек се овај сектор није довољно

[3] Ковачевић, Р. (2008).

опоравио да би омогућио коришћење компаративних предности јефтиније, а довољно квалификоване радне снаге. Тек се од 2006. године региструје опоравак текстилне индустрије, која је ранијих година доносила значајан девизни прилив по основу дорадних послова за иностране наручиоце. Упркос јакој конкуренцији на светском тржишту, раније референце и нижи трошкови радне снаге повећавају заинтересованост страних партнера за дорадне послове у Србији. Очекује се да ће ова мотивисаност расти са „уходавањем" зоне слободне трговине „ЦЕФТА 2006" на подручју западног Балкана. Треба споменути да такође постоје значајне могућности дорадних послова у индустрији за иностране партнере, које би се могле знатније увећати кроз повећање сектора МСП. Повезивање ових предузећа са иностраним фабрикама кроз ланце производних испорука, значајно би смањило трошкове пословања и повећало профитабилност овог облика извоза. Држава са своје стране може олакшати одвијање ових послова.

Да бисмо сагледали конкурентност привреде земаља западног Балкана из угла трошкова рада, послужићемо нам слика 1 са подацима IMF (2008) о бруто месечним зарадама у изабраним земљама.

у еврима



Извор: IMF, *Republic of Montenegro: Selected Issues, Country Report* No. 08/049, 2008, стр. 20 (фебруар) (Washington: International Monetary Fund). Податак за Албанију је из: Albanian Business and Investment Agency, *Fact Sheet No. 4: Labor Costs and Regula-tions* (Update, март 2008).

Слика 1 Бруто месечни трошкови рада у земљама југоисточне европе у 2007. години

У литератури се срећу различити начини мерења конкурентности привреде према нивоу трошкова рада. У пракси се најчешће користе просечне наднице исказане у некој међународној валути. Ми ћемо упоредити висину надница у земљама југоисточне Европе у 2007. години исказану у еурима.

Према слици 1 уочава се да је Србија у 2007. години имала скоро исти трошак рада као БиХ и нешто мањи од Црне Горе, док су Румунија, Македонија,

Бугарска и Албанија имале ниже трошкове од Србије. Посебно се запажа да су трошкови рада у Македонији, Бугарској и Албанији били скоро упала мањи у односу на Србију, док су зараде у Хрватској биле двоструко веће него у Србији. Очигледно је да су нижи трошкови рада у Македонији, Бугарској и Албанији снажан чинилац привлачења СДИ и извозне конкурентности ових земаља. Свакако треба истаћи да разлике у структури и квалитету извозних производа отежавају упоредивост трошкова рада као фактора конкурентности између земаља.

Ипак, биће корисно да се скрене пажња на налазе новије MIGA (2006) студије. Подаци о трошковима рада у овој студији се заснивају на анкетама које су спроведене у ограниченом броју предузећа у индустријском сектору. У земљама западног Балкана је анкетирано само 80 предузећа, али су добијени подаци били упоредиви са подацима које публикују званичне институције у овим земљама. Подаци о бруто трошковима рада су исказани заједно за Србију и Црну Гору. Корисна запажања се могу извести из издвојених података који се односе на трошкове квалификованог и неквалификованог рада (табела 2). Ова врста информација може бити индикативна за избор производње која може бити конкурентна на иностраном тржишту. Ово је утолико значајније ако се има у виду да се може очекивати интегрисање земаља западног Балкана у ЕУ, као и чињеница да је створена зона слободне трговине (ЦЕФТА). Имајући у виду чињеницу да улагање у истраживање и развој представља једно од кључних подручја ангажовања развијених земаља (пре свега земаља ЕУ), може се закључити да је повећање конкурентности у директној вези са овим процесима. Креирање нових и унапређење постојећих производа кроз иновације представља снажан канал повећања конку-рентности привреде у целини.

На основу података из табеле 2 запажа се, за посматране земље, осетно заостајање трошкова рада неквалификоване радне снаге у поређењу са квалификованом радном снагом. Мада би, генерално, ниски трошкови рада могли бити значајан сигнал страним инвеститорима, није регистрован снажнији прилив СДИ у извозни сектор посматраних земаља, већ у гране чија се производња углавном реализује на домаћем тржишту (индустрија пића и хране, трговина, банкарски сектор и др.)[4]

Осетно заостајање трошкова неквалификованог рада у односу на наднице квалификованих радника подстиче пребацивање радно интензивне производње из земаља ЕУ у земље Западног Балкана. Мада подаци МИГА одступају од званичних података, званични подаци за посматране земље, изузев за БиХ и Хрватску, леже у појасу између нивоа надница квалификованих и неквалификованих радника.

Ако се посматра однос трошкова рада у земљама југоисточне Европе у односу на трошкове рада у Албанији, која има најниже трошкове рада према подацима МИГА, уочава се да су све категорије трошкова биле веће у поређењу са Албанијом. Земље са релативно високим надницама у поређењу са Албанијом

[4] Иако није реално очекивати да ће мање образована радна снага у земљама у транзицији достићи ниво продуктивности радника у развијеним земљама, сасвим је извесно да ће мултинационалне компаније постићи смањивање јединичних трошкова производње пребацивањем радноинтензивне производње у земље са нижим надницама.

(Мађарска, Чешка Република, Словачка Република и Хрватска) су имале просечну вредност индекса од 289 за неквалификоване раднике, при чему се овај индекс смањио на 243 у просеку за квалификоване раднике, односно на 212 за менаџмент. Слични релативни односи се понављају и код осталих земаља.

У случају Србије и Црне Горе, индекс за неквалификоване раднике је 194, док се за квалификоване раднике његова вредност смањује на 160. На тај начин Албанија се намеће као земља која снажно привлачи страни капитал и јача своју конкурентску позицију. Ипак, треба истаћи да земље југоисточне Европе имају повољнији трошковни коефицијент у поређењу са изабраним земљама централне и источне Европе. Србија и Црна Гора (табела 2) су испољиле трошковну конкурентност квалификованог рада у односу на остале земље југоисточне Европе (изузев Македоније), док је код трошкова неквалификованог рада ова предност мања.

у еврима

	Званични подаци Просек	**МИГА студија**	
		Квалификовани	**Неквалификовани**
Албанија	155	239	149
БиХ	344	515	367
Македонија	349	383	274
Србија и Црна Гора[a]	269/303	384	289
Хрватска	842	767	518
Мађарска	583	588	512
Словачка Република	-	345	248
Однос трошкова рада у односу на трошкове рада у Албанији у 2005. години			
	Менаџмент	**Квалификовани**	**Неквалификовани**
Албанија	100	100	100
БиХ	166	215	247
Хрватска	261	320	348
Македонија	194	160	184
Србија и Црна Гора		160	194
Компаратори			
Чешка Република	157	263	297
Мађарска	275	246	344
Словачка Република	157	144	167
Просек компарат.	196	218	269
Просек компарат. и Хрватска (А)	212	243	289
Просек зем. југосточне Европе (Б)	153	159	181
Коефицијент Б/А	0,72	0,65	0,63

Напомене: - не располаже се податком; а) Званични подаци за Србију и Црну Гору су исказани одвојено.

Извор: Kathuria, Sanjay (Ed.) (2008), *Western Balkan Integration and the EU: An Agenda for Trade and Growth*, Washington, DC: The World Bank, стр. 54, табеле 2.11. и 2.12; MIGA (2006).

ТАБЕЛА 2. Алтернативни извори бруто трошкова рада у индустрији у 2005. години

Расположивост фактора рада утиче на технолошку интензивност извоза. Познато је да су профитне стопе код извоза производа интензивних радом релативно ниске[5]. То свакако не значи да земље које располажу неквалификованом радном снагом не могу да производе робу намењену иностраном тржишту. Наравно, профит од извоза ће у том случају углавном бити мањи. Упоредни преглед трошкова рада и капиталне и радне интензивности извоза даје се у табели 3.

	Капитална интензивност и интензивност извоза квалификованим радом (у%)	Званични трошкови рада (2005)
Албанија	10,9	165
БиХ	33,2	408
Бугарска	34,2	161
Хрватска	39,3	841
Македонија	35,2	348
Србија и Црна Гора	46,8	307
Словачка Република	71,0	296

Напомена: Трошкови рада у Словачкој представљају просек МИГА података. Извор: Kathuria (2008, стр. 58, табела 2.15.)

ТАБЕЛА 3 Наднице и капитална интензивност и интензивност извоза квалификованим радом у периоду 1996-2005. године

Подаци у табели 3 показују да је Бугарска имала најниже званично исказане трошкове рада у 2005. години, а да затим следи Албанија. Упркос ниским надницама, Албанија је имала ниско учешће капитално интензивног извоза и извоза који је интензиван квалификованим радом у укупном извозу – 11%, према 34% у случају Бугарске, која је имала и атрактиван инвестициони амбијент. Положај Србије и Црне Горе је био повољнији од Хрватске и БиХ, мерено односом овог коефицијента и званичних надница. Значајно је приметити да је Словачка имала 71% учешћа извоза посматраних категорија производа у укупном извозу, док су њене наднице биле мање у поређењу са неким земљама југоисточне Европе, и знатно мање у односу на Хрватску. То практично значи да је Словачка била добро позиционирана за конкуренцију у извозу производа који садрже квалификовани рад, мада ниске наднице (посматрано до 2005. године) сугеришу оцену да је Словачка била конкурентна и у извозу производа који су интензивни нискоквалификованим радом.

Претходна разматрања су показала да су трошкови рада значајан фактор продуктивности и конкурентности привреде и да нижи трошкови, удружени са вишим ступњом квалификованости рада, представљају значајно полазиште за привлачење страних инвеститора. Већи прилив СДИ, са своје стране, доприноси даљем повећању продуктивности и конкуретности привреде и олакшава њен наступ на страном тржишту.

[5] Radelet and Sachs (1998). (Наведено према Kathuria, Ed. (2008), стр. 62, фуснота 15.)) Рад виших квалификација ствара већу додату вредност, па се приликом извоза ових производа остварују веће зараде.

3. СДИ и конкурентност привреде

Прилив СДИ је пресудан за унапређење извозних карактеристика привреде[6]. Земље са већим износом СДИ *per capita* имају веће учешће капитално интензивних производа и производа интензивних квалификованим радом у укупном извозу[7].

Ако су страни инвеститори мотивисани за производњу делова и компоненти у производним мрежама, онда ће они доносити технолошка и организациона знања, што ће довести до позитивних преливања на домаћа предузећа. То практично значи да већа отвореност за прилив СДИ ствара предуслове за снажније интегрисање у токове трговине посредством међународних производних мрежа, јер прилив СДИ доноси инвестициони капитал, савремену технологију, искуства и управљачка знања.

СДИ су позитивно корелисане са домаћим приватним инвестирањем. Поред тога, СДИ (посебно гринфилд инвестиције) доприносе трансферу технологије из иностранства и њеној дифузији у домаћој привреди. У новијој литератури се налазе докази да су СДИ позитивно корелисане са привредним растом (Lim, 2001). Трансфер нове технологије, управљачких и организационих искустава, као и везе са страним тржиштима и ланцима испорука, могу дати снажније импулсе домаћој привреди него задуживање на тржишту капитала.

Приватне фиксне инвестиције (инвестиције у нове машине, опрему) динамичније расту у земљама које су успешне у привлачењу СДИ. Земље западног Балкана су до сада имале доста успеха у привлачењу СДИ. На пример, Црна Гора је забележила највећи ниво СДИ у односу на БДП у периоду 2001-2007. година. Због тога је, у истом периоду, порасло учешће приватних инвестиција у БДП (за око 13%). За разлику од Црне Горе, Албанија није била тако успешна у привлачењу СДИ, па је и учешће приватних инвестиција у БДП показало опадајућу тенденцију. У случају БиХ и Македоније, које су имале слабије резултате у приливу СДИ, није остварен значајнији пораст фиксних инвестиција (European Commission, 2009, стр. 37).

Значајно запажање односи се на чињеницу да су предузећа у страном власништву у земљама западног Балкана имала већи раст продуктивности од домаћих приватних и државних предузећа. Повезаност између СДИ и укупне факторске продуктивности истраживали су Djankov i Hoekman (2000). Користећи податке који се односе на ниво предузећа, на примеру Чешке Републике за период 1992-1996. година, ови аутори су показали да су СДИ позитивно утицале на раст укупне продуктивности. Позитивна спрега између прилива СДИ и продуктивности регистрована је и код земаља југоисточне Европе, посебно у финансијском сектору. Према оцени Европске комисије, три од четири сектора који су остварили значајан прилив СДИ у Хрватској, БЈРМ и Србији су имала изнадпросечан раст продуктивности (European Commission, 2009, стр. 38). На раст продук-

[6] О повезаности трговине и СДИ код земаља у транзицији видети код Brodman (2005).

[7] Mitra (2008, стр. 108, слика 6.6.)

тивности у земљама западног Балкана свакако утиче изградња и унапређење инфраструктуре, посебно подизање квалитета телекомуникација.

Већа укљученост земаља западног Балкана у међународне производне мреже може довести до повећања удела извоза радноинтензивних производа у њиховом укупном извозу. У почетним фазама транзиције већина земаља југоисточне Европе се ослањала на извоз интензиван неквалификованим радом, у оквиру међународних куповних ланаца за текстил и намештај. Неке од ових земаља су успеле да направе заокрет у погледу повећаног извоза производа који су интензивни квалификованим радом, посредством производних мрежа које обухватају аутомобилску индустрију и индустријске гране информационих технологија (у којима постоји исто власништво вертикално интегрисаних фаза процеса производње, и углавном је резултат СДИ). У периоду 1996-2005. година, извоз делова и компоненти (у саставу производних ланаца) из земаља југоисточне Европе порастао је за око 5 пута, исказано у доларима (од 6% на 11% индустријског извоза.)

Извоз делова и компоненти из Србије и Црне Горе је опао са 5,8% индустријског извоза у 1996. на 5,4% у 2005. години (учешће ових категорија производа у укупном извозу је порасло са 2,8% у 1996. на 3,4% у 2005. години.) Преовлађујући део извоза ових производа у региону југоисточне Европе односио се на Румунију, којој је припало 60% регионалног извоза делова и компоненти у 2005. години, знатно више од 36% колико је износило у 1996. години. Опадајућа тенденција извоза ових производа у посматраном периоду из Србије и Македоније у индустријском извозу ових земаља сведочи о њиховој недовољној укључености у међународне производне ланце. Удео извоза ових производа у индустријском извозу Хрватске је био у порасту (са 8,4% из 1996. на 9,4% у 2005. години), док је у БиХ забележен скок удела са 5,5% из 1996. на 22,5% у 2005. години.[8] Преовлађујући део трговине деловима и компонентама дугује се СДИ. Релативно нижи прилив СДИ у Албанију, Србију и Македонију до 2005. године утицао је да мрежна трговина буде практично безначајна[9]. Већи прилив СДИ у Србију током 2006. и 2007. године побудио је јаче интересовање за дорадне послове.

Околност да су Србија, Црна Гора и БиХ током 2008. године, према оцени ЕБРД (2008), побољшале транзиционе показатеље, говори у прилог тези да се може очекивати веће инвестиционо ангажовање страног капитала у овим земљама. Наведене земље су потписале Споразум о стабилизацији и придруживању (ССП) са ЕУ, што представља позитиван сигнал за њихову даљу интеграцију у ЕУ.

---

[8] Kathuria (2008, стр. 42-43.)

[9] Земље бивше СФРЈ су имале веома разгранате међусобне трговинске везе, тако да би њихово оживљавање могло допринети порасту учешћа извоза у БДП и расту привредне активности (Bartlett, 2009, str. 29.)

4. Инвестициона клима као фактор конкурентности и привлачења СДИ

Унапређена, али још увек неповољна инвестициона клима (по оценама страних инвеститора) може довести до раста трошкова пословања, што директно утиче на конкурентност предузећа у земљама западног Балкана, и делује неповољно на формирање нових извозно усмерених предузећа и прилив СДИ у извозне секторе. Када се посматра Србија, запажа се да се осећају последице слабе производне основе и међународне изолације која је довела до заостајања у односу на земље централне и источне Европе. Стога не изненађује чињеница да прилив СДИ у Србију знатно заостаје у односу на друге земље (кумулативни *per capita* прилив СДИ у Србију током периода 1989-2008. године је износио 1.931 долара, у Хрватскуј 5.091 долара, у Бугарску 5.454 долара, у Македонију 1.613 долара и 2.576 долара у Румунију)[10]. Страни инвеститори[11] сматрају да је Србија значајно унапредила своје законодавство, али да су потребна даља усаглашавања са земљама ЕУ. Светски економски форум (*World Economic Forum - WEF*) у свом извештају *Global Competitiveness Report* за 2008-09. годину рангира Србију на 85 место, од 134 посматране земље, у погледу њене свеукупне конкурентности (*Global Competitivenes Index Rankings*[12]), што представља побољшање у односу на 2007-08. годину када се налазила на 91 месту (посматрано је 131 земља, табела 4)

[10] Подаци преузети са http://www.ebrd.com/country/sector/econo/stats/index.htm дана 08.06.2009. године. Прилив СДИ у земље југоистоне Европе почео је да расте у 2003, да би током 2004. године триплирао свој износ на 11 милијарди долара (приватизација као и гринфилд инвестиције). Тадашњи кандидати за чланство у ЕУ, Бугарска и Румунија, били су главни корисници ових средстава у 2004. години. Само је Румунија привукла више СДИ него осталих пет земаља региона југоисточне Европе (Албанија, Босна и Херцеговина, Хрватска, Македонија, Србија и Црна Гора) заједно (UNCTAD, 2005, стр. 75) Прилив СДИ у Румунију и Бугарску био је значајан у 2006. години, јер се очекивало њихово приступање ЕУ 1. јануара 2007. године. То је имало за резултат да је стање СДИ у Румунији и Бугарској заједно достигло 62 млрд. долара у 2006. години, што је пораст од 18 пута у последњој деценији (UNCTAD, 2007, стр. 62)

[11] Савет страних инвеститора *(Foreign Investment Council - FIC)*, који заступа већину страних инвеститора у Србији, објавио је 2006, 2007. и 2008. године *Белу књигу* у којој се износе мишљења и ставови као и листа мера које треба спровести за побољшање инвестиционе климе у Србији.

[12] Индекс свеукупне конкурентности је сложен индекс састављен од три субиндекса (*субиндекс основних фактора* - институције, инфраструктура, макроекономија и здравље и основно образовање; *субиндекс повећања ефикасности* - високо образовање, ефикасност робног тржишта, ефикасност тржишта рада, софистицираност финансијског тржишта, технолошка спремност и величина тржишта; *субиндекс иновације и софостицирани фактори* - пословна софистицираност и иновације.)

	Општа конкурентност
Словенија	42
Пољска	53
Хрватска	61
Мађарска	62
Црна Гора	65
Румунија	68
Бугарска	76
Србија	85
Македонија	89
Босна и Херцеговина	107

Извор: World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2008-2009.* преузето са http://www.weforum.org/documents/gcr0809/index.html 08.06.2009. године.

Табела 4. Ранг земаља према индексу опште конкурентности у 2008-2009. години

Убрзано смањивање преосталих пословних ризика и стварање услова за подизање конкурентности домаће привреде на виши ниво, представља незаобилазну обавезу носилаца економске политике земаља западног Балкана. Повећано инвестирање и прилив савремене технологије из иностранства може представљати прекретницу у процесу снажнијег укључивања привреде Србије у светске економске токове. Овај сценарио се поклапа са настојањем да се повећа учешће инвестиција у БДП-у земље. На овој начин би се створиле задовољавајуће претпоставке за повећање извоза у БДП-у. Активна улога државе у стварању привлачних услова за стране инвестиције, треба да повећа сигурност и ојача мотивисаност страних инвеститора. Унапређење инфраструктуре је значајан предуслов за „скретање" пажње потенцијалним страним инвеститорима на привредне могућности Србије.

У *Белој књизи* страних инвеститора се истиче да је за будући прилив СДИ веома значајно како страни инвеститори који су већ уложили своја средства у домаћа предузећа оцењују инвестициону климу у земљи. Такође се примећује да су оцене страних инвеститора у 2006. и 2007. години, у погледу инвестиционе климе у Србији, биле знатно повољније у поређењу са 2004. годином. Извештај за 2008. годину је истакао да је Србија знатно унапредила правну регулативу и да се уочавају позитивни ефекти улагања у инфраструктуру. Такође су уочени позитивни помаци у отварању нових предузећа јер је знатно скраћено време за добијање потребних дозвола и сагласности.

У анализи Светске банке (World Bank, 2004) указано је на појаве неуједначеног третмана страних инвеститора у Србији[13]. Као проблем се наводи и чињеница да након потписивања уговора о страном улагању Влада није могла да обезбеди власништво над земљиштем, нити да убеди државне кредиторе приватизованих предузећа да отпишу своја потраживања од ових предузећа. Инвеститори су ово

[13] Наводи се случај Хенкела, који је, без претходне најаве, био позван да плати порез на отпремнине запослених у Мерими, мада је већ био са Владом Србије договорио пакет отпремнина. Са сличном праксом су се суочиле и компаније LaFarge и Philip Morris. Понашање мултинационалних компанија је опредељено тежњом за максимирањем профита, тако да не чуди то што управо ове компаније повремено инсистирају на заштити домаћег тржишта од увозне конкуренције. Случај увоза цигарета је потврдио да се једном прихваћене обавезе морају поштовати, како инвеститори не би били суочени са променом уговорених услова. То се видело и на проблему акциза на дуван у вези са потписивањем ЦЕФТА споразума.

протумачили као неспремност Владе да се суочи са наслеђем превелике задужености предузећа и њихове презапослености, што је потенцијалне инвеститоре преусмерило у суседне земље са којима Србија и Црна Гора имају закључене споразуме о слободној трговини[14]. Несумњива је порука ових запажања да се морају пронаћи одговарајућа решења за уочене проблеме уколико се жели појачан прилив СДИ, посебно у предузећа која имају нагомилане дугове и вишак запослених[15].

У ситуацији када се на прилив СДИ гледа као на кључни извор прилива страног капитала, треба имати у виду да СДИ могу одиграти одлучујућу улогу у трансформацији производне структуре привреде[16] и трансферу знања. Земље западног Балкана имају значајне потенцијале за привлачење СДИ кроз „разградњу" процеса производње и реалокацију одређених производних фаза, посебно ако се поједине фазе производње изместе дуж европских саобраћајних коридора. Ове могућности су утолико веће ако се има у виду мотивисаност страних инвеститора да улажу на већа тржишта са растућом куповном моћи. СДИ могу знатно побољшати извозне перформансе привреде, посебно ако се ради о "вертикалном" типу инвестиција[17]. Дакле, СДИ истовремено теже да "освоје" домаће тржиште али и да појачају извозне потенцијале домаће привреде. Јасно је да је за тржиште Србије далеко значајнији потенцијални прилив извозно усмерених СДИ, па у том правцу треба обликовати и мере подстицања њиховог прилива. То је посебно значајно ако се има у

[14] Да би се смањили потенцијално штетни ефекти скретања трговине у зони слободне трговине, потребно је наставити са даљим отклањањем нецаринских препрека у трговини у овом региону.

[15] Српски менаџери, према студији (Jefferson Institute, 2003) навели су следеће чиниоце као ограничења у свом пословању: политичка нестабилност, високи порези, недовољно финансирање, незаштићена власничка права, преобимна регулатива и лоша инфраструктура. Истраживање које је спровео Jefferson Institute (2003) је показало да је слаба конкурентност домаћих предузећа пре свега последица недовољно развијених пословних канала (маркетинг), несташице кредитних средстава и неадекватне заштите домаће привреде. Као остале препреке за извоз, у овом истраживању се наводе неодговарајућа инфраструктура и низак технолошки ниво, као и динамичне промене у регулаторном окружењу.

[16] Анализа узорка земаља у развоју, коју је извршио Shafaeddin (2005), је показала да изградња производних капацитета за постизање одрживог извоза и побољшање његове структуре захтева инвестиције. Друкчије речено, инвестиције су биле главни фактор који је допринео структурним променама и повећању конкурентности новоиндустријализованих земаља на иностраном тржишту. То потврђује тезу о инвестицијама као главном фактору раста извоза (Amsden, 2001, поглавље 4 и 5)

[17] "Хоризонталне" инвестиције углавном имају за циљ домаће тржиште, док "вертикалне" СДИ теже оптималној географској алокацији различитих фаза производње унутар мултинационалне компаније, и углавном имају за циљ извоз у правцу даљих фаза производње или финални извоз на инострана тржишта. Распрострањено је мишљење да су хоризонталне СДИ чешћи облик инвестирања. Међутим, постоје и докази да се новији пораст СДИ у земљама у развоју дугује вертикалним СДИ (Hanson, Mataloni i Slaughter, 2001, Markusen i Maskus, 1999) Подсећања ради, треба споменути да већина емпиријских студија долази до закључка да су гравитациони фактори (величина тржишта и близина земље одакле долазе инвестиције) главна детерминанта СДИ (Lankes i Venables, 1996, Lim, 2001, Singh i Jun, 1996, Estrin, Huges i Todd, 1997, Brenton, 1999, Bevan i Estrin, 2000, Resmini, 2000, Carstensen i Toubal, 2003, Jannicki i Wunnava, 2004). Управо преко трговинских токова (Breuss i Egger, 1999, Di Mauro, 2000, Feenstra, Markusen i Rose, 2001), гравитациони модел објашњава око 60 % агрегатних токова СДИ, независно од посматраног региона. Пошто гравитациони фактори представљају егзогену величину, изгледају оправдани напори носилаца економске политике да привуку СДИ.

виду да је досадашњи прилив СДИ изван процеса приватизације прилично скроман. Demekas и остали (2004) анализирали су карактеристике СДИ у 14 земаља југоисточне Европе. У погледу стања инвестиција, Србија и Црна Гора су се у 2003. години налазиле на 10. месту, што их је сврстало у претпоследњу групу земаља, скупа са Бугарском и Словенијом. Неповољнији положај од Србије и Црне Горе су имале следеће земље: Босна и Херцеговина, Албанија, Македонија и Молдавија. Demekas и остали (2004) сматрају да Србија и Црна Гора имају много веће потенцијале за привлачење СДИ изван процеса приватизације, у односу на постојеће перформансе. Формирање кластера у Србији би могло да буде значајан окидач снажнијег прилива СДИ у наредним годинама[18]. Кластери би требало да се повежу са себи сличним кластерима у иностранству у циљу стварања могућности за повећање извоза.

Мада су предузећа, која су током процеса приватизације прешла у руке иностраних власника, почела да показују боље пословне карактеристике од неприватизованих предузећа, још увек се на СДИ гледа као на извор финансијских средстава, а не као на пакет развојних фактора (опрема, технологија, знање, тржишни канали, управљачке и организационе вештине) који би могли помоћи реструктурирању привреде Србије и стварању услова за повећање њене извозне конкурентности на стабилним основама. Успоравање процеса приватизације током 2004. године, недовољна величина домаћег тржишта, ригидност тржишта рада и неекономски ризици представљали су додатне препреке за снажнији прилив СДИ[19].

Потребно је да све земље западног Балкана утврде своје приоритете привредног развоја и спроведу политике подстицања прилива СДИ. Мада се ради о генералној потреби, свака земља је случај за себе. Визија привредног развоја треба да садржи оквире за подизање конкурентности домаћих предузећа јер ће се она, у блиској будућности, суочити са растућом конкуренцијом земаља са ниским трошковима рада. Потпунија интеграција земаља југоисточне Европе у оквиру ЦЕФТА 2006 може допринети порасту продуктивности у региону, што би се могло позитивно одразити на конкурентност предузећа на светском тржишту. Повољнија инвестициона клима може подстаћи не само прилив СДИ већ и пораст домаћих приватних инвестиција. Пораст улагања у образовање и повећање квалитета и обима радних вештина је предуслов да се земље западног Балкана одвоје од постојеће извозне структуре која је осетљива на конкуренцију из земаља са ниским дохотком. Не треба заборавити ни изложеност овој конкуренцији на домаћем тржишту до које ће доћи због пораста његове отворености.

---

[18] Новија истраживања показују да само отварање привреде није довољно за снажнији прилив СДИ. Оцењује се да је потребно формирање производне структуре која може да одбаци снажне екстерне ефекте, што би инвестиције учинило ефикаснијим. Мада су домаћи инвеститори важан чинилац у формирању кластера, потребно је ангажовање и страних предузећа, како би се ефикасност кластера подигла на виши ниво (Yehoue, 2005)

[19] За разлику од распрострањеног уверења у Србији да је квалификована домаћа радна снага један од фактора привлачења СДИ, има и мишљења да су локални радници недовољно обучени, недовољно вредни и прилично нелојални, што у почетку ствара проблеме страним инвеститорима (*Економист*, бр. 278, 19. септембар 2005. године).

5. Закључне напомене

Земље западног Балкана се суочавају са растућом конкуренцијом на унутрашњем тржишту. Иако су привукле значајне износе страног капитала, како задуживањем тако и приливом СДИ, земље региона још увек нису успеле да значајније унапреде конкурентност извоза, што може довести до проблема у платном билансу након ступања у чланство ЕУ. Земље настале на рушевинама бивше СФРЈ су доживеле значајан пад производње и трговине након њеног распада. Распад земље и штете проузроковане санкцијама још увек имају дубок утицај на привреду Србије.

Већа укљученост земаља западног Балкана у међународне производне мреже може довести до повећања удела извоза радно интензивних производа у њиховом укупном извозу. У почетним фазама транзиције већина земаља југоисточне Европе се ослањала на извоз интензиван неквалификованим радом, у оквиру међународних куповних ланаца за текстил и намештај. Неке од ових земаља су успеле да направе заокрет у погледу повећаног извоза производа који су интензивни квалификованим радом, посредством производних мрежа које обухватају аутомобилску индустрију и индустријске гране информационих технологија (у којима постоји исто власништво вертикално интегрисаних фаза процеса производње, и углавном је резултат СДИ).

Политика подстицања прилива СДИ може повољно деловати на њихов прилив у земље западног Балкана. Јачање инфраструктуре (посебно саобраћај и телекомуникације) знатно појефтињује пословање, што је претпоставка за повећање конкурентности и остваривање већих профита. Страни инвеститори приликом одлучивања о инвестирању паралелно процењују потенцијалне профите и ризике пословања, тако да је за земље западног Балкана важно да и даље смањују ризике, уз већ запажена унапређења на подручју инфраструктуре.

Растућа конкуренција на тржишту ЦЕФТА треба да створи задовољавајућу основу за лакше интегрисање овог региона у ЕУ. Структурне промене производње и извоза, које се остварују уз прилив СДИ, треба да допринесу порасту учешћа извоза у БДП-у, али и јачању конкурентности предузећа на страном тржишту. Претпоставка за већи прилив страног капитала је стварање повољне инвестиционе климе у земљи и растуће учешће домаћих инвестиција у укупним фиксним инвестицијама. Тиме јача поверење страних инвеститора, од којих се очекују растуће инвестиције у земљама западног Балкана и након завршетка процеса приватизације.

Литература

1. Albanian Business and Investment Agency (2008), *Fact Sheet No. 4: Labor Costs and Regulations.*
2. Amsden, Alice (2001), *The Rise of "The Rest": Challenges to the West from LateIndustrializing Economies* (New York: Oxford University Press).
3. Bartlett, Will (2009), "Regional integration and free-trade agreements in the Balkans: opportunities, obstacles and policy issues", Econ Change Restruct, pp. 25-46., http://www.springerlink.com/content/y6444507480m1421/fulltext.pdf
4. Bevan, Alan, and Saul Estrin (2000), *The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies*, CEPR Discussion Paper No. 2638, London: Center for Economic Policy Research.
5. Brenton, Paul, Francesca di Mauro, and Matthias Lücke (1999), "Economic Integration and FDI: An Empirical Analysis of Foreign Investment in the EU and in Central and Eastern Europe," *Empirica*, Vol. 26, No. 2, pp. 95-121.
6. Breuss, Fritz, and Peter Egger (1999), "How Reliable Are Estimations of East-West Trade Potentials Based on Cross Section Gravity Analysis?" *Empirica*, Vol. 26, No. 2, pp. 81-94.
7. Broadman, Harry, (ed.) (2005), *From Disintegration to Reintegration: Eastern Europe and the former Soviet Union in International Trade*, Washington, DC: The World Bank.
8. Carstensen, Kai, and Farid Toubal (2003), "Foreign Direct Investment in Central and Eastern European Countries: A Dynamic Panel Analysis," *Journal of Comparative Economics*, Vol. 32, No. 1, pp. 3-22.
9. Demekas, Dimitri G., Balász Horváth, Elina Ribakova, and Yi Wu (2004), *Foreign Direct Investment in Southeastern Europe: How (and How Much) Can Policies Help?,* IMF Working Paper wp/05/110, Washington: IMF.
10. Di Mauro, Francesca (2000), *The Impact of Economic Integration on FDI and Exports: A Gravity Approach,* CEPS Working Document No. 156, Brussels: Centre for European Policy Studies.
11. Djankov, S. and B. Hoekman (2000), ''Foreign Investment and Productivity Growth in Czech Enterprises'', *Economic Review*, World Bank, Washington, D.C.
12. EBRD (2008), *Transition Report 2008: Growth in Transition,* London: EBRD.
13. European Commission (2009), *The Western Balkans in Transition*, Occasional Papers No. 46, Brussels.
14. Estrin Saul, Kirsty Hughes, and Sarah Todd (1997), *Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe*, UK: Cassel.

15. Feenstra, Robert C., James A. Markusen, and Andrew K. Rose (2001), "Using the Gravity Equation to Differentiate Among Alternative Theories of Trade," *Canadian Journal of Economics,* Vol. 34, No. 2, pp. 430-447.

16. Hanson, Gordon, Raymond J.Mataloni, and Matthew J. Slaughter (2001), *Expansion Strategies of the U.S. Multinational Firms,* NBER Working Paper No. 8433, Cambridge, Massachusetts: NBER.

17. IMF (2008), Republic of Montenegro: Selected Issues, IMF Country Report No. 08/49 (February), Washington: IMF.

18. Janicki, Hubert, P. and Phanindra V. Wunnava (2004), "Determinants of Foreign Direct Investment: Empirical Evidence from EU Accession Candidates," *Applied Econo-mics*, Vol. 36, No. 5, pp. 505-509.

19. Jefferson Institute (2003), *Competitiveness of the Serbian Economy,* Belgrade: Jefferson Institute.

20. Kathuria, Sanjay (Ed.) (2008), *Western Balkan Integration and the EU: An Agenda for Trade and Growth*, Washington, DC: The World Bank.

21. Ковачевић, Радован (2008), *Економски односи Србије са иностранством*, ЦИД Економски факултет, Београд.

22. Lankes, Hans-Peter, and Antony J. Venables (1996), "Foreign Direct Investment in Economic Transition: The Changing Pattern of Investments," *Economics of Transition*, Vol. 4, No. 2, pp. 331-47.

23. Lim, Ewe-Ghee (2001), *Determinants of, and the Relation Between, Foreign Direct Investment and Growth: A Summary of the Recent Literature*, IMF Working Paper 01/175, Washington: IMF.

24. Markusen, James, R. M., and Keith E. Maskus (1999), *Discriminating Among Alternative Theories of the Multinational Enterprise*, NBER Working Paper No. 7164 Cambridge, MA: NBER.

25. MIGA (2006), *Investment Horizons: Western Balkans*, Washington, DC: World Bank.

26. Mitra, Pradeep (2008), *Innovation, Inslusion and Integration: From Transition to Convergence in Eastern Europe and the Former Soviet Union*, Washington, DC: The World Bank.

27. Radelet, Steven, and Jeffrey Sachs (1998), "Shipping Costs, Manufactured Exports, and Economic Growth." Unpublished paper, Washington, DC: World Bank.

28. Resmini, Laura (2000), "The Determinants of Foreign Direct Investment in the CEECs: New Evidence from Sectoral Patterns," *Economics of Transition*, Vol. 8, No. 3, pp. 665-89.

29. Shafaeddin Mehdi, S. (2005) *Trade Policy at the Crossroads: The Recent Experience of Developing Countries*, London: Palgrave MacMillan.

30. Singh, Harinder, and Kwang W. Jun (1996), "The Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries," *Transnational Corporations*, Vol. 5, No. 2, pp. 67-105.
31. UNCTAD (2005), *World Investment Report 2005*, Geneva: UNCTAD.
32. UNCTAD (2007), *World Investment Report 2007*, New York and Geneva: UNCTAD.
33. World Bank (2004), *Serbia Investment Climate Assessment* (December), Washington: The World Bank.
34. World Economic Forum (2008-2009), *The Global Competitiveness Report 2008-2009*.
35. Yehoue, E.B. (2005), *Clusters as a Driving Engine for FDI*, IMF working paper No. 193, Washington: IMF.
36. http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/data.htm
37. http://www.ebrd.com/country/sector/econo/stats/index.htm
38. http://www.weforum.org/documents/gcr0809/index.html

Радован Ковачевић

THE COMPETITIVENESS OF EXPORTS FROM THE WEST BALKANS COUNTRIES – A VIEW ON SERBIA

Summary: This paper analyzes the competitiveness of exports from the West Balkans countries, with special emphasis on the economy of Serbia. It draws attention to the basic factors that affect the competitiveness of exports, with comparisons between the West Balkans countries. It examines the flows of foreign direct investment, production costs, export intensity according to the level of work qualification. It analyzes the involvement in international production networks as an important channel of entry to foreign markets, especially from the point of view of participation of parts and components in exports. Starting from the importance of foreign direct investment (FDI) to improve the structure and raise the quality of export products, the paper analyzes their impact on competitiveness and investment climate as a factor for attracting FDI.

***Key words*:** FDI, export, production costs, competitiveness.

Проф. др Перица Мацура, редовни професор
Економски факултет
Бања Лука

УДК 659.113.25:658.8.013

ПРИЛОГ КЛАСИФИКАЦИЈИ ФАКТОРА КОЈИ УТИЧУ НА ПОНАШАЊЕ ПОТРОШАЧА

Апстракт: У овом раду је примјеном системско-управљачког приступа дат нов прилог класификацији фактора који детерминишу понашање потрошача. Уважавајући основне принципе опште теорије система анализирани су фактори улаза, процеса и излаза који значајно утичу и опредјељују коначно понашање потрошача. Потрошач је посматран као управљачки систем, али и као систем којим се управља. Потрошач је дефинисан као индивидуа која без обзира на разлике обухвата категорије купца, корисника и сл.

Кључне ријечи: маркетинг, понашање потрошача, фактори, класификација, системски приступ.

1. Увод

Индивидуа приликом избора и куповине неког производа или услуге не дјелује у потпуности рационално, али ни потпуно емоционално, већ у зависности од ситуације у окружењу долази до комбинације ових дјеловања која узрокују куповину. У зависности од ситуације у овој комбинацији некад може да превлада рационално дјеловање, некад емоционално, а некад може да дође до равномјерног утицаја ових дјеловања. Тако на примјер, у ситуацији када немамо пуно времена приликом избора неког производа, једна особа ће избор извршити на основу брзог поређења цијена сличних производа, друга ће тражити мишљење продавца, трећа ће донијети одлуку на основу изгледа производа, четврта ће одабрати производ који јој је „први при руци", пета... Међутим, иако понашање неког хипотетичког потрошача може „на први поглед" изгледати веома непредвидиво, развој маркетинга, понашања потрошача[1], психологије, социологије и њима сродних наука и научних дисциплина учинили су да се спознају и уобличе одређене правилности у овом понашању. Свака од наведених наука, научних дисциплина и процеса дала је свој допринос у дефинисању и смањењу непредвидивости понашања потрошача.

[1] Као научна дисциплина.

2. Класификација фактора - Утицаји на понашање потрошача

Међу бројним моделима понашања потрошача[2], идентификовани су исто тако бројни фактори који утичу на ово понашање. Ове факторе можемо потпуно или дјелимично контролисати или не можемо контролисати, али њихов утицај на понашање потрошача је неспоран. Исто тако, фактори могу потицати из различитих извора, тј. једни могу да потичу из окружења, а други чине саставни дио личности индивидуе, па тако постоје интерни и екстерни фактори утицаја. Како већина маркетиншких модела припада групи управљачких модела, у нашем случају би досљедна класификација фактора подразумијевала коришћење појединих фаза (елемената) управљачког система као критеријума за класификацију. Како структуру сваког управљачког система чине његови елементи и везе класификација фактора према њиховом дјеловању на улаз, процес или излаз управљачког система испуњава захтјеве систематичности и прегледности.

У факторе који дјелују на улаз управљачког система спадају стимуланси и то:

- маркетиншки стимуланси: производ, цијена, промоција и дистрибуција;
- остали стимуланси: економски, географски, технолошки, политички, културни, демографски.

У факторе који дјелују на процес управљачког система спадају:

- социолошки: култура, субкултура, друштвени слој, референтне групе, релевантне групе, лидери – вође мишљења, породица, улога и статус;
- персонални: године старости, фаза живота, занимање, економске околности, стил живота, мишљење о самоме себи;
- психолошки: мотивација, перцепција, изложеност, пажња, разумијевање, прихваћање, памћење и заборављање поруке, учење, вјеровање, ставови;

У факторе који дјелују на излаз управљачког система спадају:

- карактеристике процеса одлучивања, ситуације у куповини, ниво ангажованости у куповини, степен (не)планираности куповине.

3. Фактори који дјелују на улаз управљачког система

Маркетиншки стимуланси припадају групи потпуно контролисаних фактора којима се дјелује на потрошача, с циљем да он одабере и купи одређен производ или услугу. Производ представља објекат којим се задовољавају потребе и жеље потрошача. Карактеристике производа одређују његову употребну вриједност, односно вриједност перципирану од стране потрошача, која је одређена могућностима производа да задовољи његове потребе и жеље. Што производ у већем степену задовољава потребе и жеље потрошача, он је за њега вреднији. Цијена представља новчани израз употребне вриједности неког производа и

[2] Kotlerov(i), Nikozijin, Markovljev(i), EKB, Hauard-Šetov, Hauardov CDM, Šetov, Kiner-Berthardov модел; Betmanov информациони модел; модел групног одлучивања у куповини; Kuperov модел анализе потрошача...

категорију (мјеру, еталон) којом се различите употребне (перципиране) вриједности производа упоређују једне са другима. Потрошачи упоређују односе између употребне вриједности и цијене различитих производа и на тај начин формирају ставове о испорученој вриједности производа. Цијена није статична димензија производа, већ се њоме може активно дјеловати на потрошача с циљем да он купи одређени производ. Због тога цијена и јесте стимуланс, јер се промјеном цијене мијења и испоручена вриједност за потрошача, а тиме и вјероватноћа куповине одређеног производа. Потрошаче је потребно упознати са карактеристикама производа, њиховим предностима и специфичностима. Што се потрошачи детаљније упознају са неким производом, процјена његове употребне вриједности биће реалнија, а тиме ће и став о његовој испорученој вриједности бити прецизнији. Одређен производ може посједовати карактеристике изузетног квалитета, може имати високу употребну вриједност и релативно ниску цијену, потрошачи могу бити веома добро информисани о карактеристикама овог производа, да желе да купе производ, али да га једноставно не купују јер им овај производ није доступан. Због тога дистрибуција представља један од основних маркетиншких стимуланса који омогућава да производ у непромијењеној форми буде доступан потрошачима. Производ, цијена, промоција и дистрибуција представљају основне инструменте маркетиншког микса којима се утиче на понашање потрошача с циљем да он купи и користи одређен производ у дужем временском интервалу.

Стимуланси који потичу из окружења и који нису под контролом (не)привредног субјекта, али чији утицај на понашање потрошача је евидентан и неспоран, припадају групи осталих стимуланса. Економски, географски, технолошки, политички, културни, религијски и демографски фактори припадају овој групи стимуланса.

Од економских фактора који утичу на понашање потрошача најзначајнији утицај има висина дохотка потрошача. Висина дохотка утиче на потрошача тако да он у појединим (честим) ситуацијама одабира производе које мора да купи, а не оне које жели да купи. Другим ријечима, потрошач у неким ситуацијама свјесно купује производе који имају нижу испоручену вриједност, јер нема довољно новчаних средстава да купи производ са вишом испорученом вриједношћу. Одабир врсте и количине неког производа зависи од висине дохотка потрошача. Структура просјечне потрошачке корпе породица које живе у земљама са високим дохотком се знатно разликује од структуре просјечне потрошачке корпе породица које потичу из земља са ниским дохотком. У земљама са ниским дохотком per capita у просјечној потрошачкој корпи доминирају производи који припадају групи нетрајних потрошних добара. Трајна добра се рјеђе купују, односно вијек коришћења трајних потрошних добара је релативно дуг. Изражено је рационално (цјеновно) одлучивање у куповини, експериментисање приликом одабира производа је смањено, купују се производи провјереног квалитета. За разлику од нужних добара, луксузна добра имају мало учешће у структури потрошачке корпе, издаци за културу и образовне производе и услуге су нижи, итд.

Географски фактори, географски положај земље у којој потрошач живи (близина мора, надморска висина, број ријека и језера, рељеф,...), карактер климатских услова (температура, број кишних дана, вјетровитост...), карактер флоре и фауне,

утичу на особеност потрошње и начина коришћења појединих производа. Разликоваће се понашање потрошача који живи у поларним предјелима од понашања потрошача који живи у тропским предјелима, нпр. врста одјеће и обуће коју користе, врста и начин исхране, потрошња енергената и сл. Потрошачи који живе уз море користиће друкчију храну у односу на оне који живе у унутрашњости копненог дијела.

Технолошки развој значајно утиче на промјене у потрошњи, преференцијама и навикама потрошача. Технолошким прогресом се: побољшавају карактеристике постојећих производа у задовољењу потреба и жеља; на нов начин се задовољавају потребе и жеље преко креирања нових производа; проширује се употребљивост производа; производи постају доступнији потрошачима. Првобитно је паста за зубе била производ којим се уклањала нечистоћа из усне шупљине. Њеним развојем овај производ је проширио употребну вриједност, тако да је њиме освјежаван дах, уклањан каменац и каријес, штитиле су се десни, избјељивала зубна цаклина. Жеља потрошача за блиставим осмијехом, бијелим, чистим и здравим зубима, свјежим дахом који дуго траје утицала је на проширење употребне вриједности зубне пасте. Рачунари су почетком новог миленијума постали доступни већини становника без обзира на доходак и занимање, док су 20 година раније били доступни једино особама са посебним рачунарским знањима и вишим дохотком. Технолошки прогрес је утицао на једноставнију употребу и нижу цијену рачунара, а тиме и њихову већу доступност.

Политички фактори утичу на општу друштвену и привредну стабилност земље, што утиче на стабилност друштвеног понашања и дохотка појединаца и њихових породица. Друштвена стабилност и доходак утичу на карактер потрошње, односно на однос између финалне и инвестиционе потрошње, структуру потрошње и временски распоред потрошње. У политички нестабилним земљама привредна клима је нестабилна и „нездрава“[3], инвестициона улагања су ниска због високог ризика, доходак per capita и штедња су ниски, потрошња ниска, са структуром у којој доминирају нетрајна потрошна добра. Потрошачи су краткорочно оријентисани и теже задовољавању најнужнијих потреба.

Пол, године старости, занимање и степен образовања појединца, број становника, густина насељености, просјечна старост и животни вијек становништва, распоред насељености - однос између урбаног и руралног становништва, динамика насељености - миграције становништва, однос између радноактивног и неактивног становништва, степен запослености становништва, су демографски фактори који, сваки на свој начин, утичу на понашање потрошача и тражње.

Пол појединца утиче на његово понашање у потрошњи. Биолошке разлике, архетипи и културолошке разлике између мушке и женске популације утичу на њихово различито понашање у куповини и потрошњи. Приликом куповине одјеће и обуће, хигијенских и козметичких производа, покућства, склоностима према естетским, техничким, ергономским карактеристикама производа, разликује се понашање потрошача женског пола од потрошача мушког пола. Куповина обуће са високим потпетицама, сукњи и хаљина, већа потрошња хигијенских и коз-

[3] Развијеност неслужбене, сиве и црне, економије, мита и корупције, безакоња. Слаб утицај и уређеност државних и јавних институција, краткорочни карактер привредне оријентације...

метичких производа, куповина посуђа и кухињских производа, већа склоност према естетским карактеристикама производа, типични су за потрошача женског пола.

Понашање у потрошњи потрошача различитих година старости се веома разликује. Играчке, слаткиши, производи за забаву, карактеристични су производи за дјецу као потрошаче. Куповина лијекова, превентивно-здравствених препарата, коришћења бањских и љекарских услуга чине карактеристичне производе старије популације. Маркетиншка истраживања дошла су до закључка да потрошаче можемо разврстати у неколико старосних скупина, усљед разлика у потрошњи. Те старосне групе обухватају дјецу, млађе тинејџере, старије тинејџере, младе од 18 до 25 и од 25 до 30 година, зреле од 30 до 40, од 40 до 55 и од 55 до 65 година, те старије изнад 65 година.

Појединци различитих занимања и нивоа образовања имају различите навике, склоности и преференције у потрошњи. Занимање утиче на то да неки појединци боље познају одређене производе и карактеристике производа од других појединаца. Тако на примјер, особа која има техничко занимање боље познаје техничке производе или техничке карактеристике производа, а на његово одлучивање при одабиру и куповини производа, ове карактеристике имаће пресудан утицај. Слично овоме, степен образовања потрошача утиче на специфичност његове потрошње, нпр. потрошачи који имају високо образовање биће склонији куповини књига од потрошача који имају низак степен образовања.

Број становника неког подручја првенствено утиче на обим агрегатне тражње. Што је већи број становника, већи је и потенцијал агрегатног нивоа тражње. Густина насељености утиче на повећање тражње за одређеним производима и услугама. Густо насељена подручја и градови имају повећану тражњу за инфраструктурним и комуналним производима и услугама, нпр. већа је тражња саобраћајних средстава и услуга, услуга одвоза отпадних материјала, електричне енергије, колективнх извора топлоте[4], итд.

Просјечна старост и просјечни животни вијек становништва имају велики утицај на тражњу производа и услугам који су специфични за одређену старосну доб. Уколико су просјечна старост и просјечни животни вијек становништва већи, тражња лијекова, медицинскх препарата, здравствених услуга, бањскх аранжмана биће релативно већа, а тражња намјештаја, дјечије опреме, играчака биће релативно мања.

Разлике између руралног и урбаног становништва узрокују одређене специфичности тражње. Рурално становништво карактерише мањи степен информисаности о карактеристикама производа, тако да потрошачи нису пробирљиви у одабиру производа и њихов степен лојалности према одређеним маркама производа је већи. Рурално становништво представља велике потрошаче алата, машина, оруђа, тврдих и течних горива, пољопривредних производа и машина, pick-up аутомобила и сл. Урбано становништво представља већинске потрошаче књига,

[4] Врло је тешко замислити да ће неко ко живи на 30. спрату неког градског небодера да носи угаљ или дрва да би загријао свој животни простор...

часописа, културних манифестација. Урбани потрошачи су избирљивији, склони мијењању марки и трендовски су оријентисани.

Миграције становништва, имиграције и емиграције, утичу на промјену карактера тражње. Велики број досељеника из земаља са другачијим културним особинама утичу на промјену навика у потрошњи и домицилног и досељеничког становништва. У САД до прије неколико деценија није постојао велики број мексичких, пакистанских, кинеских, тајландских, јапанских... ресторана, а данас их има много. Миграције село-град и град-село смањују разлике у тражњи између руралног и урбаног становништва. Мање учешће радно-активног становништва и велика незапосленост утичу на смањење тражње за инвестиционих добара, трајних потрошних добара, луксузних производа, а већу тражњу јефтинијих производа, појединих банкарских производа – краткорочних и средњорочних кредита, половних аутомобила и сл.

4. Фактори који дјелују на процес управљачког система

Карактеристике потрошача припадају групи фактора који дјелују на фазу процес (организам) у управљачком систему. Њихово дјеловање је двојаког карактера, јер поједини од ових фактора чине саставни дио процеса система, тј. организма потрошача, а неки од њих дјелују из окружења на процес. Оно што је битно је то да и једна и друга група на директан или индиректан начин утичу на понашање потрошача. Ове факторе можемо разврстати у три основне групе: социолошке, персоналне и психолошке факторе.

Код социолошких фактора нарочито је изражен двојак утицај на понашање потрошача. Дјеловање културе, супкултуре, друштвених слојева и породице утичу на формирање карактерних црта (особина) појединца, а самим тим и потрошача. Ови фактори чине дио структуре личности, тј. чине дијелове суперега[5]. Исто тако, ови фактори, заједно са референтним групама, релевантним групама, лидерима – вођама мишљења, улогама и статусима као социолошким факторима, утичу на понашање већ формиране личности појединца (потрошача).

Култура представља све што људи имају, мисле и раде као припадници једног препознатљивог друштва[6]. Култура обухвата све интелектуалне, вриједносне и материјалне тековине неког друштва. Досег развоја једног друштва опредмећен преко развијености и доступности умјетничких дјела различитих форми изражаја, научних дјела, општеприхваћених моралних и друштвених норми понашања, вјеровања и обичаја, друштвених и државних институција, архитектонских и инфраструктурних грађевина, материјално-техничких средстава... чине генералне форме развијености одређене културе. Култура утиче на то да се појединци обухваћени једном културом понашају на сличан начин. Утицај културе на понашање личности почиње од најранијег дјетињства. Утицај културе се преко

[5] Према Зигмунду Фројду и његовој психоаналитичкој теорији понашања појединца, структуру личности чине три међусобно повезана дијела, а то су: ид (оно), его (ја) и суперего (над-ја) који функционишу по "принципу јединства тројединог". Ид чини биолошки, его психолошки, а суперего морални дио личности.

[6] Ракита, Б. „Међународни маркетинг" Економски факултет, Београд, 1998. год, стр.124

родитеља и механизама васпитања преноси на дјецу која усвајају одређен вид општеприхваћеног понашања. Тако се стичу одређене навике које постају саставни дио личности, а чији утицај се манифестује на касније понашање појединца, па тако и на понашање у потрошњи. Ако једна култура, као што је индијска, нарочито вреднује физички изглед, љепоту појединца, од раног дјетињства појединци ће се учити о значају ове вриједносне норме, што ће утицати на њихово понашање и у потрошњи преко повећане потрошње козметичких производа. Религија, као посебан културолошки феномен, утиче на понашање у потрошњи. У току поста начин исхране се разликује од свакодневног, што утиче на потрошњу одређених производа, рибе, уља, воћа и поврћа. Трендови, стилови и мода као културне појаве[7] (феномени) утичу на понашање у потрошњи већ формиране личности. Велика тражња одјеће која је у моди утиче на њену повећану потражњу за истом.

Култура није хомогена, већ мање или више диверзификована и хетерогена категорија. У оквиру једне културе можемо разликовати већи или мањи број културолошких група које се међусобно разликују по разним критеријумима, вриједносним нормама које уважавају, степену организованости, односу према одређеним друштвеним појавама које називамо супкултуром. Покрет „зелених", „хипи" покрет, разне религијске и вјерске групе, етничке групе, друштва за заштиту животиња, друштва за заштиту људских права, „поп култура", „рок култура", антиглобалистички покрети, пацифистички покрети, разне неформалне групе - нпр. појединаца који воде здрав начин живота, појединаца који се баве рекреативним спортом, вегетаријанаца, припадају супкултурном феномену. Појединци који припадају некој од супкултурних група имају изграђен чврст и непоколебљив став према одређеним појавама које утичу на њихово понашање, па тако и на мању или већу специфичност њиховог понашања у потрошњи. Уколико у једној култури велики број људи упражњава вегетаријански начин исхране, повећана је потрошња прехрамбених производа искључиво биљног поријекла.

Висина дохотка појединца, односно његове породице узрокује раслојавање становништва неке земље по доходовном критеријуму. Расположива висина дохотка узрокује различите могућности за развој појединца и његове породице, што утиче на постојање разлика у општем понашању, а тиме и на постојање разлика у потрошачким навикама. Доходовна различитост предузећа условљава постојање друштвених слојева. Припадници појединих друштвених слојева се разликују по образовању, занимању, животном стилу, управо због разлика у нивоу расположивог дохотка. *„Друштвени слојеви су релативно хомогене и трајне групе унутар друштва, које су хијерархијски уређене и чији чланови дијеле сличне вриједности, интересе и понашање."*[8]

Социологија познаје различите типове подјела унутар друштва. Најгрубља подјела је на богате и сиромашне, подјела на сиромашну, средњу и богату класу, на радничку, управљачку и капиталистичку класу, кастинске односе... Подјела коју ћемо ми користити подразумијева подјелу на: најнижи слој, виши нижи слој,

[7] Трендови, стилови и мода могу се препознати у понашању, одијевању, врсти музике, сликарства итд.

[8] Kotler, Ph., Upravljanje marketingom, Mate, Zagreb, 2001, str. 173.

раднички слој, средњи слој, виши средњи слој, нижи горњи слој и виши горњи слој.[9] Најнижем слоју припадају јако сиромашне особе, односно особе без посла и оне које живе на социјалној помоћи. Вишем нижем слоју припадају особе које раде, које су слабо плаћене, које су нижег образовања и које нису на социјалној помоћи. Радничком слоју припадају просјечно плаћени фабрички и административни радници. Припадници овог слоја су конзервативни у куповини. Купују производе провјереног квалитета који нису скупи. Нису чести купци производа и услуга који ће допринијети њиховом образовању и културном напретку. Средњи слој се по дохотку значајно не разликује од претходног слоја. Међутим, припадници овог слоја теже да они сами и њихова дјеца пређу у виши слој, због тога су велики потрошачи трендовских производа, образовних и културолошких услуга. Вишем средњем слоју припадају професионалци, независни пословни људи и менаџери који нису наслиједили ни породични статус ни богатство. Велики су потрошачи производа и услуга који ће им унаприједити образовање. Купују аутомобиле, намјештај, бијелу технику и остале производе „са стилом (имиџом)". Припадници нижег горњег слоја су зарадили високе приходе и богатство због успјешног бављења професијом или самосталним пословањем. Потрошачи су статусних и луксузних производа: велике куће, јахте, скупи аутомобили, базени, скупо образовање за дјецу. Тежња им је да буду прихваћени у виши горњи слој. Вишем горњем слоју припадају особе које су наследиле велика породична богатства и које долазе из „познатих и угледних" породица. Доста новца троше на организовање добротворних догађаја, куповину накита, антиквитета, добро образовање. Нису хвалисави, разметљиви, не теже истицању, желе да их други прихвате као нормалне људе.

Породица је друштвена форма која доминантно утиче на антрополошки, психолошки и социолошки развој појединца. Дијете у најранијој младости у породици почиње да стиче одређене навике које ће усмјеравати његов даљи развој. Васпитавањем, тј. коришћењем механизма награђивања и кажњавања, родитељи утичу на понашање дјетета и тако обликују основу његових карактерних особина. Највише утицаја на креирање одређених склоности, навика, ставова, мишљења појединца има породица. Склоност према заштити природе, навике у потрошњи, ставови према одређеним друштвеним вриједностима - нпр. значају образовања, мишљења о разним појавама и темама из окружења формирају се под великим утицајем породице. Навике и склоности у исхрани, одијевању, хигијени, образовању, утичу на избор и потрошњу одређених врста прехрамбених производа, врсте одјеће, одређене литературе.

Постоји више типова породица, па тако разликујемо: ужу породицу – муж, жена и њихова дјеца; ширу породицу - бака, дјед, муж, жена и њихова дјеца, тетке, стричеви, ујаци; примарна породица - породица у којој појединци као дјеца одрастају; секундарна или створена породица – породица коју формира појединац ступајући у брак са особом супротног пола; патријархална и грађанско-либерална породица. Сваки од наведених типова породица испољава одређене специфичности у потрошњи. Тако, разлике у потрошњи уже и шире породице, у условима када ове породице живе у једном домаћинству, потичу од разлика у броју чланова

[9] Kotler, Ph, Upravljanje marketingom, Mate, Zagreb, 2001, str. 176.

ових породица. Велика паковања прехрамбених производа, машине за прање посуђа и рубља и фрижидери већег капацитета, обраћање пажње на гратис паковања и снижења цијена, представљају типичне производе које купују и потрошачке стимулансе које уважавају чланови ширих породица. Промјене у карактеру породице у неком друштву, број склопљених бракова, број развода, промјене у броју чланова створене породице, утичу на трендове у потрошњи. Тако ће повећање броја развода утицати на повећање тражње за стамбеним просторима, намјештајем, бијелом техником, аутомобилима и сл.

Поред породице, утицај на појединца, односно потрошача имају референтне, релевантне и аспирационе групе. Ове групе могу бити формалног или неформалног типа. Референтне групе чине скупине појединаца које на директан или индиректан начин утичу на понашање појединца. Ставове и мишљења припадника референтних група уважавају и прихваћају појединци и понашају се у складу са њима. Ако неки појединац има склоност према заштити животне средине, став удружења за заштиту природе о карактеристикама одређених производа утицаће на његово понашање у потрошњи. Релевантне групе су групе које на директан начин утичу на понашање појединца, без обзира да ли он жели или не жели овај утицај. Ако управа неког предузећа жели да се њени запослени облаче на тачно одређен начин, било који запосленик ће морати да прихвати овакву одлуку или ће изгубити посао. Због тога ће поједини запослени купити, на примјер одијело, иако га прије нису никад куповали. Аспирационе групе су групе којима појединац жели да припада и да га припадници тих група прихвате. Ови појединци опонашају понашање припадника аспирационих група. Вриједности које аспирационе групе уважавају, појединци који им желе припадати, такође, исте вриједности уважавају и прихваћају. Препознатљивост аспирационих група у било ком манифестном облику утиче на понашање појединаца који желе да им припадају. Ако припадници одређене аспирационе групе одијевају препознатљиву одјећу, возе одређене аутомобиле, слушају одређену музику, посјећују тачно одређена мјеста, појединци који желе да им припадају понашаће се на идентичан начин, куповаће сличну одјећу и аутомобиле, посјећиваће иста мјеста, слушаће сличну музику, куповаће одређене прехрамбене намирнице и сл.

У сваком друштву постоје појединци који се издвајају од других чланова друштва. Они су се издвојили као врхунски стручњаци и професионалци у својим занимањима, а њихова мишљења и ставове прихваћају остали чланови предузећа. Ови појединци представљају вође мишљења, а издвојили су се својим знањима и вјештинама од осталих чланова референтних група. Због њихових способности, вођама мишљења, односно њиховима ставовима и судовима, вјерују остали појединци. Вође мишљења формално и неформално комуницирају са јавношћу и на тај начин емитују поруке које на директан или индиректан начин утичу на потрошача. Изношење позитивног става о квалитету спортске опреме Nike од стране Мајкла Џордана, као вође мишљења, знатно је утицало на потрошачев избор, а Nike је постао лидер на свјетском тржишту спортске опреме.

У личне или персоналне факторе који утичу на понашање појединца у потрошњи спадају: старосна доб, фаза живота, занимање, економске околности, стил живота, улога и статус и карактерне особине појединца.

Фазе живота појединца и фазе животног циклуса породице представљају карактеристичне дијелове у развоју појединца и његове породице које почињу од његове ране младости и трају све до његове дубоке старости. Фаза животног вијека појединца почиње у његовој раној младости, односно доб дјетета који траје до 7. године, затим настаје период дјечаштва, од 7. до 14. године, тинејџерски период од 14. до 18. године, младе од 18 до 25 и од 25 до 30 година, зреле од 30 до 40, од 40 до 55 и од 55 до 65 година, те старије изнад 65 година. Свака фаза живота појединца манифестује се на његово понашање у потрошњи. Играчке, слаткиши, производи за забаву су карактеристични производи за дјецу као потрошаче. Куповина лијекова, превентивно-здравствених препарата, коришћења бањских и љекарских услуга чине карактеристичне производе старије популације. Од 18. године и стања када се појединац одвојио од родитеља почињу фазе циклуса породице. Ови циклуси се односе на створену породицу појединца. Постоји девет фаза животног циклуса породице[10], а то су: момаштво/дјевојаштво – млади самци који не живе са родитељима и који имају приходе које самостално зарађују. Куповина основног намјештаја, бијеле технике, мањих аутомобила, путовања, карактеристични су за ову фазу. Млади вјенчани парови без дјеце – имају највећу стопу куповине трајних потрошних добара. Купују веће аутомобиле, стамбене јединице, намјештај, бијелу технику. Пуно гнијездо I – млади брачни парови са једним дјететом млађим од 6 година. Веће машине за прање и сушење рубља, дјечије потрепштине, педијатријске услуге, услуге чувања дјеце, представљају типичне потрошне производе ове фазе. Пуно гнијездо II – парови који имају дијете које је старије од 6 година. Потрошња прехрамбених производа, бицикли, рачунари, производи и услуге за образовање и одгој дјеце одузимају највећи проценат прихода породице у овој фази. Пуно гнијездо III – старији парови са дјецом која су зависна од њихових прихода. Нов намјештај и бијела техника, нов аутомобил, породична путовања, трендовска одјећа за дјецу су производи породице која је у фази пуног гнијезда III. Празно гнијездо I – старији парови који имају дјецу која не живе са њима. Купују нове куће, одморе, поклоне, луксузну робу, пуно штеде. Празно гнијездо II – старији парови код којих је један супружник у пензији, а други ради. Ови фазу циклуса породице карактерише смањење прихода. Купују здравствене производе и услуге, бањске одморе, превентивне медицинске производе. „Једини преживјели који ради“ – приходи су релативно добри, а продаје се сувишна имовина. „Једини преживјели у пензији“ – нагло смањење прихода, изражене потребе за љубављу, сигурношћу, пажњом, велика потрошња медицинских производа и услуга. Битно је примијетити да се свака фаза животног циклуса породице разликује по приходној способности, броју и животној доби чланова породице, а отуда потичу разлике и у потрошњи у појединим фазама развоја породице које треба уважити при одабиру циљне групе потрошача.

Економске специфичности појединца, односно висина и сталност личног прихода, уштеђевина, наслијеђена имовина, битно утичу на структуру његове потрошње. Другим ријечима, што је резидуални приход појединца већи, већа су и његова средства за куповину неконвенционалних производа. На примјер, ако је

[10] Kotler, Ph, Upravljanje marketingom, Mate, Zagreb, 2001, str. 180.

појединац наслиједио кућу или стан, он ће своје приходе преусмјерити на куповину других производа и услуга или на штедњу. Праћење промјене стопе штедње становништва одређује структуру агрегатне тражње (потрошње). Ако стопа штедње расте, рашће понуда новца код банака, каматне стопе биће мање, а трајна потрошна добра и инвестициона добра биће доступнија већем броју становника.

Начин на који особа живи, представља њен стил живота. Стил живота се огледа кроз специфичност и препознатљивост понашања појединца у обављању одређених и свакодневних животних активности. Стил живота је начин живљења неке особе изражен кроз њене активности, мишљења, интересе, вриједности које уважава, ставове и увјерења. Иако двије особе могу припадати истој култури, супкултури и друштвеном слоју, имати иста занимања, а да се ипак њихово понашање, начин размишљања, њихови интереси, навике у куповини значајно разликују. Потрошач ће куповати производе и користити услуге који су у складу са његовим животним стилом. Због тога се животни стилови и користе у сегментацији тржишта. Психографским методама[11] се одређују карактеристични животни стилови у неком друштву, како би се производ или услуга прилагодили одређеном животном стилу. Компанија за тржишна истраживања McCann-Erickson London идентификовала је четири карактеристична животна стила код Британаца: авангардисти – особе које су заинтересоване за промјене; просвјећеници – особе које његују традиционалне вриједности британске културе; камелеони – особе које слиједе већину; мјесечари – песимистичне особе које су вјечити губитници.[12] Ову информацију компаније су могле искористити како би своје производе и услуге прилагодили неком од наведених животних стилова британских потрошача.

Друштвену улогу представљају активности и задаци које поједине друштвене форме или друштво у цјелини очекују од појединца да их изврши. Особа може имати више улога, што зависи од броја друштвених формација којим припада. Улога родитеља у створеној породици, дјетета у примарној породици, улога због припадништва политичкој партији, удружења за заштиту природе, запосленика и сл. Свака од наведених улога ће се одразити на понашање у куповини и потрошњи појединца. У улози родитеља појединац ће изражавати сасвим другачије понашање у куповини, него када се налази у улози запосленика неке фирме. Свака улога доноси и одређен друштвени статус који је везан за ту улогу. Статус одређује позицију појединца у друштву. Друштво различито вреднује улоге које имају појединци у друштву и на основу тих разлика произилазе различити друштвени статуси. У западноевропским земљама улога појединца као адвоката, топ-менаџера, хирурга или судије има виши статус од осталих занимања. Одређен статус имплицира одређену врсту понашања, па тако и понашања у куповини. Топ-менаџери ће возити луксузне аутомобиле, храниће ће се у ексклузивним

[11] Методе којима се потрошачи разврставају у хомогене групе на основу сличних, односно различитих мишљења, активности, интереса, вриједности које уважавају, демографских карактеристика. VALS (Values and Lifestyles), AIO (Activities, Interests, Opinions), LOV (Lists of Values), PRIZM (Potential Rating Index by Zip Market) су неке од психографских метода.

[12] Kotler, Ph, Upravljanje marketingom, Mate, Zagreb, 2001, 181 str.

ресторанима, имаће велике куће, њихова дјеца ће се образовати у елитним школама и универзитетима...

Карактерне особине неке личности, аутономност, самопоуздање, амбициозност, комуникативност, социјализованост, склоност према ризику, флексибилност, склоност према лидерству, офанзивост/дефанзивност у комуникацији, оптимистичност/песимистичност, самоперцепција, утичу на понашање појединца у куповини и потрошњи. Прилагођавање производа и услуга према одређеним карактерним профилима може имати значајне маркетиншке, тржишне и продајне ефекте. Особе које су аутономне, амбициозне и чији је степен самопоуздања висок, куповаће производе којима се подржавају ове њихове карактерне особине, тј. производе који су аутентични, оригинални, који се истичу од осталих сличних производа. Особе које нису превише друштвене (социјализоване) неће излазити у ресторане и кафиће који превише посјећени и у којима је фреквенција одласка и доласка гостију велика.

Уколико желимо да откријемо „унутрашње" узроке понашања потрошача, неопходно је идентификовати особености психолошких фактора, односно потребно је проучити мотивацију, перцепцију (перцептивни процес), процес учења, увјерења и ставове потрошача. Ако потрошача посматрамо као управљачки систем, претходно наведени фактори дјелују као стимуланси који треба да се обраде у организму потрошача и да резултирају одређеним одговором. Управо, „механизам" који обрађује стимулансе у организму особе одређен је мотивацијом, перцептивним процесом, процесом учења, увјерењима и ставовима. Мотивација почиње потребом, односно извором одређене унутрашње, тјелесне, физиолошке тензије коју особа осјећа. Освјешћивање или утврђивање шеме покретача личности (потрошача), односно утврђивање шеме њених извора тензије помоћу којих се управља понашањем личности, називамо мотивацијом. Мотивисана особа је спремна да изврши одређену активност или комуникацију са окружењем у циљу смањења тензије коју осјећа. Спремност на дјеловање особе потребно је усмјерити према објектима задовољења потребе (производу, услузи, идеји) која се налазе у окружењу. Објект задовољења се прво јавља као слика (имагинација) у свијести потрошача. Психолошки обликована слика објекта задовољења потребе назива се жељом. Употребом објеката задовољења потребе, особа задовољава испољене потребе и смањује тензију у организму. Да би слика објекта задовољења била формирана (меморисана) у свијести, неопходно је да потрошач размјењује информације са окружењем о карактеристикама објекта задовољења, што чини процесима перцепције и учења. *Перцептивним процесом потрошач селектује, организује и интерпретира улазне информација из окружења како би спознао стварност.*[13] Процесом перцепције потрошач прима информације о објекту задовољења, његовим декларативним особинама, мјесту гдје се налази, његовој цијени, а искуством стеченим његовим коришћењем или проучавањем искуства других учи о позитивним и негативним особинама објекта задовољења. Перцептивни процес чине фазе изложености, пажње и разумијевања порука (информација), а прихваћање, заборављање и памћење порука (информација) представљају фазе учења. *Учењем потрошач мијења своје понашање везано за одабир*

[13] Kotler Ph, Upravljanje marketingom, Mate, Zagreb, 2001, 185 str.

објекта задовољења.[14] Као резултат процеса учења јављају се увјерења и ставови о особинама објекта задовољења. *Увјерење представља описно мишљење које особа има о карактеристикама неког објекта у стварности,*[15] а које је утемељено на знању, мишљењу и вјеровању. *Став представљају трајније позитивне и негативне процјене, осјећања и намјере које се односе на одређен објект у стварности.*[16] Увјерење је процјена потрошача о потенцијалу производа, услуге и идеје да задовољи потребе и жеље. Увјерење није резултат личног искуства потрошача, већ је резултат комуникације потрошача са окружењем. Информације које су подвргнуте само перцептивном процесу имају за резултат стварање увјерења. С друге стране, став је процјена потенцијала производа, услуге и идеје о задовољавању потреба и жеља која су резултат личног искуства потрошача. Информације о објекту задовољења које су подвргнуте процесима перцепције и учења имају за резултат стварање става. Став је трајнија и мање колебљива категорија од увјерења, јер информације потребне за формирање става потичу из окружења и личног искуства потрошача, односно информација које су подвргнуте процесима перцепције и учења.

5. Фактори који дјелују на излаз управљачког система

Поред стимуланса и фактора који дјелују на организам потрошача, на одлуку о куповини производа дјелује специфичност ситуације у куповини, карактеристике процеса одлучивања, ниво ангажованости у куповини и степен (не)планираности куповине. Хипотетички посматрано, потрошач може бити изложен идентичним стимулансима, да на његов организам дјелују идентични фактори, а да се ипак у куповини понаша неконзистентно. Разлог неконзистентног понашања потрошача, под релативно непромијењеним утицајем фактора који дјелују на улаз и организам потрошача, резултат је фактора којима је изложен у самом процесу куповине.

Ситуације у куповини одређене су расположивим временом потрошача приликом обављања куповине, познавању карактеристика производа који се купују и важности производа који се купује. Мање расположивог времена за куповину производа и услуга узрокује мање утрошеног времена за размишљање у куповини, а одлуке о избору производа су највећим дијелом под утицајем спољашњих стимуланса, економске пропаганде, продајног особља, изгледа производа и сл. Импулсивне куповине и куповине у хитним случајевима су под утицајем оваквих ситуационих фактора. Импулсивно (непланирано) се купују производи за које не постоји изражена потреба, већ привредна пропаганда или продајно особље појачавају свјесност потребе и жеље за овим производима. Када се потрошачи нађу у домету дјеловања ових стимуланса, а производ им је доступан, потрошачи га без пуно размишљања, импулсивно, купују. Овакви производи се обично налазе „поред касе“, жвакаће гуме, чоколадице, тоалетне марамице, батерије, упаљачи, козметички производи. Хитне куповине су везане за ванредне ситуације у

[14] Исто, 186 str.
[15] Исто, 187 str.
[16] Исто, 188 str.

куповини, а лијекови, љекарске услуге, аутомеханичарске услуге су производи и услуге који се најчешће купују на овај начин.

Комбинацијом укључености потрошача при куповини и познавању карактеристика производа од стране потрошача, формира се матрица у којој се идентификују четири типа понашања у куповини, а то су: сложено понашање у куповини, уобичајено понашање у куповини, понашање у куповини које смањује несклад и понашање које тражи разноликост.

Сложеном понашању у куповини одговара ситуација када потрошачи добро познају карактеристике производа и када је њихова укљученост приликом куповине висока. Производи који се ријетко купују, скупи производи и производи са којима се идентификује стил живота потрошача купују се на овај начин. Потрошач из формалних[17] и неформалних[18] извора прикупља информације о карактеристикама производа, развија увјерења и на крају формира став о одређеном производу или услузи. Укратко речено, потрошач размишља приликом куповине производа. Производи код којих већина потрошача не перципира разлике између њих и код којих су потрошачи врло укључени приликом процесу куповине одговарају типу куповине којом се смањује несклад. Потрошачи прво купују производ, па тек онда развијају увјерења и ставове о производу. Производи који се купују на овај начин су скупи и ријетко се купују. Цјеновни стимуланси и друге погодности помажу потрошачу да се опредијели између неколико за њега сличних производа. Уобичајено понашање при куповини је ситуација коју карактерише мала укљученост потрошача и мале разлике између производа. Јефтини производи који се често купују одговарају овом модалитету куповине. Потрошачи не размишљају много приликом куповине оваквих производа. Они из искључиво формалних извора прикупљају информације о производу, стварају свјесност о производу, купују производ, а тек послије куповине развијају увјерења и не тако чврсте ставове о производима. Потрошачи нису активно укључени у прикупљање информација о производу, не траже информације, већ се ослањају на медијске канале и информације које они емитују. Телевизија и радио су медијски канали који су врло ефикасни приликом емитовања информација о производима који се купују на уобичајен начин. Мала укљученост потрошача који познаје разлике између производа одговара понашању у куповини које тражи разноликост. Ријеч је о јефтиним производима код којих је потрошач развио увјерења и ставове. Потрошач често мијења марке производа због ниске ризичности ових производа. Приликом куповине потрошач „експериментише" са новим маркама производа, тражи разноликост у избору, новине и модификације у производима.

Карактер процеса одлучивања потрошача значајно утиче на његово понашање у куповини. Маркетери теже да идентификују карактер процеса одлучивања потрошача, како би прилагодили маркетиншке активности специфичностима тог процеса. Потпуни процес одлучивања потрошача приликом куповине обухвата пет фаза: идентификација проблема, информисање, евалуација, одлука, понашање након куповине. Потрошач под дејством стимуланса из окружења или

[17] Извори информација који потичу од предузећа, стручне јавности, часописа, телевизије и сл.
[18] Извори информација које купац добија од пријатеља, познаника, корисника производа и сл.

јављањем унутрашње тензије у организму постаје свјестан потребе коју треба задовољити. Он уочава проблем који представља разлику између тренутног стања и стања које он жели. Како је постао свјестан проблема, он тражи начине како да га ријеши. Рјешавање проблема подразумијева проучавање специфичности појединих начина (производа, услуга, идеја) којим се рјешавају проблеми, односно задовољавају потребе. Информисањем потрошач прикупља податке о карактеристикама појединих производа и њиховом потенцијалу да задовоље одређену потребу. Потрошач информације прикупља из разних извора, од познаника, пријатеља, чланова породице, комерцијалних извора (пропагандних порука на телевизији, новинама, радију, података на паковању, амбалажи и сл.), покушава да проба производ прије куповине, испитује особе са искуством у коришћењу производа. Када је прикупио довољно информација о карактеристикама појединих производа, потрошач их вреднује с циљем да изабере и купи неки од њих. Приликом вредновања алтернатива потрошач обично пореди карактеристике производа које су за њега значајне, иако производ може имати пуно више карактеристика које се могу вредновати. Исто тако, карактеристике које пореди имају различиту важност или пондер за њега, односно неке карактеристике су му важније од других. Вредновањем алтернатива, потрошач формира увјерења и ставове о производима у цјелини. Увјерењима и ставовима потрошач формира менталну слику (пројекцију) о очекиваним користима производа и његовом потенцијалу да њиме задовољи своје потребе и жеље. Одлуком о куповини потрошач открива своје намјере о избору производа за кога вјерује да ће му боље од других производа задовољити потребе и жеље. Одлука о куповини производа је вишедимензионалног карактера, јер потрошач врши избор врсте, марке и количине производа, мјеста и времена куповине, начина плаћања. Актом куповине, процес одлучивања се наставља фазом „понашања купца послије куповине". Ова фаза у суштини представља оцјену исправности потрошачеве одлуке о куповини производа. Ако је корисност производа испод потрошачеве очекиване корисности, потрошач је незадовољан, уколико је у рангу очекиване корисности, потрошач је задовољан, а када премашује очекивану корисност потрошач је презадовољан избором производа. Маркетери треба константно да истражују степен потрошачевог задовољства које настаје тек након куповине, потрошње и коришћења производа, како би створили реалну основу за унапређење особина производа и услуга. Такође, потрошач не мора проћи све фазе процеса одлучивања, што прије свега зависи од ситуације у куповини. Ако је, на примјер ријеч о импулсивној куповини, потрошач је интензивно спознао потребу, прескочио фазу активног прикупљања информација и вредновања алтернатива, импулсивно одабрао и купио производ, а тек након коришћења је вредновао производ и формирао увјерења и ставове о производу.

6. Закључак

Маркетинг и понашање потрошача као научна дисциплина имају за циљ да објасне понашање потрошача на начин да идентификују факторе којима се ово понашање објашњава, са тежњом да се дјелимично или потпуно управља овим понашањем. Колики утицај на развој маркетинга има управљачки приступ у објашњавању понашања потрошача, говори чињеница да је један од најприхваћенијих концепата у маркетингу концепт управљања маркетиншким миксом, односно концепт интеграције производа, цијене, промоције и дистрибуције као инструмената маркетинга. Маркетинг је садржајно унаприједио неокласичне (економске) моделе тражње, тако што је поред цијене у контролисане факторе утицаја на тражњу уврстио и карактеристике производа, дистрибуцију и промоцију. Развојем модела понашања потрошача идентификују се фактори утицаја који се могу у потпуности или дјелимично контролисати или се никако не могу контролисати. У сваком случају, излагањем проблематике везане за понашање потрошача, можемо закључити да је ово понашање изузетно сложено и промјењиво и да ће добијање одговора на питања зашто, када, гдје и како потрошач купује и троши одређене производе и услуге, представљати увијек актуелан циљ истраживања понашања потрошача као научне дисциплине и маркетинга као науке.

Литература:

1. Bennett, P. D. „Dictionary of Marketing Terms“, American Marketing Association, Chicago, 1989.
2. Kotler, Ph, Upravljanje marketingom, Mate, Zagreb, 2001.
3. Olson, J. C, Paul Peter, J, „Consumer Behavior and Marketing Strategy“ McGraw-Hill, Boston, 1996
4. Маричић, Б, Понашање потрошача, Економски факултет, Београд, 2008.
5. Милисављевић, М, Маркетинг, Савремена администрација, Београд, 1997.
6. Ракита, Б, Међународни маркетинг, Економски факултет, Београд,1998, 2003.
7. Лексикон психоанализе

Перица Мацура

CONTRIBUTION TO CLASSIFICATION OF FACTORS THAT INFLUENCE CONSUMER'S BEHAVIOR

Summary: By pplication of systems-management approach this paper-work presents new contribution to classification of factors that determine consumer's behavior. With respect to basic principles of general theory of the system, it analyzes factors of input, process and output which significantly influence and determine consumer's final behavior. A consumer is observed both as a management system and a system that is being managed. A consumer is defined as an individual who, regardless of differences, covers categories of buyer, user, etc.

Key words: marketing, consumer's behavior, factors, classification, systems approach

ПРЕТХОДНА САОПШТЕЊА

Мр Жељко В. Рачић, виши асистент
Економски факултет
Бања Лука

УДК 659.23:004

ПОСЛОВНА ИНТЕЛИГЕНЦИЈА

Апстракт: Савремене компаније у свом раду се све више оријентишу ка интеграцији својих пословних активности, те уопште свеобухватнијем и целовитом погледу на своје пословне процесе. Међутим, без подршке савремених софтверских апликација и информационо – комуникационе технологије такав процес није могуће спровести. За успешно пословање савремених компанија неопходно је усмеравање правих информација у одговарајуће делове компаније у право време. Зато је потребно максимално дигитализовати процесе у организацији и учинити организацију "интелигентном", а њене људске ресурсе, у највећој мери, радницима знања. Примена пословне интелигенције и коришћење савремених алата пословне интелигенције неопходно је за стицање конкурентске предности и опстанак на тржишту.

Кључне речи: пословна интелигенција, складиште података, извођење знања из података, интерактивно аналитичко процесирање

ФЕНОМЕН ПОСЛОВНЕ ИНТЕЛИГЕНЦИЈЕ

1. Концепт пословне интелигенције

1.1. Појам и карактеристике пословне интелигенције

Постоји више дефиниција појма пословне интелигенције које се разликују зависно од аутора, али, исто тако, и од полазишта с којег се наведени појам посматра. У тумачењу правог значења овог појма уочавамо бројне дилеме, несугласице па и погрешне приступе. У смислу којим се бави овај рад, у погледу управљања знањем базираног на подацима, појам пословне интелигенције представља основну технолошку инфраструктуру која омогућава предузећима потпуно управљање информацијама и тиме постизање веће флексибилности у тржишној утакмици. Из академско-обавештајне сфере "прикупљања," пословна интелигенција еволуирала је у дисциплину којој је сврха не толико прикупљање, колико обрада, анализа, визуализација и употреба информација у пословне сврхе, првенствено у сврху подршке доношењу пословних одлука.

1.1.1. Појам пословне интелигенције

Иако је појам пословне интелигенције у употреби релативно кратко време, суштина је развијена прилично давно. Едвард Лојд (Edward Lloyd) имао је кафану покрај Темзе у Лондону (Lloyd's Coffe House), у којој су се окупљали трговци, капетани бродова, бродовласници, бродари, осигуравателји... Ту су се могле чути различите информације које је Лојд искористио за увођење осигурања за бродове и терет. Да би био што сигурнији, морао је имати (прикупљати и анализирати) све могуће податке и информације у вези са поморском делатношћу, бродоломима и другим несрећама на мору, штрајковима у лукама, поморским и другим саобраћајним несрећама, пожарима, природним катастрофама (потресима и ћудима мора), способностима капетана и њихових посада, лукама итд. Зато је временом по лукама Енглеске и Европе организовао мрежу људи за прикупљање података и вести. Кафана је тако постало место на којем су се могле добити поуздане информације и где су се закључивали послови поморског осигурања, из чега се развила највећа осигуравајућа кућа на свету - Лојдово друштво осигураватеља (Lloyd's Underwritwrs Association London, 1686) - код које је био осигуран и Титаник. Данас можемо утврдити: било је то место где је рођена пословна интелигенција.

Појам пословне интелигенције обједињава методологије, технологије и платформе за складиштење података (енг. Data Warehousing - DW), интерактивно аналитичко процесирање (енг. On Line Analitycal Processing - OLAP) и трагање кроз податке (енг. Data Mining - DM), који омогућавају предузећима креирање корисних управљачких информација из података о пословању, који се налазе дисперзовани на различитим трансакционим системима, те долазе из различитих интерних и екстерних извора.

Пословна интелигенција[1] је јасна подела апликација и техника за прикупљање, складиштење, анализу и обезбеђење приступа подацима, која предузећу помажу да боље управља пословним активностима и стратешким одлукама.

Према једној доступној дефиницији[2], пословна интелигенција је стицање и коришћење знања базираног на чињеницама, у сврху унапређења стратешке и тактичке пословне предности на тржишту.

У стварности, пословна интелигенција је, с једне стране, начин пословног размишљања који омогућава да се пословне одлуке, на свим нивоима одлучивања, доносе на бази релевантних и ажурних пословних информација, а не на основу предосећаја и субјективног осећаја. Посматрано с друге, информатичке, стране, пословна интелигенција је сложени информациони систем који аутоматизованим процедурама прикупља податке из различитих извора, обрађује их, трансформише и интегрира, те омогућава корисницима приступ до квалитетне информације на интуитиван и лако разумљив начин.

---

[1] Turban, E, McLean, E, Wetherbe, J, Information Technology for Management, John Wiley & Sons, Inc, 2004, стр. 505.

[2] E-solutions Integrator Inc :"Business Inteligence: With or Without the ESI", whitepaper, http://www.esionweb.com, 20.11.2003.

И за крај, од мноштва дефиниција наведимо две које презентују све претходно речено:

Марфит (Steve Murfitt)[3]:

"Пословна интелигенција је начин достављања правих информација у правом формату, у праве руке, у правом тренутку. Добар систем пословне интелигенције прикупља информације из свих делова предузећа, анализира их, припрема потребне извештаје и шаље их људима који их требају. На тај начин, сваки појединац добија информације "скројене" према његовим потребама - финансијски директор финансиј-ске податке, директор продаје податке о продаји, директор маркетинга маркетиншке податке, итд. "

Бадами (Vinod Badami)[4]:

"Пословна интелигенција је процес прикупљања расположивих интерних и екстерних података, те њихова конверзија у корисне информације које могу помоћи пословним корисницима при доношењу пословних одлука".

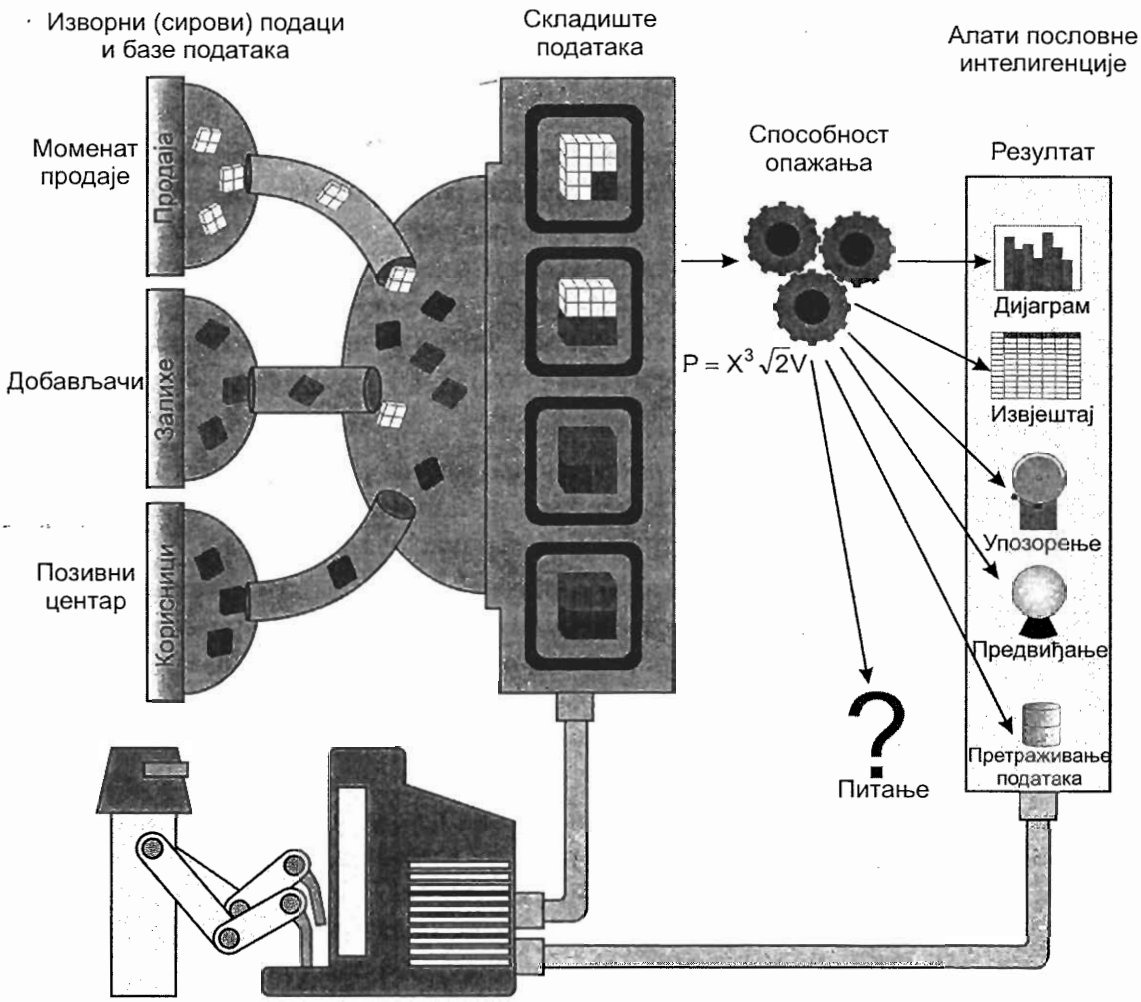
Свест о корисности прихватања концепта пословне интелигенције сваким даном све више расте, а тиме и потреба за увођењем и применом таквих информационих система, конкретно за имплементацијом алата пословне интелигенције, помоћу којих је могуће овај концепт имплементирати у пракси.

Уз помоћ алата пословне интелигенције (енг. Business Inteligence Tools), предузеће успешно повезује људе с њиховим пословањем, с купцима, добављачима, партнерима. Основни значај самих алата пословне интелигенције је да омогући пословним корисницима увид у огромну количину комплексних података. У алате пословне интелигенције убрајају се:

- алати за питања (енг. query tools) - представљају програмске пакете који омогућавају корисницима постављање питања о обрасцима понашања или детаљима у подацима;
- алати за трагање кроз податке, помоћу којих се проводи аутоматско претраживање карактеристичних образаца понашања или корелација међу подацима;
- софтвер за мултидимензионалне анализе, познат под скраћеницом OLAP. Овај софтвер омогућава корисницима увид у податке са различитих аспеката и димензија.

Слика 1 показује како функционише процес пословне интелигенције.

[3] Паниан, Ж, Клепац, Г, Пословна интелигенција, Масмедиа, Загреб, 2003, стр. 23.
[4] Паниан, Ж, Клепац, Г, Ibid., стр. 23.



Слика 1 Процес функционисања пословне интелигенције[5]

1.1.2. Карактеристике пословне интелигенције

Основна карактеристика данашњег пословања је континуирано генерисање и "засипање" предузећа великим количинама информација интерног и екстерног порекла. Примена концепта пословне интелигенције омогућава предузећима коришћење само оних информација које су им у одређеном времену потребне за доношење пословних одлука, а приказане су на начин који им највише одговара. Истовремено, ако се концепт пословне интелигенције примењује на прави начин, смањује се количина података и информација, уз истовремено повећање квалитета тих информација.

Стога је главна намера концепта пословне интелигенције генерисање што квалитетнијих информација потребних предузећима за доношење пословних одлука. Тиме је дата моћ оним системима који је примењују да потичу и стварају позитивне промене у свом окружењу.

[5] Turban, E, McLean, ., Wetherbe, J, Ibid, стр. 506.

Главна обележја пословне интелигенције су:
- једноставност,
- брзина рада за крајњег корисника,
- да она произилази из оперативних података,
- проактивност и
- оријентисаност на достављање информација намењених корисницима.

Важна претпоставка примене концепта пословне интелигенције јесте да корисници изражавају своје преференције по питању особина и врста информација које желе добијати, те њихову учесталост и средства комуникације путем којих ће им информација долазити. Ради илустрације важности и улоге пословне интелигенције у пословању, можда могу послужити једноставна поређења. Тај систем у пословном свету исто је што и навигацијски систем (радар), на пример, у авиону. Радар у авиону је систем који пилоту показује где се авион налази, у којем смеру лети, где су други авиони и којим смером они иду, правовремено га упозорава на могуће опасности како би се избегла изненађења итд. Другим речима, радар пилоту помаже да авион сигурно доведе на одредиште. Исту улогу има и пословна интелигенција за предузеће. Пословна интелигенција је пословни радар, који предузећу омогућује да пословну околину и промене у њој види даље, боље, дубље и пре од других. То је систем који осигурава да предузеће боље разуме будућност него његови конкуренти.

Пословна интелигенција је начин пословног размишљања. Њен коначни резултат је "производња" знања и информација. То су информације и знање о окружењу у којем предузеће делује, о тржишту, конкуренцији, добављачима, крајњим потрошачима, процесима, будућим развојним смеровима и сл. Систем пословне интелигенције предузећу омогућава свесно, планско, координисано и контролисано учење о себи и околини у којој делује, те да на основу тако стечених сазнања активно делује.

Истовремено, тај систем омогућава проактивно вођење предузећа, што значи да помаже у предвиђању будућих догађаја, односно израду различитих сценарија у вези са тим предвиђањима, а тако ствара и основу за припрему конкретних акција. "Производњом" знања, он пружа основу за доношење и провођење пословних одлука. Тиме, заправо, помаже у решавању управљачких проблема.

У савременим условима глобалног пословања, пословна интелигенција је нужно и незамењиво средство у управљању предузећима.

1.2. Основни разлози увођења пословне интелигенције

Пословна интелигенција уско је повезана са чињеницом да ни једно озбиљно предузеће у условима какви данас владају на тржишту (жестока конкуренција, развијени канали дистрибуције, све захтевнији купци и добављачи, понуда роба и услуга која знатно надмашује тражњу - према појединим изворима и тридесетак посто више од стварних потреба и окружење које се мења невероватном брзином), не може себи приуштити грешку да се пословне одлуке доносе интуитивно, тј. на основу субјективних процена менаџера.

Разлози за увођење пословне интелигенције у предузеће су:

1. Околина није више статична - понуда производа и услуга је огромна, конкуренција је велика. Тржишта су засићена. Нове околности траже нова решења, а нови изазови нове напоре. Прошла су времена када је било довољно произвести робу или услугу.
2. Глобализација - глобализацијом тржишта, развојем канала дистрибуције, утицајем Интернета на све привредне токове, услови су се променили. Сада су купац и продавац на удаљености „једног клика мишем". Данас су предузећа претрпана подацима, док, с друге стране, постоји недостатак корисних информација.
   Да би се смањио раскорак између количине расположивих података и информација, потребно је дефинисати процесе прикупљања података и њихову "прераду" у информације. Време реакције на дешавања у окружењу треба скратити!
3. Ресурси су увек ограничени - време као најважнији фактор готово је увек пресудно. Како треба деловати да бисмо с најмање уложених ресурса решили највеће проблеме?
4. Декомпозиција ланца вредности (набавка, складиштење, производња, продаја, постпродајне активности) - омогућава правилну употребу ефекта полуге. Осим тога, она нам омогућава проналажење фундаменталних решења за постојеће проблеме, а не ублажавање симптома. Обично је ефект полуге највећи у продаји.
5. Проналажење нових купаца је вишеструко скупље од задржавања постојећих - сматра се да је проналажење нових купаца десет пута скупље него задржавање постојећих.
6. Велика опасност предузећу прети од притајеног незадовољства купаца - само 4 % незадовољних купаца директно се жали на лош квалитет производа или услуга; 90 % купаца који нису задовољни квалитетом производа, избегаваће тај производ. Сваки незадовољни купац обавестиће других десет до двадесет купаца.
7. Купци одлазе ако су незадовољни, иако се никада нису жалили - купац који предузеће напусти, више се не враћа. Резултати Harvard Business Review-a показали су: ако предузеће успе смањити одлазак купаца конкуренцији за 5 %, оно може удвостручити своју зараду.
8. Поред запослених радника и њиховог знања, купци представљају највећу вредност коју предузеће поседује. Како их задржати? Стабилни односи са купцима кључ су дугорочне успешности предузећа.
9. Осигурање и одржавање ликвидности је оперативни и управљачки проблем - решење овог проблема директно утиче на управљање пословним резултатом. Да би се овладало овим оперативним проблемима, треба познавати своје купце, добављаче, процесе и везе између њих.

10. Да би целокупан циклус оперативног контролинга (прикупљање података, планирање, анализа и контрола, те управљање) у предузећима функционисао, треба имати информациону инфраструктуру.

Узимајући у обзир питање количине података о купцима и добављачима, а наро-чито њихову распршеност, у маркетингу, продаји, сервису, финансијама и набавци, потребно је на прави начин повезати процес прикупљања података, планирање, анализу те добијање квалитетно нових информација кључних за успешно управљање пре-дузећима. Процењује се да данас типично предузеће анализира само 10% прикупљених података.

Према истраживању Гартнер групе (Gartner Group), у 2008. години, само 20% предузећа искористи више од 50 % прикупљених података у циљу повећања конкурентске предности. Када би томе додали и екстерне податке (конкуренција, макроекономски показатељи, итд.), видимо да је ситуација далеко од идеалне.

Процењује се да је количина информација прикупљена у целом свету у последње три године једнака свим подацима које је човечанство на разне начине прикупило и похранило, почевши од каменог доба до данас.

Из наведеног је јасно видљиво да прихватање концепта пословне интелигенције представља могућност коју ће велики број предузећа морати што пре прихватити ако желе опстати на тржишту.

1.3. Облици отпора увођењу пословне интелигенције у предузећа

Пословна интелигенција развила се у недавној прошлости и стога представља новост у укупном пословању. Упркос неоспорно позитивном доприносу укупном пословању, при њеној имплементацији у предузећима често се јављају отпори[6]. Истраживања проведена у САД и високоразвијеним европским земљама показала су да је око 90% проблема при увођењу система пословне интелигенције узроковано људским фактором.

Неизвесност коју доноси нови систем, највећа је препрека. Разлог због којег запослени радници праве отпор променама јесте тај што не знају шта ће се догодити у новом односу снага. Припремити раднике на нови систем, задатак је оних који систем уводе. Нема губитника, само се редефинишу неки односи: уместо да се 90 % времена троши на прикупљање података и израду извештаја, 90 % времена трошиће се на анализу узрока који су довели до одступања. Истраживања су утврдила неке од разлога отпора системској примени пословне интелигенције[7]. Разлози следе, и то редом:

1. Недостатак разумевања од стране менаџмента - када менаџмент не схвата какве резултате пословна интелигенција може дати. То резултира ситуацијом у којој пословна интелигенција нема потпуну подршку менаџмента. То је први и главни разлог за успешну пропаст увођења пословне

[6] Blenkhorn, L., D., Fleisher, S., C: Outsource Competitive Intelligence? A Viable Option, Competitive Intelligence Magazine, 8/br 6, 2005, стр. 19.

[7] Резултати истраживања из 2008. године које је провела новинарка "DM Reviewa " Susan Osterfelt.

интелигенције. Менаџмент је "потрошач" производа пословне интелигенције, стога мора пружити и највећи допринос њеној имплементацији. Да би пружио подршку, менаџмент мора бити свестан потребе да се управља информацијама;

2. Недостатак стратешког размишљања у предузећима - од велике оптерећености оперативним проблемима, нема времена за стратешко позиционирање. Ту би се могла додати и друга два вида недостатка стратегије - ситуације када се не зна и када се не жели стратешки размишљати. Одредити циљеве - једна је од средишњих функција менаџмента. Циљеви морају бити јасно одређени и прецизни јер ако менаџмент не зна у којем смеру предузеће треба ићи, ни најбољи систем пословне интелигенције ништа не значи. Јасни и прецизни циљеви усмеравају систем пословне интелигенције да олакша доношење одлука помоћу којих се они остварују. Пословна интелигенција, поред осталог, треба да одговори на питање о томе шта менаџери требају (а не шта желе) знати да би донели квалитетну пословну одлуку.
3. Организационе промене у предузећима (сталне организационе промене) – потребно је одгодити почетак пројекта док организација постане стабилнија.
4. Сумња у квалитет информација које нуди пословна интелигенција (неквалитетни подаци као изговор) - подаци нису квалитетни, не исплати се улагати у скупе алате који ће спроводити анализе над подацима који су пуни грешака. Једна од великих предности пословне интелигенције је омогућавање повратне информације онима који податке уносе о томе што у ERP апликацијама треба бити поправљено.
5. Крај "дистрибутера информација"- постоје у организацији људи који смисао свог посла темеље на томе да су им доступне одређене информације, које онда презентују другима. Када систем пословне интелигенције омогући другима да сами дођу до информације, њихово постојање губи смисао, те пружају отпор увођењу пословне интелигенције.
6. Сукоби за властите интересе и положај у предузећу - много људи се у организацији бори за властите интересе и положај. Ако не виде у пословној интелигенцији интерес за себе или своје одељење, неће имати интерес ни да је подрже. У нашим условима, ова тачка је прениско рангирана.
7. Недостатак кредибилитета пројектног тима пословне интелигенције - поставља се често питање: "Како ћете ми решити проблем извештавања ако нисте у стању довести у ред трансакционе апликације? " Овај разлог уско је повезан са тачкама 1 и 2.
8. Отпор информатичара - можда звучи невероватно, али постоји и то. Овај поглед одсликава цитат у стилу: "Имам превише посла са Clipper програмима да бих стигао још мислити и на те шминкерске извештаје... "

9. Недостатак визије – такође поткрепљује цитат: "Не могу замислити како ће овај пројекат пословне интелигенције повећати приходе (или смањити трошкове)... " Исто тако, повезано са разлозима из тачака 1 и 2.
10. Страх од непознатог (промене) - стандардни страх који у организацији постоји од промене, било које врсте, и којим се иначе бави теорија управљања променама.

Велика је вероватноћа да ће се на сваком од пројеката увођења и имплементације пословне интелигенције срести барем шест или седам од ових десет главних узрока отпора. Коначан успех зависи од начина на који се проузроковани проблеми решавају или заобилазе.

1.4. Офанзивни и дефанзивни аспект пословне интелигенције[8]

Примену пословне интелигенције можемо посматрати и са два аспекта, односно циља, који се условно могу одредити као офанзивни и дефанзивни. Офанзивни аспект подразумева прикупљање података ради остварења неког добитка. Дефанзивни циљ је усмерен на остварење властите сигурности (заштита података, пословне политике, пословне стратегије итд.) и чување постојећих пословних положаја. Другим речима: пословна интелигенција има офанзивну, обавештајну[9] (енг. intelligence) димензију, али и дефанзивну, контраобавештајну (енг. counterintelligence).

Генеричка дефиниција појма обавештајно не постоји. Тај сложени појам с једне стране подразумева информације о другима, а с друге стране делатност за прибављање таквих информација, односно организацију која, проводећи такву делатност, има задатак прибавити информације о другима.

Пословна интелигенција има порекло у обавештајној делатности. За разлику од пословне интелигенције, која је јавна и легална активност институционализована у предузећу, обавештајну активност карактерише тајност и нелегалност, односно противзаконитост. Нелегалност и противзаконитост не значе да су обавештајне институције нелегалне и противзаконите.

Сасвим супротно, то су легалне институције које су основане и делују у складу са позитивним националним законодавствима. Такође, за разлику од пословне интелигенције, која је карактеристична пословним системима, укупну обавештајну активност остварују националне (државне) обавештајне институције.

Полазећи од чињенице да контраобавештајно деловање изазива негативне асоцијације, односно негативне конотације, тако што запосленим у предузећу намеће одређена ограничења и правила понашања, а што је у одређеним супрот-

[8] Јаворовић, Б, Биланџић, М, Пословне информације и пословна интелигенција, Техничка књига, Загреб, 2007, стр. 173.

[9] Почеци таквог схватања потичу од угледног америчког научника и политичког и обавештајног стратега Shermana Kenta, који је сматрао да обавештајна делатност укључује знање потребно за исправно одлучивање, институцију која тежи одређеној врсти знања, те делатност која укључује прикупљања, процене, анализе, проучавања и др. Своја размишљања Sherman Kent је уобличио у књизи *Strategic Intelligence for American Foreign Policy* (Princeton University Press, Princeton, 1949).

ностима са отвореношћу и слободом тржишта, поједини аутори предлажу да се уместо појма контраобавештајно (енг. counterintelligence), а како би се избегле све негативности, користи појам "осигурање компетитивних способности" (енг. Competitive assurance). Неки аутори[10] (иако то не наводе директно, него је такав закључак изведен на основу анализе садржаја) уместо контраобавештајно (енг. Counterintelligence) користе појам дефанзивно обавештајно деловање (енг. defansive intelligence).

На бази ових сазнања, могуће је одредити појам пословне интелигенције. Пословна интелигенције је обавештајна активност у пословном свету коју планирају, организују и проводе предузећа, при чему та активност подразумева процес легалног прикупљања јавних и свима доступних података етичким средствима, њихову анализу и претварање у готове пословно-обавештајне анализе ("знање")[11].

Овим се пружа подршка предузећима при доношењу и реализацији што квалитетнијих пословних одлука, усмерених на очување постојеће позиције у пословном окружењу. Прецизна слика о политичким, друштвеним, сигурносним, макроекономским, правним и другим условима у којима делују, о стратегијама и намерама конкуренције и њиховој реалној снази, стратегијама и намерама добављача и њиховом положају на тржишту, навикама и преференцијама потрошача, стању у предузећима који су потенцијални пословни сарадници, те о укупним трендовима у вези са назначеним, предузећу не омогућује само да прецизно одреди свој положај на тржишту, него и да пре других препозна и искористи повољне пословне могућности и избегне било какве опасности и претње.

1.5. Начин увођења пословне интелигенције у предузећа

За разлику од изградње трансакционих система (енг. On Line Transaction Processing- OLTP), пројекат изградње система пословне интелигенције потпуно је различит. Наиме, OLTP систем је, као што му и име говори, трансакцијски, његова је логика изграђена тако да обрађује пословне промене. Прилагођен је пословању појединих пословних функција и, ма колико успешно обављена интеграција, резултати које пружа усмерени су ипак на поједине пословне функције (набавка, продаја, финансије, кадрови, др.). За управљање је, ипак, потребна свеобухватна слика пословања и тој слици прилагођена информатичка решења. Систем пословне интелигенције уноси промене у предузеће. Уобичајене аналогије: добављач/извођач, база података и методологија, не постоје. Пре свега, пројекат пословне интелигенције је компликован и тежак за извођење. Он прелази границе службе, није неутралан и захтева велику подршку унутар самог предузећа. Пракса говори да информатички пројекти не успевају због људског фактора, а не због технологије.

---

[10] Nolan, J: The Worldwide growth of Competitive Intelligence: Who is doing What To Whom and How Well, Business Intelligence, 2000, стр. 173.

[11] Јаворовић, Б, Биланџић, М, Ibid, стр. 198.

Људски фактор је основа за успешну изградњу и имплементацију пројекта пословне интелигенције. Пројектни приступ је основни предуслов за увођење система пословне интелигенције. За његово планирање потребно је осигурати довољно времена, две или три године ако је потребно, а не пар месеци, што је чест случај у пракси.

Морамо напоменути да се често у предузећима пројекти увођења пословне интелигенције и пројекти увођења складишта података третирају као један пројекат или се воде заједно, будући да је складиште података подлога за коришћење алата пословне интелигенције.

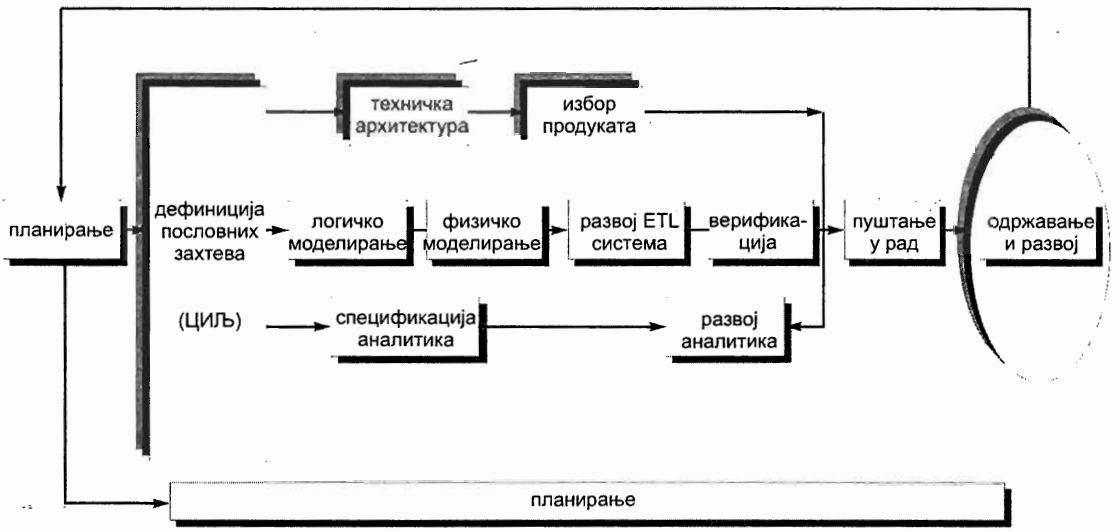
Ако предузеће донесе одлуку о усвајању концепта пословне интелигенције, оно треба да се одлучи за неку од могућих стратегија увођења система у предузеће. При томе треба имати на уму да, за разлику од трансакционих система за обраду података, системи пословне интелигенције нису никада у потпуности изграђени. С обзиром на његову компликованост, тешко га је изградити до краја и у пракси се често догађа да велики проценат пропада пре довршења. Ако и дође до краја, тешко га је одржавати у "животу". Код њих се подразумева континуирани развој у складу са пословном динамиком предузећа и променама које се догађају у пословном окружењу, а посебно с развојем тржишта.

Стога је за систем пословне интелигенције уобичајено рећи да је то путовање, а не одредиште. Главна намера развоја система пословне интелигенције огледа се у постизању оптималног решења у одређеном временском року, знајући да ће протоком времена требати надограђивати постојећи систем како би он континуирано задовољавао потребе због којих је и започело његово увођење.

Постоји неколико могућих стратегија увођења система пословне интелигенције у предузећа. Једна од варијанти је да се промене уведу у оној организационој јединици или јединицама где ће се најпре видети резултати. Други приступ је да се промене обаве тамо где се очекују најмањи отпори или обрнуто, да се промене прво обаве тамо где су највећи отпори, с циљем да се "непријатељ" сломи на самом увођењу система. Прва питања која се намећу на почетку увођења су: шта ће се у предузећу мерити и пратити, са чиме ће се израдити систем, како успешно реализовати цели посао, како презентовати и дистрибуирати информације, итд. Важно питање, пре избора одређене стратегије, јесте и кога задужити за изградњу система, неискоришћене раднике унутар предузећа који имају потребна знања, да ли препустити све ванъским партнерима или само стратешки део који у предузећу недостаје.

1.5.1. Основне фазе изградње пројекта пословне интелигенције

Прихватање концепта пословне интелигенције проводи се с циљем да се предузеће промени, побољша и ради боље. Ако не постоји јасна визија што се треба направити и не постоји пројектни задатак, није препоручљиво само расписати конкурс који је фокусиран само на технологију, а не проблем. На слици 2 дат је шематски приказ основних фаза изградње пројекта пословне интелигенције.



Слика 2: Шематски приказ основних фаза изградње пројекта пословне интелигенције[12]

Пројекат је потребно пажљиво планирати, како је раније поменуто, и одредити му основне циљеве и начин рада. На основу разговора са корисницима будућег система пословне интелигенције у свим сегментима организације, добиће се груба слика пословних процеса као темељ за снимак целокупне слике стања. Као допуна снимања стања, добро може послужити и преглед стандардних извештаја из различитих сегмената организације који су последњи припремљени.

Физички обим папира који је нагомилан у многим радним подручјима може бити визуални показатељ времена потребног особљу за обраду података у информације за крајње кориснике, тј. доносиоце одлука. Крајњи корисници се често жале да су затрпани информацијама или, супротно, на мањак потребних информација. Следи дефинисање пословних захтева и изградња модела података.

Овде је битно нагласити да је основа модела процес, као и да се моделирају процеси, а не база података. Моделирање је врло важан сегмент целог пројекта. Моделом података одређују се аналитичке могућности целог система. Током саме израде спецификације важно је да се проведе разговор са крајњим корисницима у циљу потврде исправности припремљеног документа тзв. димензионалног модела. Димензионални модел је текст који садржи дефиницију свих појмова (података) који се налазе у систему и треба бити написан свима разумљивим језиком. Обично је подељен у следећа поглавља:

- сврха и обим модела,
- основне информације о димензионалном моделирању за пословне кориснике,
- матрица,
- димензије и
- теме.

[12] Famili, A., Wein Min Shen, Weber, R., Simoudis, E: Inteligent data analysis 1 - Data preprocessing and intelligent data analysis, McGraw-Hill, New York, 1997, стр. 94.

Матрица садржи попис димензија и тема и графички приказ веза између тема и димензија. Она треба бити кратка и једноставна за разумевање. Пре почетка саме имплементације, добро је извршити оцену изводљивости предвиђеног пројекта, а затим започети имплементацију и постављање инфраструктуре. У поступку имплементације, препоручује се да се започне с имплементацијом једноставне и скромне теме. Затим, треба провести едукацију крајњих корисника са што једноставнијим нпр. једнодневним семинаром, са презентацијом како се служи базом, шта све у њој имамо, итд (препоручљиво је пола семинара посветити презентацији алата, а другу половину моделу података). Тек по успешној имплементацији прве теме и пуштањем у погон (енг. "Roll out"), потребно је започети са имплементацијом друге и следећих тема.

О значају увођења пословне интелигенције говори следећи податак. Како велике мултинационалне компаније управљају глобалним променама, тако требају бити добро информисане: 82 % светских предузећа с приходом већим од 10 милијарди долара имају посебна одељења пословне интелигенције.

Врло је битан и податак да је просечна цена пројекта пословне интелигенције око 1,8 милиона USD годишње, те да такве пројекте могу приуштити заиста велики и моћни пословни системи, који виде и могућност повраћаја уложених средстава, било директно кроз повећање прихода од продаје или индиректно, кроз смањење оперативних трошкова.

Наравно, за успех таквог пројекта потребна је критична маса знања и релативно чисти и квалитетни улазни подаци, те тај део (консултанти и дизајнирање система и припрема података) односи највећи део финансијског колача.

1.6. Корисници пословне интелигенције

Предузећа која у својим пословним активностима примењују концепт пословне интелигенције, успостављају бољу контролу над информацијама у односу на она која не користе њене предности, те доносе квалитетније одлуке, стварају конкурентску предност и нове облике прихода. Многе средње и велике компаније већ су уградиле и користе системе пословне интелигенције за управљање важним процесима, као што су: управљање набавком сировина и материјала, осигурање квалитета производа и услуга, праћење продаје и сл. Засад се тај систем примењује на нивоу појединих организаци-оних јединица, служби, одељења итд.

Међутим, данас велика (иновативна) предузећа убрзано раде на стандардизацији система пословне интелигенције на нивоу целог предузећа да би својим радницима осигурале предности које тај систем нуди.

Растућа конкуренција, законодавно уплитање државних власти и међународна стандардизација у многим подручјима, затим укрупњавање корпорација и све већа присутност глобализације у свим подручјима, последица су појачаног истраживања у подручју пословне интелигенције, с циљем њене примене и помоћи при пословном одлучивању. Данас се концепт пословне интелигенције

успешно примењује у многим пословним подручјима и индустријским гранама, а нарочито у банкарству, малопродајним трговачким ланцима, логистичким активностима (транспорт, управљање залихама), осигуравајућим друштвима, фармацеутској индустрији итд.

Исто тако, предвиђа се да ће се предностима које пружа пословна интелигенција у скорој будућности користити и физичке особе - појединци да би унапредили квалитет свог живота. Практична реализација ове визије је могућа због све шире примене данашње софистициране информационе технологије. Пре свега, овде се мисли на технологије web услуга, екстранета и корпорацијских портала. Стални брзи развој нових технологија највероватније ће врло брзо омогућити остварење визије утемељилац кибернетике Винера (Norbert Wienera), о концепту управљања помоћу информација (енг. management by informations). Ширење идеје и уградња система пословне интелигенције у различита подручја државне управе и јавне установе олакшаће живот сваког појединца. Једноставност администровања у пореском систему, здравственом осигурању, социјалној заштити итд, доводи до смањења трошкова и подизања квалитета живота уопште.

При томе је битно да понуђачи алата пословне интелигенције воде бригу о једноставности употребе система да би се могао што брже проширити број корисника тих система, а то ће се, на крају, позитивно одразити и на висину њихових зарада. Тако ће развој алата пословне интелигенције омогућити да (уместо одређеног броја аналитичара који своје комплетно радно време проводе анализирајући податке) сви менаџери и професионално особље проведу мали проценат свог радног времена анализирајући податке сами. Они ће бити оспособљени да сами приступају подацима, креирају извештаје и проводе анализе, те да непосредно, без посредника, добијају информације кад им то затреба. На крају можемо навести да је врло извесно да ће даљњим развојем систем пословне интелигенције увек пружати само једну страну истине доносиоцима одлука и свим другим његовим корисницима и на тај начин увелико повећати кредибилитет информационих система уопште.

1.7. Информатички аспекти пословне интелигенције

Са информатичког аспекта, систем пословне интелигенције можемо поделити у три дела:

1. прикупљање,
2. складиштење,
3. анализа података.

Подаци потребни за доношење одлуке најчешће се налазе на различитим изворима. У великим предузећима подаци су често расути по неколико различитих релацијских база података, које се налазе на различитим операционим системима, Excel и Access табелама, на интернету, итд. Процес дефинисања - који су то подаци где се они налазе, како их извући и структурисати - врло је важна фаза изградње сваког система пословне интелигенције. У ту сврху користе се алати за издвајање, трансформацију и учитавање.

Сви релевантни подаци се, затим, спремају у складиште података које може бити изграђено у релацијском или димензионом моделу. Најпопуларнија дефиниција каже да је складиште података копија трансакционих података, посебно структурираних за потребе анализе и извештавања. Код изградње складишта података веома важно је конзистентно управљање метаподацима (нпр. подаци о изворима података, трансформацијама, ауторизацији, итд.). Данас сви већи произвођачи система за управљање базом података нуде функционалност складиштења података и барем минималне аналитичке могућности.

Интерактивно аналитичко процесирање је одлична техника за постављање брзих, ад хок питања, као нпр.:"Зашто је овај месец пала продаја? "

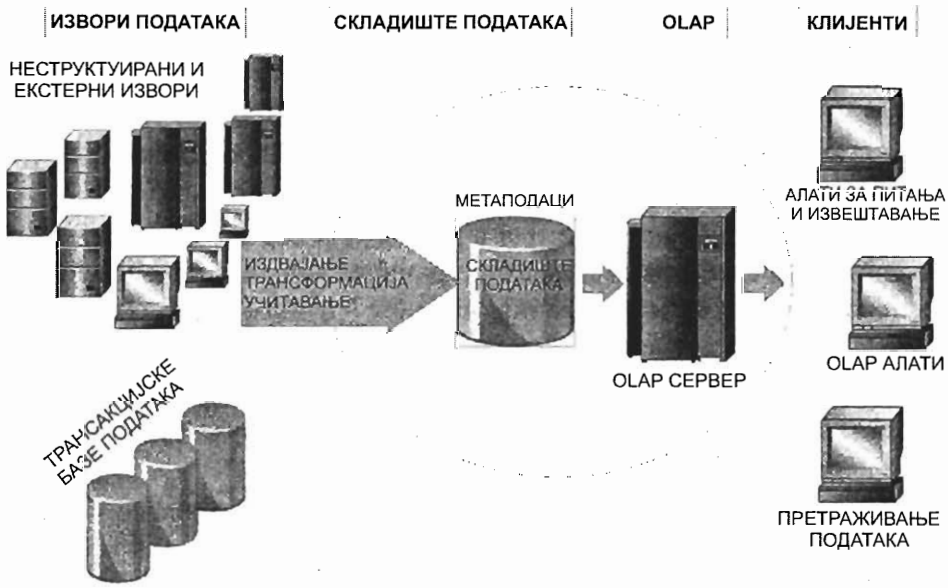
Претраживање података је метода анализе која без интервенције корисника прилично сложеним алгоритмима настоји пронаћи занимљиве везе међу подацима и из њих извући корисне информације које би "ручном" анализом било тешко пронаћи.

О системима пословне интелигенције и везама с неким другим концептима може се још много рећи. Ми ћемо споменути још два изузетно важна концепта: аналитичке апликације и корпоративне портале.

Аналитичке апликације су оријентисане на пословне процесе и интегрирају различите аналитичке и остале апликације.

Корпоративни портал је персонализовано суочавање путем интернета који служи као централна тачка за приступ свим информационим подсистемима предузећа, као и екстерним изворима. Интеграција система пословне интелигенције у корпоративне портале требало би да омогући да менаџер, када дође ујутро на посао, путем Интернета види све шта се јуче десило (или шта се дешава) у предузећу и његовој околини.

Дакле, пословна интелигенција садржи: систем подршке одлучивању, складиште података, интерактивно аналитичко процесирање и претраживање података. На слици 3 приказана је структура система пословне интелигенције



Слика 3: Структура система пословне интелигенције[13]

[13] MicroStrategy 7i Reporting Essentials, Course Guide, Microstrategy University, 2002, стр. 23.

Закључак

Примена пословне интелигенције и коришћење савремених алата пословне интелигенције неопходно је за стицање конкурентске предности и опстанак на тржишту. Постоји све већи јаз између све моћнијих система складиштења података и способности ефикасне анализе. Релационе и OLAP технологије имају способност анализирања база података, али то није довољно. За ову намену захтевају се веште и софистициране анализе интегрисаних података. Претраживање података и откривање знања из великих база података је моћна нова технологија, са великим потенцијалом за помоћ компанијама да се фокусирају на најважније информације у њиховим базама података. Уз вешту употребу, квалитетне податке и потребну количину познавања проблема (експертизе), претраживање података дефинитивно нуди квалитетнија решења у маркетингу и пословном одлучивању, али и у оптимизацији технолошких процеса и сервиса за клијенте. Систем пословне интелигенције омогућава дубинске анализе великих количина података, дајући могућност погледа на информације из више углова. Посебну пажњу потребно је посветити изградњи модела претраживања података и избору одговарајуће технике. За коришћење претраживања података у пословној области важно је да добијени модели буду разумљиви онима који користе резултате анализе за доношење пословних одлука. Ту се посебно истиче важност интерактивних и визуализацијских техника, дрва одлучивања и других техника које имају могућност визуализације, јер врло често слика говори више од речи. Употреба сложених, високо параметризованих модела не мора увек бити најбоље решење. Коришћење техника анализе које могу имати своју визуалну презентацију скраћује укупно време анализе, као и предузимање активности на темељу резултата добијених у анализи.

Литература

1. Blenkhorn, L. D. 2005. Fleisher, S. C. Outsource Competitive Intelligence? A Viable Option, Competitive Intelligence Magazine, 8/br.
2. Famili, A., Wein Min Shen, Weber, R., Simoudis E., 1997. Inteligent data analysis 1 - Data preprocessing and intelligent data analysis, McGraw-Hill, New York.
3. Han, J., Kamber, M. 2000. Data Mining: Concepts and Techniques, Morgan Kaufmann Publishers.
4. Han, J., Altman, R, Kumar, V, Mannila, H, Pregibon, D, 2002. Emerging Scientific Applications in Data Mining, Communications of ACM 45, бр. 8.
5. Јаворовић, Б, Биланџић, М. 2007. Пословне информације и пословна интелигенција, Голден маркетинг - Техничка књига, Загреб.
6. Kellett, A. 2003. Integrated Business Intelligence, Butler Group.
7. Kenneth, C. Laudon, Jane P. Laudon. 2006. Management information systems: Managing the Digital firm, Pearson Prentice Hall.
8. Nolan, J: The Worldwide growth of Competitive Intelligence: Who is doing What To Whom and How Well, Business Intelligence, 2000, стр. 173.
9. Паниан, Ж, Клепац, Ж. 2003. Пословна интелигенција, Масмедиа, Загреб.
10. Солдић-Алексић, Ј. 2001. Интелигентни системи за пословно одлучивање, Економски факултет, Београд.
11. Turban, E., McLean, E., Wetherbe, J. 2004. Information Technology for Management, John Wiley & Sons, Inc.

Жељко В. Рачић

BUSINESS INTELLIGENCE

Summary: Modern companies are more and more oriented toward the integration of their business activities and in general toward more comprehensive and complete overview of its business processes. Nevertheless, without the support of contemporary software applications and information – communication technology such process is not possible to convey. In order to succeed in business, modern companies have to direct right information to the right departments of the company at the right moment. Therefore, it is necessary to digitalize processes in the organization to the utmost, to make the organization more "intelligent" and its human resources, to the greatest extent, workers of the knowledge. The application of business intelligence and the use of its modern tools are necessary to obtain an advantage over the competition and survive at the market.

Key words: business intelligence, data warehouse, knowledge discovery in databases, on line analytical processing

Доц. др Добросав Д. Радовановић,
Универзитет за пословне студије
Бања Лука

Асистент Драгана Д. Радовановић,
Висока школа модерног бизниса
Београд

УДК 338.124.4

СВЕТСКА ФИНАНСИЈСКА И ЕКОНОМСКА КРИЗА
- МЕРЕ ЗА ПРЕВАЗИЛАЖЕЊЕ -

Апстракт: Светска Финансијска и економска криза, која је уздрмала глобални свет, земље, финансијске и монетарне институције и транснационалне корпорације, последица је пре свега изградње, на основама неолиберализма, новог светског – глобалног – поретка, чија су основна обележја, с једне стране: да је свет све богатији, да је потрошња данас у једној деценији већа него раније у читавом веку, да се глобално богатство увећало око шест пута у последњој половини 20. века, да је производња хране повећана за 25% и др, а с друге: да су учинци глобалне економије распоређени веома неуједначено, да се јаз између богатих и сиромашних непрекидно повећава и да богати постају све богатији а сиромашни све сиромашнији. Мада се декларативно изјашњавају за праведнији свет и решавање проблема сиромаштва, политика и деловање водећих земаља света, глобалних институција и глобалних финансијских и монетарних институција и транснационалних корпорација су у функцији даљег богаћења богатих. И нове одлуке групе Г20, закључци ОУН са Конференције о светској финансијској и економској кризи и њеном утицају на развој и закључци са недавно одржаног састанка групе Г8 у вези са светском финансијском и економском кризом, не указују на промену курса када је у питању тренд богаћења богатих и сиромашења сиромашних. Другим речима, до сада договорене и предузете мере не указују да су у функцији решавања кризе.

Кључне речи: Светска финансијска и економска криза, глобалне финансијске институције, Организација уједињених нација, група Г20, група Г8.

1. Увод

Актуелна светска финансијска и економска[1] криза је највећа и најгора криза после оне која је задесила свет 1929. године. Она је била и очита и неизбежна, а последица је изградње новог глобалног друштва. Неолиберални концепт организовања глобалног друштва, у коме победничка економија има врховни ауторитет и доминантно место у друштвеним процесима, у основи је заснован на коегзистирању две супротстављене стране; супериорне богате мањине и социјално инферирорне већине. Мада је била очигледна и раније, криза је постала јасна свима у јесен 2008. године, након што су пропали покушаји спајања и спашавања неколико великих финансијских институција у САД. Након тога почела је да се шири по целом свету захвативши и европски финансијски и привредни сектор. Светски политички лидери, министри финансија и гувернери централних банака најзначајнијих земаља координирали су своје напоре како би ублажили ефекте кризе и умирили и улагаче и кориснике финансијских средстава. Таква политика није дала очекиване (жељене) резултате, па је криза довела до бројних последица у финансијском и привредном сектору, економије многих земаља ставила у неповољан положај, наметнула нову улогу међународним монетарним и финансијским институцијама и др, а најважније су свакако смањене могућности предузимања мера од стране САД и европских финансијских институција.

У циљу решавања или боље рећи ублажавања светске финансијске и економске кризе, након различитих мера предузетих у својим економијама, лидери данас најважнијих земаља света, глобалне институције и глобалне финансијске и монетарне институције определили су се за предузимање конкретних корака. У том циљу одржано је више састанака, од којих се по значају учесника и договореним активностима издвајају:

1. састанак групе Г20[2] у Лондону, почетком априла 2009. године,
2. конференција ОУН о светској финансијској и економској кризи и њеном утицају на развој, од 24. до 30. јуна 2009. године и
3. састанак групе Г8[3] у Аквилију (Италија), од 8. до 10. јула 2009. године.

---

[1] Криза се појавила у финансијском сектору и у том тренутку се говорило о "светској финансијској кризи". Како су се ефекти кризе преносили на све сфере економског живота у употреби се појавио термин "светска економска криза", да би се од почетка 2009. године почео користити, готово као стандард, термин "светска финансијска и економска криза" или нерeтко, са доста ширим значењем, "светска глобална криза".

[2] Групу Г20 чине министри финансија и гувернери централних банака 19 земаља (Аргентина , Аустралија, Бразил, Канада, Кина, Француска, Немачка, Индија, Индонезија, Италија, Јапан, Мексико, Русија, Саудијска Арабија, Јужноафричка Република, Јужна Кореја, Турска, Велика Британија и САД). Двадесети члан је Европска унија (ЕУ). Састанцима присуствују и директор ММФ и председник Светске банке са још неколико својих помоћника. Група је основана 1999. године, с циљем да се на једном месту, заједно између најважнијих развијених земаља и земаља у развоју, дискутује о кључним питања глобалне економије. Видети на: www.g20.org/Public /AboutG20/index.jsp

[3] Групу Г8 чине лидери Јапана, Канаде, САД, Италије, Немачке, Француске, Велике Британије и Русије. Видети: у Радовановић, Добросав и др, Међународне монетарне и финансијске институције, Либер, Београд, 2008, стр.228.

2. Састанак групе Г20 у Лондону

Лидери 19 развијених земаља и земаља у развоју (најважнијих земаља света данас), Група Г20, окупили су се почетком априла 2009. године у Лондону и донели три декларације[4]: (1) Глобални план за опоравак и реформу, (2) Декларацију о обезбеђива-њу финансијских ресурса међународним финансијским институцијама, и (3) Деклара-цију о јачању финансијског система, чија је суштина договор да се учини све што је потребно ради:

- обнове самопоуздања, раста и запослености,
- оспособљавања финансијског система за обнову функције кредитирања,
- јачања финансијске регулације у циљу поновног успостављања поверења,
- финансирања и реформисања међународних финансијских институција за решавање ове и превенцију будућих криза,
- промовисања глобалне трговине и инвестиција и одбацивања протекционизма у циљу подршке просперитету и
- изградње ексклузивне и одрживе ревитализације.

2.1. Глобални план за опоравак и реформу

Глобални план за опоравак и реформу у 29 тачака обухвата договорене мере учесника самита Г20[5], између осталог:

- постигнута је сагласност о обезбеђивању додатних финансијских средстава за међународне финансијске институције (посебна Декларација); договорена је до сада невиђена и усклађена фискална експанзија која ће сачувати или креирати милионе радних места (која би иначе била затворена), а што ће до краја 2010. године донети 5 билиона УСД, постигнута је сагласност да се повећа раст на 4% и убрзају промене ка еколошки здравој економији; већ су предузете или договорене мере централних банака земаља Г20 у погледу агресивног смањења каматних стопа и одржавања експанзивне политике онолико дуго колико буде било потребно; биће предузете све неопходне мере ради обнављања раста, повећања запослености и успостављања поверења у систем кредитирања у оквиру домаћих и међународних токова финансијског капитала; усаглашен је акциони план на јачању финансијског система (посебна Декларација); усаглашен је план помоћи земљама са тржишном економијом у успону и земљама у развоју које су биле локомотиве недавног економског раста, кроз обезбеђивање расположивих финансијских средстава у међународним финансијским институцијама; подржан је напредак учињен од стране Међународног монетраног фонда (ММФ) о његовим новим флексибилним кредитним линијама; реафирмисана је подршка раније заузетом ставу у Вашингтону о питању либерализације трговине, односно супротстављања подизању нових баријера за инвестирање, трговини робама и услугама и успостављању нових извозних рестрикција или мера стимулације извоза, супротних принципима Светске трговинске организације (СТО); призната

[4] Видети на: http://www.g20.org/

[5] Докумената која су усвојена нису обавезујућа. Учесници су се само једном тачком обавезали да раде заједно, одлучно и ургентно, на договореним мерама.

је чињеница да садашња криза има диспропорационални утицај на најсиромашније земље и у том контексту је прихваћена колективна одговорност земаља Г20 за такво стање, а да би се ублажиле социјалне импликације кризе и ублажила штета по глобални потенцијал, договорене су разне олакшице за земље подсахарске Африке, мере социјалне заштите за најсирома-шније земље, додатних 6 милијарди УСД од продаје ММФ-овог злата и упућен је позив ОУН да се заједно са другим глобалним институцијама раде на проналажењу једног ефективног механизма за контролу утицаја кризе на најсиромашније и најрањивије земље.

2.2. Декларација о јачању финансијског система

У оквиру Декларације о јачању финансијског система лидери Групе Г20 су се договорили о континуираном предузимању активности на јачању регулације и надзора над финансијским системом. Основни принципи су транспарентност, одговорност и промоција интегритета финансијских тржишта уз још снажније јача-ње међународне сарадње. Декларација садржи 9 главних поља реформи: Савет за финансијску стабилност (Financial Stability Board - FSB[6]), међународна сарадања, разборита (промишљена) регулација, опсег регулације, накнаде, утаја такси и некооперативно судство, рачуноводствени стандарди, кредитни рејтинг агенција и наредни кораци, у оквиру којих је, између осталог, договорено:

- да се Форум за финансијску стабилност (Financial Stability Forum- FSF[7]) прошири, како по броју чланова тако и по мандату с циљем промоције финансијске стабилности, у ново тело - Савет за финансијску стабилност (ФСБ) са јачом институционалном основом и повећаним могућностима, при чему ће ФСБ, између осталог: проценити слабости које утичу на финансијски систем, идентификовати и надгледати активности предузете у циљу одговора на исте; промовисати сарадњу и размену информацију између надлежних одговорних за финансијску стабилност; пратити стање на тржишту и актуелне импликације и предлагати мере регулационе политике; надгледати најбољу праксу и предлагати је као стандарде регулационе политике; предузети заједничке ревизије посла који обављају постојећа тела задужена за глобалну финансијску стабилност у смислу правовремености, координације, усмерености на приоритете и решавање проблема; сарађивати са ММФ-ом ради извођења вежби раног упозорења како би се идентификовали макроекономски и финансијски ризици и предузимање одговарајућих мера с циљем извештавања ММФ-а и министара финансија и гувернера централних банака земаља Групе Г20,

- у циљу јачања међународне сарадње, на основама већ изграђених, изградити до јуна 2009. године преостала надзорна тела за значајне прекограничне фирме; одмах имплементирати принципе Форума за финансијску стабилност за

[6] Савет за финансијску стабилност формиран на састанку, имао је оснивачки сатанак у Базелу, 26-27.06.2009.г, а чине га поред министра финансија и гувернера централних банака земаља Групе Г20 и представници других значајних финансијских институција ових земаља, представници још неколико земаља, представници глобалних међународних финансијских институција (ММФ, СБ, Европска централна банка,...) и предствници других постојећих тела задужених за глобалну финансијску стабилност. Видети: www.financialstabilityboard.org/

[7] Саветодавно тело за финансијску стабилност Групе земаља Г7, основано 1999. године

прекогранични кризни менаџмент, при чему ће домаћи ауторитети за сваку међународну финансијску институцију обезбедити да се надлежни са заједничким финансијским интересом у дотичној међународној финансисјкој институцији састану најмање једанпут годишње; подржати наставак напора које чине ММФ, СБ (Светска банка), ФСБ и БЦБС (Basel Committee on Banking Supervision) на развоју међународог оквира за прекограничне аранжмане; наглашен је значај даљег рада на међународној сарадњи као субјекту излазне стратегије; да ММФ и ФСБ треба заједнички да припреме вежбу раног упозорења, и др.

2.3. Декларација о обезбеђивању финансијских ресурса међународним финансијским институцијама

Као посебан документ усвојена је Декларација о обезбеђивању финансијских ресурса међународним финансијским институцијама у којој су се лидери Групе Г20 обавезали да ће и даље обезбеђивати непрекидну расположивост капитала земљама чије су тржишне економије у успону и земљама у развоју како би заштитили њихове економије и подржали светски раст. Ради тога, битно ће се повећати финансијски ресурси доступни преко међународних финансијских институција, истовремено уверени да институције имају неопходне услове за решавање кризе на координисан и свеобухватан начин. Преко ММФ-а и мултилатералних развојних банака (Multilateral Development Banks - MDB[8]) биће стављено на располагање додатних 850 милијарди УСД.

ММФ ће бити подржан на следећи начин: као хитна мера биће обезбеђено 250 милијарди на билатералној основи од чланова; затим ће непосредним финансирањем од чланова кроз проширени и нови аранжман за позајмице, који ће укључити и остале Г20 земље, ови ресурси бити повећани до износа од 500 милијарди УСД; од договорене продаје ММФ-овог злата и вишка прихода биће обезбеђено 6 милијарди УСД које ће у наредне 2 до 3 године бити, уз додатне уступке и флексибилно финансирање, стављене на располагање најсиромашнијим земљама. Поред ових мера договорена је и алокација 250 милијарди специјалних права вучења (СПВ) ради повећања глобалне ликвидности, од којих ће 100 милијарди УСД директно ићи у земље са тржишном економијом у успону и земље у развоју.

Мултилатералне развојне банаке биће подржане са 100 милијадри УСД, односно укупно са око 300 милијарди долара у наредне три године, при чему на ова средства могу рачунати и најсиромашније земље; капитал Азијске развојне банке биће увећан 200% док ће се потребе за повећањем капитала осталих чланица ове групације дефинисати након урађене ревизије; предузете су мере ради финансирања трговине и финансирања средњерочних и дугорочних пројекта преко извозних кредита и инвестиционих агенција.

[8] Појам Мултилатералне развојне банке најчешће се односи на групу: Светска банка, Афичка развојна банка, Азијска развојна банка, Европска банка за обнову и развој и Интер-америчка развојна банка. Видети: www.worldbank.org

Наведене, а и све друге договорене мере и активности на овом састанку Групе Г20, имају за циљ побољшање стања у глобалној економији, односно обнављање поверења у кредитирање, привредни раст и повећање запослености.

И пре него што је завршен, састанак Групе Г20 оцењен је успешним, а мере које су договорене оцењене су као адекватне за заустављање ове финансијске и економске кризе, спречавање настајања нових криза и враћање глобалне економије у претходне токове. При томе, треба имати на уму да усвојени документи нису обавезујући, да су ствар договора и неретко доста нејасни, бар онима који нису учествовали у њиховом доношењу.

Осим тога, могу се поставити и бројна питања: зашто није прихваћен руски (касније и кинески) предлог за реформу међународног монетарног система (увођење нове валуте, паралелене УС долару); зашто су САД прихватиле француско-немачки предлог о оштријој финансијској контроли у међународним финансијским институцијама у свим земљама? Да ли одговор треба тражити у томе што је у документима снажно наглашена потреба високог степена либерализације како би се спречиле и/или поништиле протекционистичке мере или у невероватно наглашеној улози ММФ-а, у којем САД имају кључну позицију; шта значи реформа ММФ-а (општа ревизија квота и гласачке снаге земље) и до које дубине она иде? Да ли су САД прихватиле такву реформу, пре свега гласачке снаге, која ће јој смањити гласачку снагу испод 15%, односно која ће САД одузети право вета у одлучивању у ММФ-у?

3. Конференција ОУН о светској финансијској и економској кризи и њеном утицају на развој

3.1. Главни аспекти завршног документа

Као наставак активности везаних за светску финансијску и економску кризу, после састанка групе Г20 у Лондону и неколико других састанака нижег нивоа, пре свега у финансијском и банкарском сектору, одржана је и конференција Генералне скупштине Уједињених нација посвећена овом проблему и његовом утицају на развој. Уз учешће највећег броја земаља чланица Организације уједињених нација, после шестодневног рада, усвојен је завршни документ[9] који у више од педесет тачака даје основне узроке и последице кризе, виђење начина за њено превазилажење, задатке појединих институција и света у целини, утицај на развој и др. светске финансијске и економске кризе, између осталог:

- Свет је суочен са најгором финансијском и економском кризом после Велике депресије. Еволуција кризе, која је настала у највећим светским финансијским центрима, проширила се на глобалну економију проузрокујући озбиљне социјалне, политичке и економске последице и последице на развој. Она негативно утиче на све земље света, а нарочито на земље у развоју, угрожавајући

[9] Outcome of the Conference on the World Financial and Economic Crisis and Its Impact on Development, A/RES/63/303 од 09.07.2009. године, видети: http://www.un.org/ga/econcrisissummit/

при томе животе, благостање и развојне могућности за милионе људи. Императив је обезбедити да активности и одговори на кризу буду пропорционални дубини и хитности, адекватно финансирани, одмах реализовани и координисани на међународном нивоу;

- Криза је проузроковала врло озбиљне, негативне, утицаје широм света, који се још сређују. Од самог почетка, многе земље су известиле о њеним негативним утицајима који варирају у зависности од земље, региона, степена развијености и др, а који укључују следеће: нагло повећање незапослености, сиромаштва и глади; успоравање привредног раста; негативне ефекте на трговину и стање платног биланса; смањење нивоа страних директних инвестиција; велику и нестабилну промену девизних курсева; повећање буџетских дефицита, пад прихода и смањење фискалних могућности економија; смањење обима светске трговине, прилива за земље у развоју; посебно велико смањење прихода од туризма, прилива приватног капитала; слабију могућност кредитирања и финасирања трговине; пољуљано поверење јавности у финансијске институције; смањену могућност опстанка социјалног система и обезбеђивања осталих социјалних услуга као што су здравство и образовање; повећање смртности деце и морталитета и колапс тржишта некретнина (стамбених);

- Узроци финансијске и економске кризе су сложени и вишезначни. Многи од њих су повезани са системском крхкошћу и неравнотежом која је допринела неадекватном развоју глобалне економије. Главни узроци финансијске и економске кризе су недовољна и недоследна координација макроекономске политике и неодговарајуће структурне реформе, што је довело до неодрживих макроекономских резултата. Они су последица чињеничних недостатака финансијске регулације, надзора и надгледања финансијског сектора и неадекватне контроле и (на основу њених резултата) раног упозорења. Ови регулациони недостаци, у комбинацији са превеликим ослањањем на саморегулацију функционисања тржишта, недостатак транспарентности, финансијског интегритета и неодговорно понашање, довели су до преузимања превеликих ризика, неодрживо високих цена имовине, високог нивоа потрошње енергената и др. Финансијска регулација, одговори и институције нису указали на прави ниво ризика у финансијском систему, односно на растућу економску несигурност и њихове прекограничне везе. Недовољан нагласак на правичан људски развој је допринео значајној неједнакости међу земљама и људима. Како је криза одмицала, увиђана је потреба за ефикасним "владиним" ангажманом, како би се обезбедила равнотежа између тржишта и јавног интереса;

- Мада је цео свет у овој кризи, свака земља има примарну одговорност за сопствени економски и социјални развој. И поред тога наставићемо солидарно радити на енергичном, координираном и свеобухватном глобалном одговору на кризу у складу са укупним способностима и одговорношћу. Развијене земље и земље са тржишном економијом у успону преузеле су вођство у поновном враћању глобалног раста. Непосредни приоритет је стабилизација финансијског тржишта и враћање поверења у њега једнако као и заустављање даљег пада потражње и рецесије. Главне активности на макроекономској стабилности и јачању међународног финансијског система су већ предузете. Истовремено, јаке и хитне

мере су потребне ради спречавања утицаја кризе на најугроженију популацију, помоћ ради повратка на снажан привредни раст и повратак изгубљеног тла под ногама у њиховом напредовању према међународно договореним развојним циљевима, укључујући и Миленијумске развојне циљеве. Због тога, додатни ресурси – ликвидност и краткорочно и дугорочно финансирање развоја – морају бити на располагању земљама у развоју укључујући и најнеразвијеније земље. Надаље, одговор на кризу мора обезбедити отварање нових радних места, повећање благостања, повећање нивоа заштите здравља и нивоа образовања, исправљање неравнотежа и пројектовање и имплементацију еколошки и социјално одрживих развојних путева;

- Радећи солидарно на свеобухватном глобалном одговору на кризу, наш циљ је, између осталог: враћање поверења у привредни раст и стварање пуног и продуктивног запошљавања и посла за све; заштита економије, развоја и социјалних примања; пружање адекватне подршке земљама у развоју да реше људске и социјалне утицаје кризе и заштита и изградња здраве економије како би се обезбедио развојни напредак укључујући и напредак постигнут у спровођењу Миленијумских развојних циљева; обезбеђење дугорочне отплате дугова земљама у развоју; настојање да се обезбеде повољни развојни услови без гарантних условљавања; промовисање и ревитализација отвореног тржишта и инвестиција и одбацивање протекционизма; јачање добре управе (владавине) на свим нивоима, укључујући финансијске институције и финансијска тржишта и др.

Поред наведеног, у документу су набројане бројне активности које треба предузети у циљу адекватног одговора на кризу. Позитивно су оцењени резултати са састанка групе Г20 у Лондону и указано је на значај и потребу реформе међународног финансијског система.

У више тачака говори се о потреби јачања добре управе и потреби за добрим владиним ангажманом. Остаје нејасно да ли се мисли на неку(е) од постојећих глобалних институција или на стварање нове, глобалне, институције – владе. Такође, више пута апострофирани значај, улога и одговорност Организације Уједињених нација и неких њених тела (Економски и социјални савет) у изналажењу глобалног одговора на светску финансијску и економску кризу.

Цео завршни документ прожет је појмовима глобална криза, глобални одговор, глобалне институције, глобална економија, глобални раст, глобализација, глобални Миленијумски развојни циљеви и сл, што указује на глобализацију као доминантан процес у стварању новог светског (и економског) поретка. Отуда, као узроке за настанак, последице и посебно мере за превазилажење кризе треба тражити у новом, глобализованом окружењу.

3.2. Међународне финансијске институције у процесу глобализације

О глобалним међународним монетарним и финансијским институцијама (Међународни монетарни фонд, Међународна банка за обнову и развој и Светска трговинска организација, пре свега), од њиховог оснивања до данас, написане су многе универзитетске књиге са свих аспеката. У овом раду оне ће бити осветљене само са једног аспекта - њихове улоге у процесу глобализације.

ММФ, СБ и СТО су глобалне међународне институције које пресудно дефинишу глобалну економску политику, односно, оне су финансијски стубови глобализације[10]. Неолиберализам, као дефинишућа парадигма глобалних процеса, представља основу деловања ММФ, СБ и СТО, чинећи од њих симбол глобалне интеграције.

Темељећи свој рад на неолибералној економској политици о доминацији тржишта и маргинализацији земље, чврстој вери да глобално благостање може да буде постигнуто либерализацијом трговине, финансијама и инвестицијама и реструктуирањем националних економија, наведене институције усмеравају глобалне процесе да би обезбедиле адекватно окружење за капитал. „Овакав приступ представљао је опште виђење уз идеју да такав приступ нема алтернативу[11].

СТО као међународна институција је задужена да уређује односе између земаља чланица у области међународне трговине, промовише слободну трговину, утиче на смањење царина и других баријера ка стварању отвореног и слободног тржишта. Својим деловањем СТО доприноси процесу либерализације и експанзије међународне трговине путем смањења царина и субвенција, усклађивањем трговинских политика и пораста конкурентности. „До деведесетих година, многе постојеће препреке развоју либерализма биле су смањене или укинуте. СТО у овом облику, основана 1997. године с циљем да унапреди принципе слободне трговине, имала је чак 132 чланице, уз тридесет земаља које су тражиле да јој се придруже". У деловању СТО, међутим, преовлађују специјални комерцијални и финансијски интереси најмоћнијих земаља. Земље Запада преко СТО и друге две глобалне економске организације спроводе циљеве глобализације, обезбеђујући за себе нагомилавање диспропорционално велике користи на рачун света у развоју. Такво деловање представља основу ка успостављању неједнакости у глобалном трговинском систему. Водеће силе траже од неразвијених земаља отварање тржишта за робу из развијених индустријских земаља, а истовремено штите своја тржишта. Како истиче Џ. Штиглиц, добитник Нобелове награде за економију и некадашњи први човек СБ,: "не само да су индустријски развијеније земље избегле да отворе своја тржишта добрима из земаља у развоју задржавајући своје увозне квоте за мноштво производа од текстила до шећера, истовремено инсистирајући да земље у развоју отворе своја тржишта за робу из богатијих земаља; и не само да су развијеније земље наставиле да субвенционишу пољопривреду, отежавајући земљама у развоју да у тој области буду конкурентне – већ су истовремено инсистирале да земље у развоју укину своје субвенције за идустријске производе"[12]. Зато глобализација у великом делу света није донела упоредиве користи. "За многе, то је изгледало ближе катастрофи без ублажавања"[13].

Важан знак победе економског либерализма и нарочите улоге САД у том процесу ",оличен је у статусу и моћи две главне међународне финансијске

[10] Мићовић Војислав, *Глобализација или Нова империја Pax Americana*, Гутенбергова галаксија, Београд, 2005, стр.77

[11] Baylis John & Smith Steve, *The Globalization of World Politics*, Oxford University Press, London, 2001, p.564

[12] Stiglic E. Džozef, *Protivrečnosti globalizacije*, SBM-x, Beograd, 2004, str.20

[13] Исто, стр.34

организације, СБ и ММФ-а. Обема институцијама седиште је у Вашингтону, престоници земље која је најгласније заговарала подршку слободном тржишту. И једна и друга су биле посвећене пропагирању тих принципа и обе су, Фонд нешто више од Банке, поседовале кључни инструмент за њихово спровођење: новац"[14].

Потреба за оснивањем међународних финансијских институција посебно се наметнула након Другог светског рата[15]. Тако су ММФ и СБ резултат међународне монетарне и финансијске конференције у Бретон Вудсу, чији је циљ био заједнички напори на финансирању и обнови Европе након разарања у Другом светском рату, а и избегавање будућих економских криза. Пад Берлинског зида обезбедио је нову арену за ММФ; управљање транзицијом ка тржишној економији у бившем Совјетском Савезу и земљама комунистичког блока у Европи. Оне, најмоћније светске организације у сфери капитала, поседују такву моћ да битно утичу не само на глобалана економска, већ и политичка кретања у савременом свету. Њихов утицај има доминантну улогу и на националне економије. ММФ и СБ својом огромном економском снагом, односно снагом удруженог финансијског капитала, представљају главни генератор економских и финансијских интеграција и деловања утемељеног на глобализацији. Њихова примарна економска функција састоји се у усмеравању и коришћењу глобалног финансијског капитала и финансирању националних и међународних пројекта, чиме утичу на структуру и смер привредних токова појединих земаља и читавих региона. Капитал моћних транснационалних корпорација се посредством ММФ-а и СБ пласира кроз кредитирање економског развоја великог броја неразвијених земаља. Кредитирање подрзумева услове које примаоци морају да прихвате чиме се стварају услови за огромне профите власника капитала, при чему кориснике кредита држе у мањој или већој економској, па и политичкој зависности. На тај начин је међународни финансијски капитал увукао у своју мрежу стотине земаља у свету, правећи их економски и политички зависним, несамосталним и често без стварног суверинитета. "У 2000. години укупно 83 земље биле су, на овај или онај начин, укључене у позајмне програме ММФ-а, укључујући и бивше комунистичке земље Европе"[16]. Та спрега концентрисаног финансијског капитала, међународне политичке елите и олигархије чини да ове финансијске организације буду стубови неолибералног уређења друштвених односа. Понекад моћ ових институција упућује на закључак да оне управљају светским процесима.

Данас нико не доводи у питање да су услови и сарадња СБ и ММФ-а са владама и финансијским институцијама наглашено идеолошки засновани. Не само земље које траже њихову помоћ, већ и оне које траже њихов „печат сагласности", да би под бољим условима приступиле међународном тржишту капитала, морају следити њихове рецепте, тј. рецепте који рефлектују њихове идеологије и теорије слободног тржишта. Демократске реформе су незаобилазан услов уз захтеве за реформама монетарног система и тржишне привреде.

---

[14] Mandelbaum Majkl, *Ideje koje su osvojile svet*, Filip Višnjić, Beograd, 2004, str.36

[15] Радовановић Д. и др, Међународне монетарне и финансијске институције, Либер Београд, 2008, стр.63

[16] The International Monetary Fund., Annual Report 2000. Washington DC, 2000, pp.123/124, према: Mandelbaum Majkl, *Ideje koje su osvojile svet*, Filip Višnjić, Beograd, 2004, str.312

Организација, функционисање и деловање ових институција озбиљно оспорава њихов кредибилитет, пре свега њихов начин доношења одлука и њихову имплементацију. Сматра се да управљање глобализацијом ове организације заснивају на принципима тајности, неравноправности, недоследности, идеолошке пристрасности, ауторитарности, строге хијерархије и доминације. То се посебно односи на начин на који делује ММФ. "Наравно, људи из ММФ тврде да они никада не диктирају, већ увек преговарају око услова сваког уговора о зајму са земљом која се задужује. Али, то су једнострани преговори у којима је сва моћ у рукама ММФ-а, у великој мери зато што су многе земље које траже помоћ у очајној потреби за фондовима"[17].

Посебан аспект рада, пре свега ММФ-а, представља култ тајности. "Данас, упркос поновљеним дискусијама о отворености и транспарентности, ММФ још увек не признаје сваком грађанину базично "право да зна"[18], а одлуке у СБ су доношене због идеологије и политике а није страна и пракса искривљивања чињеничне евиденције ради уклапања у идеје оних који одлучују.

На разорност политика ових институција упозоравају многи експерти. Ипак, посебно разорна критика ових институција долази од Џ. Штиглица, који не оспорава чињеницу да ове организације имају пресудну улогу у креирању свременог економског поретка, али на начин који тај процес смешта у негативан контекст. С тим у вези он каже: "Да би се разумело шта је кренуло наопако, важно је да се посматрају три главне институције које управљају процесом гобализације: ММФ, СБ и СТО. Посебну улугу имају ММФ и СБ, углавном због тога што су те две институције током последње две деценије, биле у центру великих економских питања света, укључујући финансијске кризе и транзицију ранијих комунистичких земаља ка тржишним економијама"[19].

Посебан предмет критике је ММФ. ММФ није учинио оно због чега је био основан, да обезбеди фондове за земље које се суочавају са економским опадањем, и да им помогне да успоставе стање блиско пуној запослености. Према рачуници Џ. Штиглица, захваљујући политици ММФ-а скоро 100 земаља је искусило кризе: "Што је горе, многе од политика које је ММФ заговарао и фаворизовао, а посебно превремене либерализације тржишта, допринеле су глобалној нестабилности"[20].

Апострофирајући катастрофалне социјалне и економске последице по земље у развоју, Џ. Штиглиц истиче да су оне последица захтева политике ММФ-а и СБ за брзом либерализацијом привредних токова у тим земљама. "Приморавати земљу у развоју да се отвори за увозне производе који ће конкурисати истоврсним производима неких од домаћих индустрија опасно рањивих на конкуренцију одговарајућих индустрија других земаља – може имати и социјално и економски катастрофалне последице[21]. Због тога, либерализација врло често није праћена обећаним растом, већ повећаном бедом и порастом незапослености. У многим

[17] Stiglic E. Džozef, *Protivrečnosti globalizacije*, SBM-x, Beograd, 2004, str.55
[18] Исто, стр.64
[19] Stiglic E. Džozef, *Protivrečnosti globalizacije*, SBM-x, Beograd, 2004, стр.24
[20] Исто, стр.28
[21] Исто, стр.30

земљама грешке у поступности и брзини предузиманих мера водиле су расту незапослености и повећању сиромаштва.

4. Састанак групе Г8 у Аквилију

И састанак групе Г8 у Аквилију (Италија) је један у низу састанака на којем је главна тема састанка била светска финансијска и економска криза, начини изласка из привредне рецесије и стратегије за посткризни период. Поред ове теме разговарало се и о светској трговини, климатским променама и прехрамбеној сигурности.

Овај састанак је у суштини послужио као припремни за састанак Групе Г20 24. и 25. септембра ове године у америчком граду Питсбургу. Зато и нису донете неке велике одлуке, али је указано на значај које су ове државе учиниле "упумпавањем" билиона долара за стабилизацију банкарског система и кроз стимулативне економске пакете, на важност доношења и унапређења регулаторних мера у светској привреди, како би дошло до бржег изласка из садашње кризе и у будућности се спречило настајање оваквих или сличних криза. Дата је оцена да је, и поред предузетих мера и првих знакова опоравка, стање у светској привреди и даље алармантно и да је пут за излазак из садашње финансијске и економске кризе веома дуг. Као основа за оцену да су видљиви први знаци опоравка светске привреде, послужио је и извештај ОЕЦД-а објављен 24.06.2009. године у којем је прогноза привредног раста за земље ОЕЦД-а (30 индустријски најразвијенијих земаља света), први пут побољшана на минус 4,1% са претходних минус 4,3% у овој години. Закључено је и да стабилан и одржив привредни раст захтева елиминисање садашње неравнотеже у текућим билансима земаља укључујући и најразвијеније и да се обезбеди 15 милијарди долара у наредне три године за подстицање инвестиција у области пољопривреде у најсиромашнијим земљама и у борби против глади.

Остали учинци састанка могу се сагледати кроз отворена врло значајна питања која су била у оптицају за састанак. Пошто Кина сматра да је доминантан положај долара у светским финансијама извор садашњих проблема у светској економији, она је поновила захтев да се брже ради на проналажењу нове резервне валуте уместо долара. Мада није инсистирала на свом захтеву, он је врло актуелан и аргументован, али је у супротности са економским интересима Кине због тога што се највећи део (преко 70%) девизних резерви од укупно 1,95 билиона долара држи управо у овој валути. И појединачни иступи и ставови о земљама које треба да учествују на појединим састанцима указују на нејединство међу најважнијим земљама света. Када је 1999. године формирана група Г20 чинило се да ће најважније одлуке на глобалном нивоу и од глобалног интереса бити доношене на сатанцима ове групе[22]. Међутим, на састанку у Аквилију отворено је и питање земаља које треба да учествују на састанцима на којима се расправља о најважнијим светским питањима, па и светској финансијској и економској кризи.

[22] Мада није званично објављено, критеријуми за формирање ове групе били су: војна, политичка и економска моћ, површина територије и број становника земље чланице.

То је указало да постојећа група Г20 није прави избор и почело је лицитирање са Г13 или Г14 групом, у којима би поред земаља чланица групе Г8 били и Бразил, Кина, Индија, Мексико и Јужноафичка Република, односно и Египат. Дакле, у односу на садашњу групу Г20 недостајало би шест држава, Аргентина, Аустралија, Турска, Јужна Кореја, Индонезија и Саудијска Арабија. Да ли ће светска финансијска и економска криза бити разлог за формирање "светске владе" и какве, показаће време које долази.

5. Закључак

Светска финансијска и економска криза која је уздрмала глобални свет, земље, финансијске и монетарне институције и транснационалне корпорације, последица је пре свега изградње новог светског – глобалног – поретка. Неолиберални концепт организовања глобалног друштва, у коме победничка економија има врховни ауторитет и доминантно место у друштвеним процесима, у основи је заснован на коегзистирању две супротстављене стране; супериорне богате мањине и социјално инфериорне већине. Размерама кризе биле су изненађене обе стране, прва, глобалним последицама и смањеним могућностима предузимања мера а друга колапсом у многим сферама људског живота.

Након што су предузеле одговарајуће мере у својим економијама и то "упумпавањем" билиона долара за стабилизацију банкарског система и кроз стимулативне економске пакете, уследили су бројни састанци најважнијих земаља света посвећени светској финансијској и економској кризи.

На састанку групе Г20 у Лондону донете су три декларације: Глобални план за опоравак и реформу, Декларација о обезбеђивању финансијских ресурса међународним финансијским институцијама и Декларација о јачању финансијског система, чија је суштина договор да се учини све што је потребно ради опоравка глобалне економије. На састанку Генералне скупштине ОУН посвећене светској финансијској и економској кризи и њеном утицају на развој уз подршку договореном на састанку групе Г20 наглашена је улога, значај и одговорност УН и њених тела за стање глобалне економије, у целини са нагласком на мере које би требало предузети на плану запошљавања и смањења и спречавања ширења сиромаштва, док је на састанку у Аквилију, поред нагласка на регулаторним функцијама у светској привреди, кључно место заузело међусобно одмеравање снага појединих држава чланица групе Г8 и неких земаља са тржишном економијом у успону пред наредни састанак Групе Г20 у септембру ове године у Питсбургу.

Између свих мера донетих на овим састанцима (пре свега на састанку групе Г20), пада у очи велики број оних којима су наглашено дати велика улога и значај глобалним финансијским институцијама, пре свега ММФ. Мало за њим заостаје Светска банка, односно група мултилатералних развојних банака, док се низ конкретних мера и активности, без обзира што се она често не помиње, односи на СТО. Формирање Савета за финансијску стабилност и улога која му је дата као и значај који је дат другим телима и форумима, у непосредној су вези са наведеним глобалним финансијским институцијама. У многим од њих седе представници истих земаља или чак исти људи. Дакле, уз чињеницу да је светска финансијска и економска криза настала на страни понуде капитала (у развијеним земљама), могло би се рећи да се кључне одлуке везане за светску финансијску и економску кризу доносе унутар ограниченог броја земаља (Група Г20 или још мањег броја, Г13 или Г14), глобалних финансијских институција (где ове имају доминантан утицај) и разних савета и тела (где су углавном представници ових земаља).

С друге стране, имајући у виду улогу и значај који ове исте земље (прецизније само неке од њих) и посебно глобалне финансијске институције имају

у процесу глобализације и раста глобалне економије, овакве одлуке се могу сматрати очекиваним. Друго је питање шта се од њих може очекивати, односно какви ће бити ефекти истих. А они управо произлазе из значаја појединих земаља и глобалних финансијских институција у међународном економском поретку, а то су даље богаћење богатих или другим речима терет кризе пребачен је на оне који немају, на сиромашне. А они, сиромашни, уз терет који не могу поднети и нису могли очекивати ништа ново. Само нове кредите (зато су између осталог и обезбеђена огромна финансијска средства за ММФ и МРБ), под мање строгим условима, али који ће сада више него раније бити првенствено намењени за отплату приспелих обавеза. Јасно је, у овим условима, и када се неко богати, неко мора остати на другој страни. А то је данас близу 90% човечанства.

Литература

1. Baylis John & Smith Steve, *The Globalization of World Politics*, Oxford University Press, London, 2001.
2. Drašković Veselin, *Kontrasti globalizacije*, Ekonomika Beograd i Fakultet za pomorstvo Kotor, 2002.
3. Mandelbaum Majkl, *Ideje koje su osvojile svet*, Filip Višnjić, Beograd, 2004.
4. Мићовић Војислав, *Глобализација или Нова империја Pax Americana*, Гутенбергова галаксија, Београд, 2005.
5. Радовановић Добросав и др., Међународне монетарне и финансијске институције, Либер, Београд, 2008.
6. Stiglic E. Džozef, *Protivrečnosti globalizacije*, SBM-x, Beograd, 2004.
7. The International Monetary Fund., Annual Report 2000. Washington DC, 2000.
8. http://www.financialstabilityboard.org/
9. http://www.g20.org/
10. http://www.un.org/ga/econcrisissummit/
11. http://www.worldbank.org

Добросав Д. Радовановић,
Драгана Д. Радовановић

WORLD FINANCIAL AND ECONOMIC CRISIS - MEASURES TO OVERCOME -

Summary: The world financial and economic crisis that has shaken the global world, countries, financial and monetary institutions and transnational corporations, is primarily the consequence of building up of the neoliberalism-based new world - global - system, of which the main characteristics are, on one hand: the world is becoming increasingly richer, the consumption today in one decade is greater than it used to be in the whole century before, the global wealth increased about six times in the last half of the 20th century, the production of food increased by 25%, etc. and on the other hand: the effects of global economy are very unequally distributed, the gap between the rich and the poor is constantly increasing making the rich become richer and the poor poorer. Although the policy and action of the leading countries of the world, global institutions and global financial and monetary institutions and transnational corporations advocate the fairer world and solving the problems of poverty they are in the function of further enriching the rich. And new decisions of the G20 group, the conclusions of the UN conference on world financial and economic crisis and its impact on the development and the conclusions from a recently held meeting of G8 group in relation to the world financial and economic crisis do not indicate a change of course when talking about a trend of enriching the rich and impoverishment of the poor. In other words, the measures agreed and undertaken so far do not indicate they are in function of solving the crisis.

Key words: international financial and economic crisis, global financial institutions, United Nations, a G20 group, a G8 group.

ПРЕГЛЕДНИ ЧЛАНЦИ

Мр Слободан Суботић
Д.О.О. "Форма ДСМ"
Београд

УДК 334.72 (497.6 Република Српска)

РАЗВОЈ МАЛИХ И СРЕДЊИХ ПРЕДУЗЕЋА У БОСНИ И ХЕРЦЕГОВИНИ
- СА ПОСЕБНИМ ОСВРТОМ НА РЕПУБЛИКУ СРПСКУ -

Апстракт: Процес приватизације и укупна привредна ситуација у посљедњих десетак година у Босни и Херцеговини снажно афирмишу мала и средња предузећа, као основни облик организовања привредних активности. Наиме, привредну структуру Босне и Херцеговине, осим предузећа из области електропривреде, рударства и инфраструктуре, углавном чине мала и средња предузећа која су основана приватним капиталом. Развој малих и средњих предузећа има високи приоритет у политичким плановима Босне и Херцеговине, док интеграциони процеси са Европском унијом обезбјеђују нове тржишне шансе за мала и средња предузећа унутар конкурентних сектора. Полазећи од ових чињеница, у раду ће се елаборирати колико су институционална подршка, фискална оптерећења и подстицајни механизми присутни у сектору малих и средњих предузећа у Босни и Херцеговини, те у којој мјери наведени фактори утичу на развој овог сектора, с тим што ће акценат бити на развоју малих и средњих предузећа у Републици Српској.

Кључне ријечи: мала и средња предузећа, институционална подршка, стратегија развоја, фискални механизми, републичка агенција.

1. Увод

Мали бизнис је средњорочно инвестирање које може испунити бројне економске циљеве земље: обезбјеђивање или одржавање запослења, демографску стабилност, одбрану пословних интереса ради изградње уравнотежене економије и стварање пореске основе потребне за друге економске активности.[1] Развој малих и средњих предузећа има или може да има, позитиван утицај на друштвену и економску позицију Босне и Херцеговине, нарочито у погледу: значајнијег пораста запослености, боље тржишне валоризације расположивих ресурса, стварања претпоставки за јачање привредних веза на међународном плану (посебно са регијама у ближем окружењу и земљама Европске уније), равномјернијег развоја земље, рјешавања нагомиланих социјалних проблема и растерећења буџета на локалном нивоу, те јачања материјалне основе за финансирање друштвеног стандарда.

[1] Радојица Јојић, Радомир Божић, Предузетништво за нови вијек, Приштина-С. Сарајево, 1998, стр. 341.

С обзиром на неуједначен регионални развој Босне и Херцеговине посебно је потребно подстицати развој мање развијених и пограничних подручја зашто је неопходно формирање регионалних развојних центара и усмјеравање средстава у зависности од степена развијености регија. За развој малих и средњих предузећа од приоритетне је важности стварање развојног амбијента на локалном нивоу, односно институционалне и предузетничке инфраструктуре, као што су : локалне агенције, одјељења за привреду, инфо-пултови и пословне зоне.

2. Институционална подршка МСП

Изразита неразвијеност институционалне подршке развоју малих и средњих предузећа (МСП), према досадашњим анализама домаћих и страних експерата, представља заједничку особину земаља у транзицији, с тим што Босна и Херцеговина у овоме није изузетак. Међутим, у периоду од 2004-2005. године чине се значајни напори за побољшање и јачање овог сектора пословања. Институционална подршка развоју малих и средњих предузећа у Босни и Херцеговини остварује се кроз активности на државном, ентитетском и локалном нивоу.

На државном нивоу, Босна и Херцеговина је усвојила *Средњорочну стратегију развоја (ПРСП) 2004-2007),*[2] којом се велики значај придаје развоју сектора малих и средњих предузећа. Средњорочна стратегија развоја наводи, као главни приоритет, јачање предузетништва, малих и средњих предузећа и усклађивање развојне политике са принципима *Европске повеље о малим предузећима.*[3] Ово је резултирало усвајањем *Закон о потицању развоја малог господарства* 2005. године. Осим тога, Средњорочна стратегија развоја указује на неопходност усвајања *Стратегије развоја малих и сред-њих предузећа у Босни и Херцеговини,*[4] док као приоритете наглашава:

- успостављање законског и институционалног оквира за подршку развоју предузетништва,
- Оснивање гаранцијског фонда за подршку малим и средњим предузећима,
- Подстицање обуке (тренинга) и образовања за предузетнике и менаџере.

На ентитетском нивоу подршка развоју малих предузећа у Босни и Херцеговини проводи се кроз активности великог броја институција. *Регионалне развојне агенције* су кључни судионици у изради и реализацији стратегија за економски развој на регионалном и локалном нивоу. Јединствена структура и органи-

[2] Савјет министара Босне и Херцеговине усвојио је *Средњорочну стратегију развоја БиХ 2004-2007,* у августу 2003. године.

[3] Лидери Европске уније су у јуну 2002. године усвојили Европску повељу за мала предузећа (са десет тачака) којом се позивају земље чланице Европске уније и Европска комисија да пруже подршку и помогну малим предузећима у бројним кључним областима, попут образовања и обуке предузетника, као и стварању ефикаснијег законодавства, прописа, пореског и финансијског система. Босна и Херцеговина је потписала Европску повељу за мала предузећа у јуну 2003. године. Заједно са другим земљама западног Балкана, Босна и Херцеговина доставља годишње извјештаје Европској комисији о оствареним циљевима Европске повеље. Спровођење зацртаних циљева представља веома значајан корак ка чланству у Европску унију. Извор: www.vladars.ba

[4] Савјет министара Босне и Херцеговине усвојио је 16.04.2009. године *Стратегију развоја малих и средњих предузећа у Босни и Херцеговини 2009-2011. година.*

зација регионалних развојних агенција им омогућава да путем својих веза са економским и институционалним актерима из регије стварају, на свим институционалним нивоима, хоризонталне и вертикалне везе које недостају. Регионалне развојне агенције су у суштини непрофитне организације које финансирају јавни, приватни и невладин сектор како би допринијеле општем економском развоју. Оне су инструменти за подршку развоју малих и средњих предузећа, обнови економије, стварање радних мјеста и развој људских ресурса и инфраструктуре у различитим регијама.

Регионални процес у Босни и Херцеговини је настао у оквиру пројекта *EURED – "Подршка Европске уније регионалном економском развоју" (март 2003 – октобар 2005).* Пет развојних агенција[5] раде на јачању економије својих регија и свака од њих има свој тим образованих и високо мотивисаних кадрова који су прошли значајну обуку и едукацију од стране међународних стручњака током трајања *EURED* пројекта.

Пет регионалних развојних агенција током времена требају постати катализатори регионалног економског развоја у Босни и Херцеговини. Агенције су задужене за низ дјелатности, којима ће се пружити продршку сектору малих и средњих предузећа, а посебно за :

1. Јачање комуникације, разумијевања и сарадње између јавних тијела (на свим нивоима) и приватног сектора;
2. Провођење конкретних пројеката везаних за пословну инфраструктуру, као што су индустријски и технолошки паркови, предузетнички центри и слично;
3. Провођење конкретних пројеката везаних за финансијску подршку, како би се одговорило на потребе малих и средњих предузећа за фондовима. Регионалне развојне агенције би могле имати кредитно-гаранцијски фонд за развој малих и средњих предузећа;
4. Пружање посебне савјетодавне и техничке помоћи, као што су пословне и информационе услуге за новооснована предузећа.

Европска унија од 1999. године активно пружа подршку пројектима локалног и регионалног економског развоја и то кроз пилот пројекте у Тузли, Мостару и Брчко дистрикту БиХ, након чега је 2000. године услиједио пројекат *"Средства брзог дјеловања" (QIF програм)* који је подржао пројекте за отварање нових радних мјеста и подстакао прве локалне и подрегионалне развојне иницијативе.

---

[5] Регионалне развојне агенције у Босни и Херцеговини су: АРДА (за економску регију сјеверозападне БиХ), НЕРДА (за економску регију сјевероисточне БиХ), РЕДАХ (за економску регију Хрецеговине), РЕЗ (за економску регију централне БиХ) и СЕРДА (обухвата сарајевску макрорегију). СЕРДА-сарајевска регионална развојна агенција, подржана од стране Европске уније, има мисију да креира позитивно окружење за одрживи економски развој у сарајевској макрорегији. Агенција је основана у мају 2003. године од стране Кантона Сарајево, града Источно Сарајево, и 20 општина из Федерације БиХ и Републике Српске. С обзиром да је у 2006. години завршен процес интегрисања свих општина (32) сарајевске макрорегије, а прикључио се и град Сарајево, тренутно СЕРДА-у чини 35 чланова-оснивача. У протеклих пет година СЕРДА се потврдила као лидер регионалног економског развоја. Према пословном плану за 2008. годину, СЕРДА реализује 62 пројекта у партнерском односу са својим оснивачима, као и међународним организацијама, у оквиру Сектора за пословни развој, Сектора за управљање пројектима и Сектора за стратешко планирање. Извор: www.serda.ba

Од марта 2003. године до октобра 2005. године, *Пројекат подршке Европске комисије регионалном економском развоју у БиХ (EURED пројекат)* је био кључни пројекат у овој области који је имао четири главна задатка: 1) дефинисање оквира за регионални развој, 2) оснивање и изградња капацитета регионалних развојних агенција *(PPA),* 3) израда стратегија регионалног економског развоја, и 4) оснивање пројектног фонда за суфинансирање пројеката.

Путем фонда за регионални економски развој, Европска унија је осигурала бесповратна средства за пројекте економског развоја са фокусом на мала и средња предузећа и туризам. Након што је у децембру 2004. године јавности презентовано пет стратегија регионалног развоја, приједлози пројеката су директно повезани са приоритетима који су дефинисани у стратегији и добили одобрење одговарајуће регионалне развојне агенције.

На темељу резултата првог EURED пројекта, у децембру 2005. године, почео је EURED II пројекат – Подршка Европске комисије малим и средњим предузећима и регионалном економском развоју у Босни и Херцеговини, који још увијек траје. Активности пројекта EURED II су фокусиране на: институционалну подршку, изградњу капацитета, EURED фонд, те комуникације и трансфер знања.

У контексту институционалне подршке, пројекат анализира постојећи институционални оквир за мала и средња предузећа, пружа помоћ код израде нацрта закона о развоју и промоцији малих и средњих предузећа, као и *"бијеле књиге"* за регионални економски развој. Пројекат пружа подршку Министарству за спољну трговину и економске односе, при успостављању Савјета за развој и предузетништво, те учествује у припремном раду за будуће креирање Агенције за развој и предузетништво.

Активности и напори за јачање сектора малих и средњих предузећа у *Републици Српској* проводе су на републичком и локалном нивоу. На републичком нивоу учињене су сљедеће активности: [6]

- Основана је и почела са радом Републичка агенција за развој малих и средњих предузећа (крајем 2004. године),
- Повећане су активности Министарства привреде, енергетике и развоја ка подстицању развоја малих и средњих предузећа,
- Повећано је учешће Народне скупштине Републике Српске кроз Одбор за привреду и финансије у активном подстицању политике развоја малих и средњих предузећа,
- Реализација програма запошљавања и покренут пројекат "Организовања сајмова запошљавања", гдје је носилац активности Завод за запошљавање Републике Српске.

На локалном нивоу су такође, остварене активности институционалне подршке развоју малих и средњих предузећа:

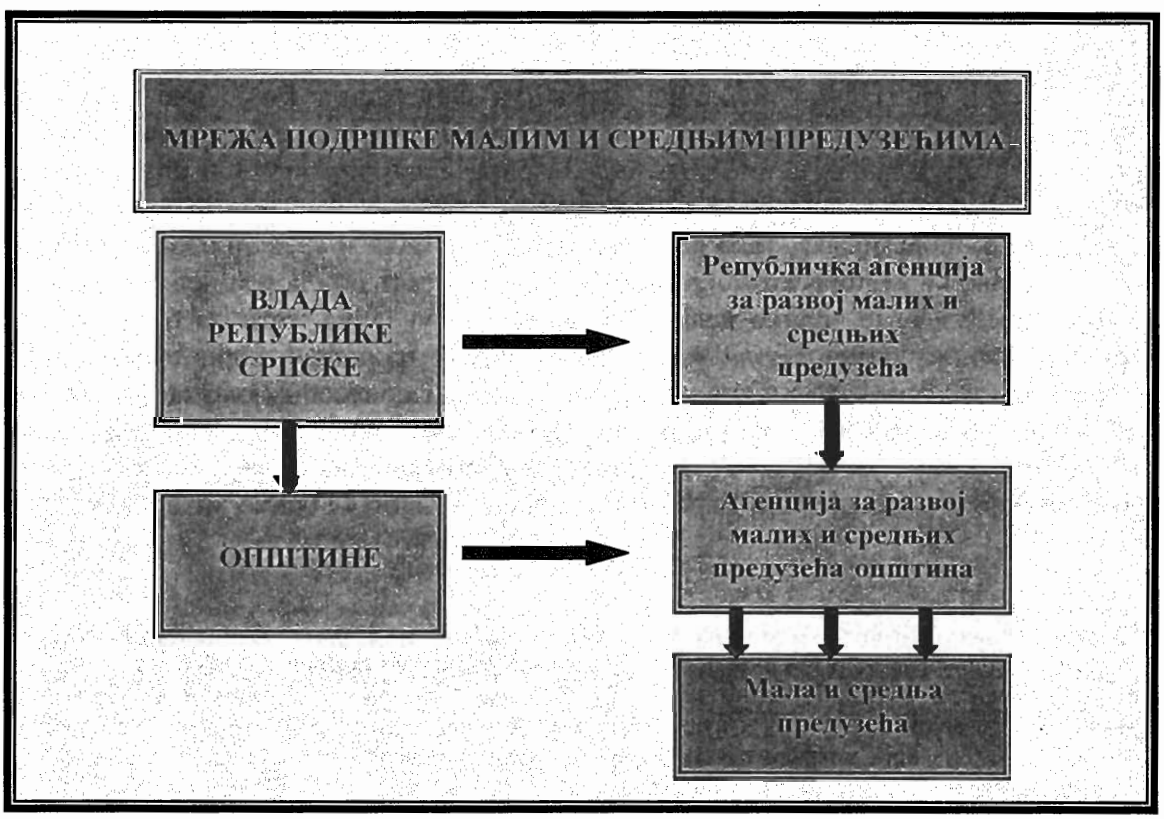
- Успостављен је велики број локалних (општинских) развојних агенција које су значајним дијелом ангажоване и на пословима развоја малих и средњих предузећа и предузетништва,

[6] Влада Републике Српске, Стратегија развоја малих и средњих предузећа у Републици Српској за период 2006-2010. година, Бања Лука, 2006, стр. 11.

- Успостављено је неколико локалних (општинских) подстицајних кредитних програма и грантова базираних на средствима општинских буџета и из посебних извора, као што су средства остварена по основу Закона о накнадама за коришћење природних ресурса за кредитирање развоја малих и средњих предузећа у општинама: Требиње, Билећа, Гацко, Вишеград, Рудо, Чајниче, Фоча, Угљевик, Добој, Мркоњић Град, Шипово.

Јачање институционалне подршке развоја малих предузећа у Републици Српској огледа се кроз повећање активности постојећих институција за подршку малим и средњим предузећима, посебно Министарства за привреду, енергетику и развој, као и Агенције, затим формирање и јачање општинских агенција, јачање општинских одјељења за привреду, покретање бизнис информационих пултова (*first-stop-shop*) на локалном нивоу, умрежавање општинских агенција уз координацију Републичке агенције, с циљем равномјернијег институционалног и другог развоја мање развијених подручја Републике Српске, посебно њеног источног дијела.

Мрежа подршке малим и средњим предузећима на републичком и општинском нивоу приказана је на сљедећој слици:



Слика бр. 1 Мрежа подршке малим и средњим предузећима у Републици Српској

Републичка агенција за развој малих и средњих предузећа је у источном дијелу Републике Српске формирала два регионалнална развојна центара за под-

стицање развоја овог сектора привређивања.[7] У склопу овог пројекта остварила је сарадњу са универзитетима у Бањој Луци и Источном Сарајеву. Од великог је значаја да Агенција развија регионалне центре који ће пружати услуге малим и средњим предузећима и предузетницима у регијама и прикупљати повратне информације битне за цјелокупни развој Републике Српске.

Неке активности, као што су организовање семинара и тренинга, имплементација специфичних пројеката могу бити много ефикаснији и са већом географском покривеношћу уколико се ангажују потенцијали научних и стручних институција на терену по систему *autsorcing*-а (факултети у Бијељини, Зворнику, Источном Сарајеву, Требињу и Центар за предузетништво Универзитета у Бањој Луци).

Међутим, надгледање сектора малих и средњих предузећа не може се спровести без сталне и потпуне статистике, која мора бити хармонизована са ЕУРОСТАТ методологијом. Евиденцију и базну анализу података о овом сектору редовно треба радити Републички завод за статистику Републике Српске у сарадњи са Републичком агенцијом за развој малих и средњих предузећа.

3. Фискални механизми и њихов утицај на развој МСП

Порески систем у Републици Српској и Федерацији БиХ још увијек је фискалног карактера и има, као приоритетан циљ, прикупљање средстава за функционисање државног административног апарата. Ниво директних и индиректних пореза је превелик, пореска администрација је неефикасна и скупа, присутно је вишеструко опорезивање, тако да се може рећи за мали и средњи бизнис да су у веома неповољном пореском окружењу. Порески терет под којим послују мала и средња предузећа је толико велик, да предузећа, уколико желе да буду конкурентна, доводи у ситуацију да морају или смањити трошкове својих производа и услуга или им повећати цијене. Обоје је у оваквом пословном окружењу готово немогуће, па се високи порези, заједно са великим трошковима оснивања предузећа, појављују као један од основних узрока сиве економије, која у Босни и Херцеговини, по процјенама Европске комисије и Свјетске банке,[8] износи између

---

[7] У циљу институционалне подршке развоју МСП и предузетништва у источном дијелу Републике Српске, Републичка агенција за развој МСП је до данас формирала два регионална развојна центра и то: Регионални развојни центар за регију Источно Сарајево са сједиштем на Палама и Регионални развојни центар за регију источна Херцеговина са сједиштем у Билећи. Регионални центар на Палама који покрива регију Источно Сарајево почео је са радом у децембру 2006. године. Центар покрива подручја 14 општина и то: Касиндо, Лукавица, Источни Стари Град, Пале, Соколац, Рогатица, Хан Пијесак, Вишеград, Рудо, Чајниче, Устипрача, Фоча, Калиновик и Трново. Регионални центар Билећа обухвата општине: Требиње, Источни Мостар, Берковићи, Невесиње, Гацко и Љубиње. У фази формирања су: Регионални центар у Зворнику за регију Семберија-Бирач и Регионални центар са сједиштем у Мркоњић Граду. Регионални центар Зворник би покривао општине: Бијељина, Угљевик, Лопаре, Сребреница, Осмаци, Милићи, Братунац, Шековићи и Власеница, а Регионални центар Мркоњић Град општине: Шипово, Дринић, Оштра Лука, Језеро и Рибник. Извор:www.rars-msp.org

[8] Извор: Влада Републике Српске, Цитирани рад, стр.22.

36 и 40 процената. Предузећа која послују у неформалном сектору, смањују укупну пореску основицу и истовремено пребацују порески терет на она предузећа која послују у легалним оквирима. Нелојална конкуренција представља велику препреку покретању домаће производње и повећању запослености. Мала и средња предузећа виде пореске обавезе као трошкове, па уколико оцијене да су превелики, односно да не омогућавају разуман износ добити, настоје их елиминисати тако што своје дјелатности врше у неформалном сектору.

Додатно оптерећење малим предузећима у Босни и Херцеговини представља систем двоструког опорезивања. Иако се споразуми о избјегавању двоструког опорезивања обично закључују на државном нивоу, због јединствених карактеристика Босне и Херцеговине, неопходно је да један такав споразум буде закључен између ентитета. Тренутно не постоји могућност да порез плаћен од стране неког предузећа у једном ентитету буде одбијен од пореске обавезе у другом ентитету, тако да ће предузеће које покуша пословати на државном нивоу бити двоструко опорезовано за исти приход. Ово је апсурдна ситуација, значи да је из перспективе закона о порезу на добит и Федерације БиХ и Републике Српске лакше и јефтиније пословати с било којом другом државом у свијету, него са другим ентитетом властите државе. Ако предузећа желе пословати на нивоу државе, морају се вјештачки фрагментирати како би избјегла двоструко опорезивање, значајно повећавајући трошкове нормалног пословања.

Имајући у виду да једну од највећих препрека за развој малих и средњих предузећа у Босни и Херцеговини представљају велика фискална оптерећења, предвиђене су одређене активности на стварању повољније пословне климе у погледу пореске политике. У наредном средњорочном периоду приоритетна је израда програма развојних пореских олакшица за МСП и предузетнике кроз измјене и допуне закона о директним порезима, као што су порез на добит, порез на доходак и сл, што је у надлежности ентитета. Такође, потребно је извршити измјене и допуне Закона о посебним таксама, Закона о комуналним таксама, те увести друге олакшице као што су инвестиционо подстицање, а што је у надлежности ентитета и општина. Осим овога, потребно је иницирати измјене и допуне прописа који регулишу индиректне пореске облике, чија је измјена у надлежности БиХ институција.

У циљу функционисања и обједињавања свих видова подршке малим и средњим предузећима, *Влада Републике Српске* је, с намјером смањења фискалног оптерећења овог сектора, у оквиру пореске политике утврдила сљедеће програме подстицаја:

- израда програма развојних пореских олакшица за МСП и предузетнике кроз измјене и допуне закона о директним порезима и таксама, те иницијативама за измјене индиректних пореза,
- израда пројекта за пореске и друге инвестиционе олакшице за пословање у слободним зонама,
- иницирање развојне стопе ПДВ-а.[9]

[9] Влада Републике Српске је на сједници одржаној 06.02.2009. године предложила увођење нултих стопа ПДВ-а за поједине производе. Извор: www.vladars.net

Привредна комора Републике Српске има примарни циљ и улогу да утиче на стварање таквог привредног амбијента који ће имати развојну компоненту у смислу побољшања основних економских параметара: повећања обима производње, запослености, страних инвестиција, извоза и заштите домаћег потрошача. То ће се реализовати праћењем ефеката мјера Економске политике и Развојног програма Републике Српске.

Такође, имајући у виду да су *Развојним програмом Републике Српске за период 2007-2010.*[10] утврђене мјере за остваривање једног од приоритетних циљева *Инвестиционо-развојне банке РС,*[11] а то је подршка малом и средњем предузетништву, предложено је:

- доношење новог Закона о регистрацији пословних субјеката у Републици Српској у циљу поједностављења процедура оснивања предузећа по узору на земље у окружењу, за што је предуслов Оквирни закон на нивоу БиХ,
- измјене Закона о судским таксама, у циљу смањења трошкова оснивања предузећа,
- измјене и допуне позитивних законских прописа којима је регулисано пословање у пословним зонама са акцентом на погодности за инвеститоре – ослобађање плаћања од комуналних накнада за одређени период, пореске олакшице, ниже цијене земљишта у зависности од програма и броја радника, кредитна средства по разним програмима итд.

Осим законске регулативе из надлежности Републике Српске, на нивоу Босне и Херцеговине, потребно је иницирати промјене законских аката у сљедећим областима:

- измјене Закона о ПДВ-у у дијелу укидања или смањења стопа на производе примарне потрошње, сировине, репроматеријале и механизацију за примарну пољопривредну производњу и друге робе,
- измјена закона о царинским тарифама у циљу ослобађања од плаћања царина на увоз репроматеријала и опреме за нове инвестиције, која се не производи у БиХ.

---

[10] Развојни програм Републике Српске за период 2007-2010. Влада је усвојила јуна 2007. године.

[11] Инвестиционо-развојна банка Републике Српске (ИРБ РС) основана је 6.12. 2006. године у складу са Законом о Инвестиционо-развојној банци РС. Банка је регистрована као акционарско друштво са 100 процентним власништвом РС. ИРБ РС нема карактер комерцијалне банке, односно нема право прикупљати депозите нити давати гаранције. Самим тим не потпада под јурисдикцију Агенције за банкарство Републике Српске.Стратешки циљеви ове банке су подстицање инвестиција и стимулисање развоја у Републици Српској, као и пружање адекватне финансијске подршке малом и средњем предузетништву у Републици Српској. Поред тога улога ИРБ је професионално и ефикасно управљање имовином РС, која је формално-правно регистрована у шест фондова, а чија вриједност износи око 670 милиона КМ, изузимајући Акцијски фонд. ИРБ РС средства пласира посредством шест комерцијалних банака и три микрокредитне организације. Извор: www. irbrs.net

Влада Ф БиХ је донијела одлуку о оснивању Инвестицијске банке 20.10. 1997. године, а банка је постала оперативна са 1. 1.1998. године. Инвестицијска банка ФБиХ је регистрована као д.д. 31.10. 2006. године (ИБФ БиХ д.д.). Мрежу подршке овој банци данас пружа седам партнерских пословних банака. На темељу закључених уговора, ИБФ БиХ за Федералну Владу обавља кредитне послове кроз велики број кредитних линија, са укупним салдом кредита око 200 милиона КМ. С обзиром да има карактер комерцијалне банке, ова банка је под директном јурисдикцијом Агенције за банкарство ФБиХ. Извор: www.ibf-bih.com, www. ekapija.ba

У циљу побољшања услова пословања инвеститора *Привредна комора Републике Српске* иницирала је измјене аката из надлежности локалне управе, који се прије свега односе на :

- смањење цијена комуналних услуга и грађевинског земљишта,
- увођење повластица и ослобађања од одређених обавеза за нове инвестиције и нова запошљавања.

Могло би се рећи да је порески систем Босне и Херцеговине побољшан посљедњих година, нарочито у посљедње вријеме са увођењем ПДВ-а на државном нивоу 2006. године, који је у највећој мјери у складу са 6. Директивом Европске уније, те доношењем новог Закона о порезу на добит РС, који се примијењује од 1. јануара 2007. године. Чињеница да се приходи од царина, акциза и ПДВ-а сада убирају на државном нивоу и под контролом Управе за индиректно опорезивање представља велики корак напријед, како у смислу ефикасности, тако и у смислу остварења визије многих страних инвеститора да виде Босну и Херцеговину као јединствен економски простор. Смањење пореских стопа уз повећање ефикасности пореске администрације и смањење корупције, може да доведе до повећања укупне пореске основице у националној економији и на крају до повећања пореских прихода. Стабилан и једноставан порески систем од велике је важности и за стране инвеститоре, посебно у окружењу са великим политичким и институционалним ризицима.

Према неким хипотезама, владајуће структуре у земљама у развоју не желе да уреде пореске системе, јер би то ишло у корист будућим владама које би се могле формирати из опозиционих странака. Политичка неизвјесност о будућој власти подстиче актуелне носиоце власти да се задужују сада, јер ће терет отплате дуга свакако сносити будуће генерације. То је случај у свакој земљи гдје политичке елите не сносе одговорност пред јавношћу за консеквенце својих политичких одлука нити брину о добробити народа. Да би се избјегла таква ситуација, нужно је подједнако развијати и економске и политичке институције како би се унаприједило креирање и вођење макроекономске политике.[12]

4. Подстицајне мјере

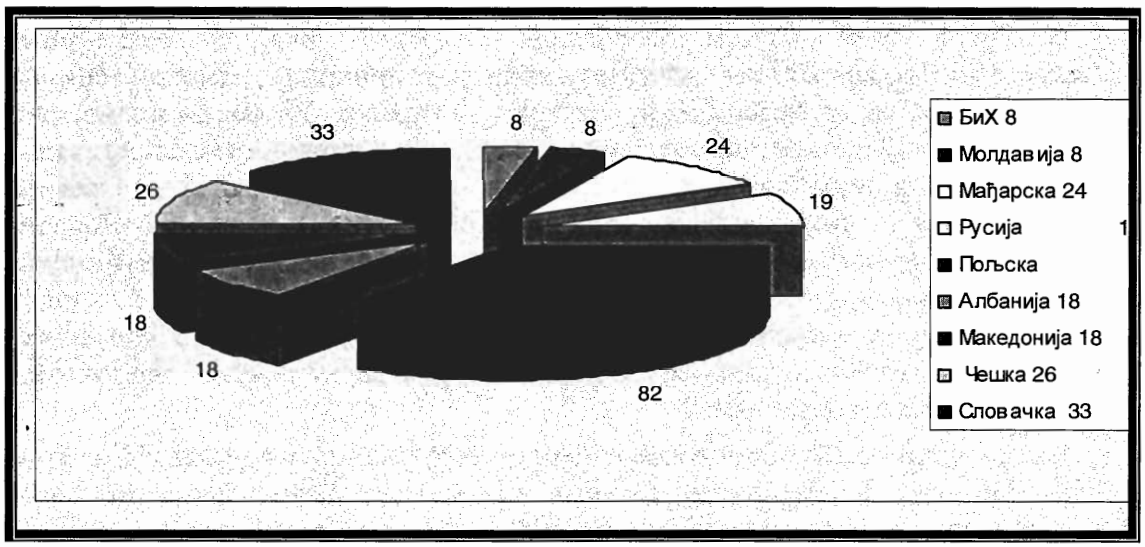
На лоше стање привреде Босне и Херцеговине можда најбоље указује податак по којем је Босна и Херцеговина једна од најсиромашнијих земаља Европе и земља са најмањим бројем предузећа по глави становника. Наиме, са *осам малих и средњих предузећа на хиљаду становника,* Босна и Херцеговина вишеструко заостаје за чланицама Европске уније, а уз Молдавију, налази се на дну европске љествице. Примјера ради, у Чешкој, Мађарској и Пољској тај број је много пута већи. У Републици Српској послује нешто више од 12 хиљада малих и средњих предузећа,[13] а поређења ради у њемачкој покрајини Баден Витенберг,

[12] Ново Плакаловић,Монетарна економија (Теорија, институције и политика), С.Сарајево, 2004, стр. 497.

[13] У Републици Српској је број малих и средњих предузећа повећан за 22,15 одсто у посљедње двије године и тренутно има 12.391 МСП која запошљавају преко 127 хиљада радника. Закључно са 2007. годином МСП учествују у привредној структури Српске са 99,52 одсто, од тога у укупном

која је површином једнака Републици Српској, тај број износи преко 400 хиљада.[14]

На гфариконима је презентован број малих и средњих предузећа на хиљаду становника у Босни и Херцеговини, упоређен са истим бројем предузећа у неким од земаља у окружењу и неким од нових чланица Европске уније.[15]

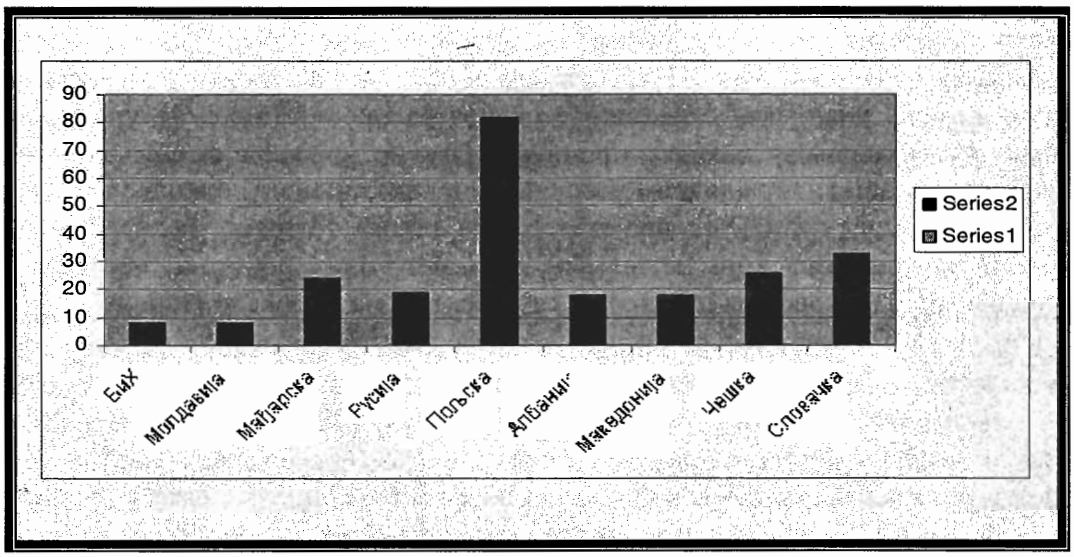


Графикон бр. 1 Број малих и средњих предузећа на 1000 становника

приходу са 77,42 одсто, а са 69,53 одсто у укупном приходу од продаје производа и услуга на иностраном тржишту. Према неким процјенама у Српској тренутно има око осам хиљада малих предузећа. Поређења ради, у Републици Србији, према подацима Агенције за привредне регистре,тренутно има преко 86 хиљада малих и средњих предузећа или 99 одсто, која имају преко 620 хиљада запослених. Од тога, малих предузећа у приватној својини, са мање од 10 запослених, има 44.769, што значи да је у Србији најдоминантнији тип предузећа мало (микро) предузеће са мање од 10 запослених. Извор:www.capital.ba, www.fmsp.edu.yu

[14] Извор: www.onasa.com.ba

[15] Извор: www.onasa.com.ba



Графикон бр. 2

У извјештају о реализацији Стратегије развоја малих и средњих предузећа у Републици Српској за период од 2006. до 2010. године,[16] који је усвојила Народна скупштина Републике Српске у новембру 2008. године, наводи се да је 2007. године број малих и средњих предузећа већи за 22,15 одсто у односу на 2005. годину, а број запослених у њима за 14,64 одсто. Према истом извору тренутно у Републици Српској има 12.391 мало и средње предузећа, која запошљавају 127.401 радника. У исто вријеме у Републици Српској је регистровано 29.176 занатско предузетничких радњи које запошљавају 55.684 радника, док је проценат повећања у односу на 2005. годину 35,89 одсто, а број запослених у њима повећан за 28,30 одсто.

Мада је дуг и далек пут да број предузећа у Босни и Херцеговини достигне исти или приближан број предузећа на хиљаду становника у Европској унији, ипак су направљени први кораци у уклањању бирократских препрека. Наиме, пројектима *SPIRA USAID-a,*[17] владиних и невладиних организација и агенција, жели се скратити регистрација предузећа на један дан како би се повећао број предузећа у Босни и Херцеговини.

---

[16] Извор: www.nsrs.net

[17] Агенција САД за међународни развој (*United States Agency for International Development -USAID*) је независна агенција федералне Владе САД која смјернице за своју спољну политику добија од државног секретара САД. Дјелатност Агенције је подршка дугорочном и правичном привредном развоју кроз широк обим програмских области, укључујући помоћ и подршку привредном развоју, демократији, пољопривреди и трговини, као и општу здравствену и хуманитарну помоћ. Сједиште *USAID* је у Вашингтону, а његову снагу чине заступништва широм свијета. *USAID* има блиско партнерство са приватним добровољним организацијама, америчким организацијама, универзитетима и фирмама, међународним и агенцијама других влада, те другим америчким владиним агенцијама. *USAID* сарађује са више од 3.500 америчких компанија и преко 300 америчких приватних добровољних организација. Извор:www.skgo.org/code/

Циљ *USAID-овог* пројекта *SPIRA* је да малим и средњим предузећима олакша приступ тржишту путем смањења административних препрека за њихово оснивање и рад. *USAID-ов SPIRA* пројекат проводи активности ка смањењу утицаја државе, унапређењу законског оквира за предузетнике, те унапређењу процеса и усаглашавању закона и прописа којима се регулише економски развој. Како би се обезбиједило да једном усвојене политике, процедуре и одредбе добију потребну подршку, *USAID-ов* пројекат *SPIRA* пружа техничку помоћ институцијама и појединцима, који потпомажу примјену ових реформи, истовремено водећи рачуна о њиховој усклађености са директивама Европске уније.

SPIRA[18] је четворогодишњи пројекат који има за циљ да унаприједи издавање грађевинских дозвола и урбано планирање, процес регистровања предузећа и режим инспекције путем реформе постојећег законског оквира и административне праксе у Босни и Херцеговини. *SPIRA* је дио *USAID-овог* настојања да убрза економски развој и отварање нових радних мјеста, те подржи развој приватног сектора у Босни и Херцеговини. До данас је америчка Влада, путем *USAID-а,* обезбиједила више од милијарду долара помоћи намијењене подршци економског, демократског и друштвеног напретка у Босни и Херцеговини.[19]

Захваљујући, на примјер, законодавним измјенама које се тичу поједностављења процеса провјере испуњавања минималних техничких услова, покренутим од стране *USAID SPIRA* пројекта, вријеме потребно за покретање занатско-предузетничке дјелатности у Републици Српској из области трговине, угоститељства и занатства је смањено са 34 на осам дана. Овим је знатно скраћена административна процедура и постигнут велики напредак.

Сличне активности се проводе и у Федерацији БиХ. Агенција САД за међународни развој *(USAID)* потписала је 21.2. 2008. године *Меморандум о разумијевању* са Владом Федерације БиХ, како би се скратило вријеме потребно за регистровање предузећа у овом ентитету. *USAID-ов* пројекат *SPIRA* и Влада ФБиХ радиће заједно како би се вријеме потребно за регистровање предузећа скратило за једну трећину, а вријеме за добијање грађевинске дозволе за половину. Циљ је да се у Федерацији БиХ повећа ефикасност и транспарентност процеса издавања дозвола и успостави ефикасан систем инспекције наклоњен бизнису. У сарадњи са Владом ФБиХ и њеним институцијама, *USAID* ће радити на уклањању баријера које стоје на путу развоја малих и средњих предузећа, при чему ће осигурати техничку помоћ за унапређење пословне климе и отварање нових радних мјеста.

Осим тога, на нивоу Босне и Херцеговине, потребно је иницирати:

- Доношење новог Закона о јавним набавкама, који ће бити усклађен са уставима ентитета и БиХ. Овај Закон у пракси није дао резултате који су били мотив његовог доношења. Напротив, изузетно је компликован у спровођењу процедура, што отежава и усложњава обављање послова који су везани за рокове, потребе и сл.

[18] *USAID-ов* пројекат поједностављења активности издавања дозвола и режима инспекција. Извор: www.onasa.com.ba

[19] Извор: www.comart.mapabih.com

- Измјене Оквирног закона о регистрацији пословних субјеката у БиХ у циљу поједностављења процедура, по узору на земље у окружењу.
- Доношење новог закона о спољнотрговинској комори БиХ. Доношење новог Закона је потребно ради усаглашавања коморског организовања на подручју БиХ, јасније подјеле надлежности између ентитетских комора и СТК и утврђивења висине и начина наплате чланарине.

Визија развоја сектора МСП у Републици Српској у периоду до 2010. године своди се на то да Република Српска постане простор развојних активности малих и средњих предузећа и предузетништва. Пословне активности ће се подстицати, стварати и концентрисати у облику мреже малих и средњих предузећа усмјерених према тржишту Босне и Херцеговине и окружењу. Оваква клима охрабривања развоја овог сектора осигураће разноврсност производне структуре, брзо прихватање нових знања и вјештина, као и брзу реализацију добрих пословних идеја. Најважнији ресурси којима ће мала и средња предузећа и предузетници располагати у будућности су идеје, знање и информације.

Стратегија развоја овог сектора у Републици Српској дефинише логички оквир према коме ће се разрађивати једногодишњи планови активности до 2010. године, док су основни стратешки циљеви:[20]

1. повећање броја МСП,
2. повећање укупног броја запослених у сектору МСП,
3. повећање конкурентности МСП у циљу јачања њиховог изазовног потенцијала и степена интернационализације,
4. повећање учешћа МСП-а у бруто додатној вриједности (БДВ).

Да би се реализовали зацртани стратешки циљеви, неопходно је провести низ *подстицајних мјера*, као што су: 1) јачање финансијске подршке МСП и предузетништва, 2) убрзање поступка и смањење трошкова регистрације пословних субјеката, 3) смањење фискалног оптерећења, 4) јачање институционалне подршке развоја МСП, 5) стварање и развој предузетничке инфраструктуре, 6) партнерство и кластеризација МСП, 7) образовање предузетника, 8) јачање иновацијске и технолошке конкурент-ности МСП, 9) јачање улоге информационо-комуникационих технологија у развоју МСП и 10) интернационализација МСП.

Јачање финансијске подршке МСП и предузетништва - Ово прије свега подразумијева: 1) формирање Републичког фонда за развој МСП, 2) доношење Закона о формирању гаранцијског фонда за кредите МСП и формирање гаранцијског фонда, 3) унапређење сарадње између Фонда за развој и запошљавање и Републичке агенције за развој МСП, 4) финансијску подршку за *start-up* кроз бесповратна средства Агенције и 5) формирање локалних кредитних програма за МСП и предузетништво.

Убрзање поступка и смањење трошкова регистрације пословних субјеката - Поступак регистрације пословних субјеката представља значајан дио пословног окружења, а како би се овај поступак побољшао потребно је провести низ мјера у правцу измјене постојеће регулативе и изналажења квалитетнијих рјешења. Прије

[20] Влада Републике Српске, Цитирани рад, стр. 36.

свега се истиче захтјев за испуњење обавеза које намеће Закон о регистрацији привредних субјеката у Републици Српској, а у вези са успостављањем и функционисањем електронског дијела регистра предузећа. Даље се намеће потреба за оснивање сервиса за регистрацију пословних субјеката по принципу "све на једном мјесту" (*one-stop-shop*) у сједишту регистарских судова. Ови сервиси би били у могућности да поред успостављања електронског регистра предузећа омогуће и информатичко повезивање органа надлежних за послове регистрације.

Стварање и развој предузетничке инфраструктуре - Ове активности би обухва-тале формирање базе података о погодном грађевинском земљишту које би у складу са просторним, регулационим и урбанистичким плановима могле бити искоришћене за оснивање пословних зона, слободних зона и слично. Такође се планира израда каталога неискоришћених пословних објеката у власништву Републике Српске који би могли бити употријебљени за покретање предузетничке инфраструктуре, што чини неопходну претпоставку за јачање производних, организационих и извозних потенцијала МСП.

Партнерство и кластеризација МСП - Држава и локалне власти имају промотивну улогу у развоју кластера, док приватна иницијатива и удружења послодаваца представљају базне факторе за њихово оснивање. Наиме, држава и локалне власти идентификују територијални и секторски потенцијал за креирање кластера, те подстичу повезивање релевантних актера из подручја индустрије, инвеститора, консултаната, потрошача и добављача.[21] Један од битних предуслова за покретање кооперативних веза МСП и кластер иницијатива је подстицање оснивања локалних и регионалних пословних удружења у секторима прераде дрвета, метала, прехрамбене производње, туризма и грађевинарства.

Образовање предузетника - Циљ ових активности је разматрање могућности промјена образовног система за потребе МСП и сагледавање основних праваца промјена метода и облика образовања за потребе ових предузећа. У овом правцу је потребно прво размотрити елементе реформе стручног образовања, а наставити са новим захтјевима у области високог образовања. Увођење посебног предмета *"предузетништва"* у наставне планове средњих стручних школа имало би за циљ да ученицима пружи цјеловит преглед свих питања релевантних за оснивање и пословање малог предузећа, односно предузетничке фирме. На универзитетском нивоу, едукација за предузетништво у МСП треба да пружи студентима квантитет и квалитет информација, знања и вјештина за покретање бизниса, развијање сопствених капацитета за сагледавање релевантних елемената у изради бизнис

[21] Интерес сваког кластера је да развија мала и средња предузећа, око главне активности, као мање-више свуда у свијету. Постоје три могућности за рјешавање проблема који настају из одсуства сарадње међу фирмама у кластеру: 1)треба креирати експлицитне такмичарске стратегије, односно, повезане индустрије које се међусобно подржавају тако да доносе одлуке које су усклађене и допуњују се другим фирмама у истом кластеру. 2)Повезане индустрије које се међусобно подржавају треба сагледавати и као јединствен предмет анализе и као механизам за побољшавање индустрије и за унапређивање и развој државе. 3)Сарадњу, усклађивање и/или преношење предности између повезаних индустрија које се подржавају треба схватити као извор конкурентне предности. Извор: Majkl Ferbenks, Stejs Lindzej, Орање мора-Подстицање скривених извора раста у земљама у развоју, Београд, 2003.

плана, као и развој вјештина које су битне за идентификацију и оцјену пословних шанси и проблема као и начина њиховог рјешавања. „С тим у вези треба имати у виду да се од техничке (инжењерске) интелигенције данас, без изузетка, тражи: истраживачка ерудиција, вишеструко, поливалентно знање и квалификација и опредељеност за трајно "учење" којим се отклањају стручни "гепови" и временска, тј. "функционална неписменост".[22]

Јачање иновацијске и технолошке конкурентности МСП - Мала и средња предузећа имају знатно слабије развијене инвестиционо-технолошке капацитете у односу на велика предузећа, што изискује потребу за подршком јавних институција овом сектору, као што су : истраживачки центри при институтима, институти, центри за трансфер технологија и технолошки паркови. Кључ опоравка технолошких капацитета малих и средњих предузећа, као и привреде Републике Српске, налази се у ангажовању и јачању стручно-консултантских ресурса универзитета. Наиме, високообразовне институције имају мисију јачања и дисеминације практичних знања корисних сектору МСП и привреди Републике Српске. Овоме треба додати и увођење стандарда групе ИСО 9000 (9000:2001) у МСП и привреду Републике Српске уопште, као важан предуслов за повећање конкурентности.

Јачање улоге информационо-комуникационих технологија у развоју МСП - Мала и средња предузећа, осим код технолошке конкурентности, заостају за великим предузећима и у имплементацији и развоју информатике, како интерно, тако и у погледу добављачко–продајне информационе мреже, екстерно. Због тога у наредном средњорочном периоду, јавне институције МСП подршке као умрежене агенције (републичка и локалне), удружења послодаваца, привредне и занатско-предузетничке коморе, морају покретати и управљати информационим центрима који ће служити малим и средњим предузећима. Такође, МСП мора развијати и заједничке информаци-оне мреже (*business-to-business*) кроз подршку пројеката. У смислу побољшања окружења за МСП посебно је важно увести модел е-управљања.

Интернационализација МСП - Интернационализацију малих и средњих предузећа у Републици Српској треба првенствено посматрати кроз повећање учешћа овог сектора у извозу и кооперацији са стратешким партнерима из иностранства. За друге видове интернационализације, као што су стварање међудржавних кластера,[23] није створен ни политички, ни економски амбијент на овим просторима. На нивоу ентитета су неопходне стимулативне мјере у стварању повољнијег амбијента за интернационали-зацију пословања малих и средњих предузећа чији носиоци треба да буду Влада Републике Српске, односно Министарство за економске односе и координацију, Министарство привреде, енергетике и развоја, Привредна комора Републике Српске и Републичка агенција. На нивоу БиХ носиоци подстицајних мјера интернационализације МСП-а треба да буду Савјет министара БиХ, ентитетске владе, Спољнотрговинска комора БиХ, ФИПА, ИГА и друге институције.

---

[22] Бранко Ђерић, Теорија и политика привредног развоја, Београд, 1997 , стр.137.

[23] Као нпр. кластери вина и цвијећа у Јужној Америци, који су постали увелико конкурентни европским произвођачима.

5. Закључак

Може се закључити да је посљедњих година интенција државе Босне и Херцеговине као и ентитета на развоју сектора малих и средњих предузећа. Свакако да је Република Српска оснивањем Републичке агенције, као и локалних агенција за развој малих и средњих предузећа, повећаним активностима Министарства привреде, енергетике и развоја, те активностима Завода за запошљавање на реализацији програма запошљавања и организовањем сајмова запошљавања, у овом погледу постигла знатно боље резултате у односу на Федерацију БиХ, мада још увијек недовољне у поређењу са чланицама Европске уније. Међутим, пројектима SPIRA USAID-а, владиних и невладиних организација и агенција, настоји се малим и средњим предузећима олакшати приступ тржишту, смањити административне препреке за њихово оснивање, те на тај начин ојачати овај сектор у оба ентитета, што би се у будућности позитивно одразило на развој цјелокупне привреде Босне и Херцеговине.

Литература

1. Акредитована регионална развојна агенција сјеверозападне БиХ *(ARDA),* Регионална стратегија економског развоја сјеверозападне БиХ, Бања Лука, јули 2004.
2. Влада Републике Српске, Стратегија развоја малих и средњих предузећа у Републици Српској за период 2006-2010. година, Бања Лука, 2006.
3. Влада Републике Српске, Развојни програм Републике Српске 2007-2010, Бања Лука, јуни 2007.
4. Данско министарство иностраних послова, Локални економски развој на Балкану *(LEDIB),* јуни 2005.
5. Бранко Ђерић, Теорија и политика привредног развоја, Савремена администрација д.д. Београд, Београд 1997.
6. Радојица Јојић, Радомир Божић, Предузетништво за нови вијек, Институт за економска истраживања АД Приштина, Приштина-С.Сарајево, 1998.
7. Ново Плакаловић, Монетарна економија (Теорија,институције и политика), Завод за уџбенике и наставна средства, Српско Сарајево, 2004.
8. Стратегија партнерства са земљом за Босну и Херцеговину за период од фг 2008. до фг 2011, Документ Свјетске банке, новембар 2007.
9. Савјет министара БиХ, Средњорочна стратегија развоја БиХ 2004-2007, Сарајево, август 2003.
10. Слободан Суботић, Предузетнички карактер малих предузећа и њихово мјесто у привредној структури, Нови ЕКОНОМИСТ, број 3, јануар-јун 2008, Факултет спољне трговине Бијељина, 2008.
11. Ferbenks Majkl, Lindzej Stejs, Орање мора – Подстицање скривених извора раста у земљама у развоју, Стубови културе, Београд, 2003.
12. www.vladars.net
13. www.onasa.com.ba
14. www.skgo.org
15. www.comart.mapabih.com
16. www.irbrs.net
17. www.ibf-bih.com
18. www.ekapija.ba
19. www.rars-msp.org
20. www.capital.ba
21. www.fmsp.edu.yu
22. www.nsrs.net
23. www.serda.ba

Слободан Суботић

THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN BOSNIA AND HERZEGOVINA -WITH PARTICULAR REFERENCE TO THE REPUBLIC OF SRPSKA-

Summary: The privatization process and the entire economy in the last decade in Bosnia and Herzegovina have strongly established small and medium-sized enterprises as the basic form of economic organization. That is to sa , the economic structure of Bosnia and Herzegovina, besides enterprises concerning electric power and mining industry and infrastructure , is made mostly of small and medium –sized enterprises formed with private capital. The development of small and medium-sized enterprises has high priority within political plans of Bosnia and Herzegovina, while process of merging in European Union provides new market chances for small and medium-sized enterprises within competing sectors. Given these facts, the paper will elaborateto to what extent institutional support, fiscal burden and incentive mechanismsare are present in small and medium-sized enterprise sector in Bosnia and Herzegovina as well as to what extent the mentioned factors have impact on this secto. However, the focus will be laid on the development of small and medium-sized enterprises in the Republic of Srpska.

Key words: small and medium–sized enterprises, institutional support , development strategy, fiscal mechanisms, the Republic agency.

Мр Горан В. Цицовић *УДК 339.9:316.32*

ОДНОС ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ И НОВЕ ЕКОНОМИЈЕ

Апстракт: Економски односи између земаља изложени су сталним утицајем микро и макро фактора чији се значај увећава процесом глобализације и развијањем потреба и нужности за увођењем нове економије у овим државама. Микро фактори обухватају лидерство, промјене менаџмент стила, везе између запослених, самооцјењивање, бенчмаркинг, менаџмент знањем и мотивацију у циљу испољавања потенцијала запослених. На макро нивоу остварује се просперитет друштва у цјелини уз егзистенцију културних разлика и сличности, уз велике технолошке скокове и визије, али и угроженост животне средине, здравља и безбједности људи.Чињеница је да је глобализација свијета инаугурисала нову економију. У односу на традиционалну економију, гдје је оквир конкуренције углавном био одређен границама националног тржишта, у новој економији глобално тржишно окружење намеће потребу за непрекидним повећањем ефикасности на регионалном односно глобалном нивоу. Упркос бројних недостатака у процесу глобализације, чињеница је да је ово процес који траје са тенденцијом сталног раста.У циљу опстанка и прикључења развијеним земљама, свака земља мора да створи стратегију прилагођавања новим економским кретањима.

***Кључне ријечи*:** глобализација, нова економија, интеграције и иновације

На глобалном плану у току је стварање „новог свјетског поретка“ уз лидерство Америке, у коме су на проби са једне стране позитивна цивилизацијска достигнућа, а са друге стране искушења за доминацијом, као мјерила његове вриједности. Свака нација и држава, а посебно мале државе, траже своје мјесто под кишобраном, интегрисањем у Европску унију или освајању позиције на љествици „новог свјетског поретка“. Расте увјерење код многих да је садашња глобализација равна американизацији. Чињеница је да данас не постоји бизнис који није глобализован. Чак и најобичнија тезга на бувљој пијаци представља глобални излог производа из цијелог свијета. Шта у ствари значи глобализација? Многи ову ријеч користе у различите сврхе, али када се ради о глобалном бизнису то значи прије свега:

- интеграцију – повезивање у неку пословну мрежу кроз кооперацију и партнерство,
- коришћење глобалних ресурса у бизнису,
- извоз - пласман производа на глобално тржиште,
- стално јачање са циљем елиминисања непотребног дуплирања и

- оптимизацију у остварењу баланса између локалне и глобалне одговорности.

С тим у вези може се закључити да је изразитија глобализација започела још негдје у деветнаестом вијеку и наставила свој процес до данашњих дана. Сам термин глобализације почео се интензивније употребљавати тек у посљедњим годинама 20. вијека. Све раније фазе глобализације биле су израз достигнутог нивоа знања, примијењених технологија и дјеловања тржишта и конкуренције. Јачање савремених глобализацијских односа израз је четврте технолошке информатичке револуције и настанка информатичке епохе која је наметнула нове друштвене односе. Кључне промјене односе се на радно законодавство у смислу много веће флексибилности на тржишту рада узрокујући тиме многе друштвене тензије са турбулентним појавама, нарочито у земљама које су имале традицију друштвеног благостања.

Посебно је значајно осврнути се на државе настале распадом бивше заједничке државе Југославије, које мукотрпно проводе транзицију према тржишној привреди, приватној својини и капиталистичким вриједностима и стандардима пословања са различитим успјехом. Степен успјеха сваке од њих зависи од интензитета конфликта, изазваног у процесу распада, између народа који живе у новонасталој држави, од нивоа пословне културе и спремности новонастале државе да прихвати навике које намеће процес глобализације. Већ дуже вријеме државе немају своје стратегије развоја. Реструктурирање фирми сведено је на успорену и селективну приватизацију. Нови власници су углавном куповали, не фирме, већ њихово тржиште или ресурсе, тако да нису у стању или немају интерес да обезбиједе њихов даљи развој. То је довело до технолошког заостајања и привредног колапса у коме је већина великих фирми пропала. Слогани о томе да се у времену опште глобализације спас привреде налази у малим и средњим предузећима, немају одговоре на питање: коме ће та предузећа испоручивати своје производе ако нема великих. Нестанак образованог кадра кроз одлив мозгова или њихово повлачење у изолацију довели су до друштвене и моралне кризе чије се дно и крај још не наслућује. Испливала је нова елита која се екстремно брзо обогатила и која покушава да успостави лидерство у друштву полазећи од „неких нових вриједности". Упитно је да ли у оваквим околностима можемо да се прилагодимо процесу незаустављивог глобализма са једне стране, и колико смо спремни да прихватимо концепт нове економије са друге стране.

Научници цијелог свијета с великом пажњом, али и забринутошћу, прате и преиспитују јачање глобалних трендова и појаву нове економије уз доминацију доктрине економског неолиберализма. Феномен глобализације може се схватити и објаснити само у контексу мултидимензионалног размишљања и посматрања. Наиме, ради се о читавом низу димензија које се односе на економију, политику, геополитику, геостратегију, екологију и на све друго што је непосредно с тим повезано. Феномен глобализације није ни нов ни непознат. Он се јавио као пратећа појава свега онога што бисмо могли ставити под заједнички назив „индустријска цивилизација" која је анимирала или боље рећи интензивирала међународну трговину и с тим повезану већу циркулацију роба, услуга, капитала и рада. Посебно је значајно напоменути да се као кључни акцелератори

глобализације сматрају: развој технологија (интернет), смањени трошкови транспорта и повећана брзина добијених информација, крај хладног рата, глобални проблеми (клима, миграција...), и либерализација тржишта.

Глобализација економских токова можда је данас највише изражена и то је управо оно на шта се помисли када се о самој глобализацији говори. Такозване државе благостања („well –fare-states") за већину својих текућих проблема могу захвалити структурној промјени система свјетске привреде која је за неке и синоним за глобализацију. Те промјене увелико ограничавају снагу дјеловања националних држава, тако да оне нису у стању да пруже својим грађанима оно на шта су деценијама навикли. Чињеница је да наднационални капитал нема много милости према социјалној политици, равномјерној бризи за све слојеве становништва, а посебно за оне који нису у стању да стварају профит. Дакле, глобализација је феномен који представља израз економских и тржишних законитости, што значи да се не да лако кориговати или укинути, тим више што релевантне међународне организације, као што су Свјетска банка, Међународни монетарни фонд, Свјетска трговинска организација (WTO), дјелују у смјеру јачања процеса глобализације. Резултат тога је да позиција рада постаје све слабија и неорганизованија, а позиција капитала све јача и организованија. Трендови сиромашења већине и богаћења мањине настављају се и данас, чиме се велики проблеми одрживог развитка савременог свијета све више заоштравају[1].

Све то заједно, узето у једном синтетичком изразу, створило је тако снажни пораст производности рада и тако снажну конкуренцију на међународном плану, да су се и они најразвијенији – који су се највише борили за јединствено свјетско тржиште, за глобализацију и нову економију – нашли у позицији оних који траже и одређену заштиту у условима доминације доктрине економског неолиберализма. Као посљедице глобализације могу се са сигурношћу узети чињенице, као што су ерозија националне државе, „јаз између сиромашних и богатих", стварање слоја милионера које је тешко контролисати и уништавање животне средине. Глобализација је као процес интернационализације трошкова информација, идеја, роба, капитала и људи и као космополитизација економије, друштва, политике и културе, незаустављива и допринијела је позитивним учинцима, као што су лакши приступ и доступност „свијета" у најширем смислу те ријечи, лакши приступ информацијама, знањима, земљама, културама и технологијама те убрзање свјетског економског развоја. Сваку појаву, поред позитивних учинака, карактеришу и одговарајући негативни учинци, који се углавном у случају глобализације огледају у „униформисању" укуса, обичаја, навика, па и својеврсна „општа" американизација „локалних и националних култура".

Посебно мјесто заузима питање домета и посљедица глобализације. Са једне стране се истичу позитивни ефекти глобализације у смислу трансфера технологије, повећавања запослености, отворености тржишта и проширивања људских слобода. Са друге стране се упозорава на опасности и ограничења које глобализација носи (екологија, извоз „прљавих" технологија, сукоб мултинационалних компанија са национал-ним државама, беспоштедно исцрпљивање националних ресурса, искоришћавање радне снаге). При томе се посебна пажња посвећује раз-

[1] Joseph Stiglitz: Making Globalization Work, W.W. Norton and Company, New York, 2006.

личитим антиглобализацијским пок-ретима, без обзира на то какви интереси стварно покрећу те покрете.

Слабости актуелне глобализације великим дијелом су посљедица заостајања правне, институционалне и политичке глобализације за комерционалном, финансијском и укупном економском глобализацијом. Да би глобализована економија била уравнотежена и стабилна, социјално праведна и еколошки одржива, морало би се изградити глобално законодавство и одговарајуће демократске глобалне институције[2].

Упркос критичких размишљања о глобализацији, узалудни су и бесмислени отпори глобализацији као таквој. Оно што се намеће као историјска потреба јесте редизајнирање глобализације, тј. промјена њених циљева, њених покретачких сила, њених правила и метода.

Садашња фаза глобализације је у значајној мјери условљена развојем „нове економије". Интензивна употреба информационе и комуникационе технологије, на којој се заснива развој нове економије, условљава промјене правца процеса глоба-лизације, односно промјене фактора, механизама и субјеката његовог испољавања. То се, прије свега, огледа у промјени услова међусобног економског повезивања између земаља и кретања економске активности унутар тих земаља. Због тога нова економија игра значајну улогу у одређивању карактеристика интеграционих процеса између земаља у транзицији у оквирима глобалне привреде и глобалног информатичког друштва. Економски односи између земаља у транзицији су под сталним утицајем екстерних и интерних фактора чији се значај све више повећава како расте потреба за увођењем нове економије у овим земљама.

Чињеница је да је идејна платформа глобализације борба за капитал на свјетском тржишту (за инвеститоре и предузетнике) као кључни основ развоја. Хипотетички посматрано, ако капитал заобилази неку земљу или регион, у глобалном свијету та земља или регион су осуђени на заостајање. Може се рећи да је глобализација синоним за свјетско тржиште и свјетску привреду коју карактерише слободан проток капитала у свјетским размјерама, која има за посљедицу нестајање класичне националне државе. Посебно је значајно напоменути да глобализација уводи нову игру моћи коју имају инвеститори и мултинационалне компаније, за разлику од моћи из предглобали-зацијског периода коју су имали војска (империјална моћ) и политика као идеологија или колонијална моћ. У данашње вријеме моћ се огледа у пријетећем недоласку инвеститора или њиховом пријетећем одласку. Дакле, ово је нова врста моћи. Ово је моћ без присиле, јер инвеститор никога не присиљава да их пусте да инвестирају. У глобалном свијету данас постоји само један облик оштре конкуренције, а то је „борба за привлачење инвеститора (капитала)"!, која почива на НЕ-територијалном принципу. Посебно је значајно нагласити да се у глобалној економији нагласак ставља на учење, јер успјех, па и пуко преживлавање, зависе од способности прихватања нових погледа и односа са остатком свијета.

---

[2] Милан Месарић: Како промијенити модел глобализације да она служи добробити читавог човјечанства и напретку људске цивилизације – анализа Јозефа Штиглица, Економски преглед, бр. 5-6, Загреб, 2007.

Појам „нова економија“ се почео употребљавати прије коју деценију, како би се објаснио читав низ нових економских, социјалних и културних промјена подстакнутих развојем информатичке технологије. Поред овог појма у литератури се још могу срести појмови као што су „дигитална економија“, „мрежна економија“ или „економија знања“. Управо из тих разлога само значење појма „нова економија“ је још увијек двосмислено и подложно различитим тумачењима. Утицај нове економије на процес глобализације у економској сфери, доводи до појаве одређених економских феномена, који на глобалном нивоу постају од примарног значаја за будуће успостављање економских веза између земаља које се налазе у транзицији.

Колодко сматра да би појам „нова економија“ увијек требало писати под знацима навода, јер она као таква не постоји. Према њему, постоје само нове технологије производње и дистрибуције, које сваки пут имају квалитативно другачији утицај на начин одвијања пословања[3].

Негативни ефекти, које нова економија може имати по земље у транзицији, огледају се у виду два феномена, а то су „дигитална подјела рада“ и „технолошка замка“. Наиме, нова економија није само нешто што треба пасивно прихватити, већ процес који треба активно искористити у право вријеме, што, наравно, није могуће за све земље у транзицији. Оне које не буду у стању да активно прихвате „нову економију“ мораће да се помире са чињеницом да се између њих и развијених земаља ствара још једна баријера и повећава постојећи јаз. Такво ограничење се у литератури назива „дигитална подјела“ између оних који имају приступ новој технологији и оних који га немају. Са друге стране, земље у транзицији, које имају веома слабо развијену инфраструктуру која треба да служи информационој технологији, могу се наћи у „технолошкој замци“. Наиме, у таквим земљама су приноси на информациону технологију и њој припадајућу инфраструктуру веома мали, па се у таквим земљама сматра профитабилнијим улагање у базичну инфраструктуру.

Нова економија је без граница за комуникације, капитал, корпорације и потрошаче. Технологија је покренула побољшања у свим областима људске дјелатности. Посебно је значајно поменути, да је капитал у новој економији још мобилнији и масовно прекогранично мигрира, како краткорочно, тако и дугорочно. Вишак капитала развијених земаља трага за могућностима своје експанзије и тежи прелијевању у друге регионе, стварајући тиме амбијент међузависности. Наиме, технологија и дерегулација ослободиле су новац од националних економија. Овим, „падају“ старе парадигме Давида Рикарда, Џона Мајнарда Кејнза и Алфреда Маршала, који се и у оно доба питао: шта је новац ? Та дилема постоји и у новој економији. Реалност је таква да упркос томе што се учинци глобалне економије могу видјети, као и неки аспекти њеног функционисања изнутра (попут понашања новца), њена укупна механика представља мистерију. Чињеница је да глобална економија све више афирмише регију. Регија је покретач глобалне економије, било да се поклапа са постојећом државном територијом,

[3] Grzegorz W. Kolodko, Globalization and Transformation – Illusions and Realitz, TIGER Working Paper No 1, Warsaw, January 2001

било да је мања од ње. Остаје, међутим, питање власти, односно њеног преосмишљавања у правцу проналажења права најмањег заједничког именитеља између регија који чине једну заједницу.

На глобалној сцени, компанија мора бити у сталној интеракцији са окружењем и прилагодљива промјенама, усредсређена на иновације, неспутавана хијерархијом која често зна бити кочница инвентивне креативности. На организационом нивоу компанија ће бити „бескућник" у смислу да мора имати базу коју би могла назвати својом кућом. Ментални процеси и ставови запослених морају, баш као и нова економија, бити без граница. Компаније се морају окренути иновацијама, као никада до сада, да би биле конкурентне на новој глобалној сцени. Нема времена за интелектуално „забушавање", мора постојати већа брига за есенцијалне компетенције, чак и ако то захтијева корпорацијско самопорицање. Успјех могу постићи само оне компаније које успоставе процес иновативних промјена. Запослени морају знати да су промјене нормално стање, али истовремено запосленим морамо пружити прилику да се прилагоде промјенама и да постану њихови креатори.

У окружењу гдје одзив мора бити иновативан и брз, пирамидална организациона хијерархија мора се одбацити. Технологија треба поспјешити корпоративну структуру, размишљање и доношење одлуке. Успјех у новој глобалној економији зависиће од доброг лидерства на свим нивоима, од компаније, преко регије, до државе.

Једно је сигурно: земље балканског транзиционог региона морају се међусобно чвршће интегрисати и учинити све за добијање страних директних инвестиција и могући пријем у чланство Европске уније. Регионална кооперација би сигурно омогућила земљама у транзицији много бржи и лакши улазак у Европску унију, а самим тим и бржи прилив страних директих инвестиција и нових технологија, прије свега информационе и комуникационе технологије. Увођење и примјена нових технологија би овим земљама омогућило постепену изградњу нове економије и информатичког друштва, што би им даље отворило врата бржем привредном расту и развоју. Крајем 20. и почетком 21. вијека долази до интензивног преласка с физичког производа и процеса на дигиталне производе и процесе. На овај начин се „тржиште" помјерило из локалног оквира ка глобалном. Брз развој и промјене које доноси модерна комуникациона технологија, понекад, посебно код недовољно упућених, могу да унесу конфузију приликом тумачења и објашњавања термина са префиксом „Е" – e--bussines, e-comerce, е-маркетинг итд.

Суштина нове економије знања је у томе да је нови извор богатства знање, а не новац, земља и рад. Знање заправо поприма улогу највреднијег капитала - интелектуалног капитала, чија је важност у данашњој свјетској економији непроцјењива. Мјере у којој једна компанија прикупља знања, унутар или ван себе саме, колико га организује и колико мотивише своје запослене да га дијеле, користе и стварају нова знања у свом раду јесу мјере њене конкурентности на тржишту. Зато је бесмислено, чак неодговорно, да се управљање тим знањем обавља неорганизовано и стихијски. Перманентно иновирање производа / услуга тј. Пословних процеса организације је апсолутни императив данашње глобалне економије

знања. Управљање знањем запослених, у комбинацији са културом организације која учи, представља темељ за креирање нових идеја. Осим иновативности, за стварање додатне вриједности неопходно је да постоји висок ниво примјењивости знања.

Закључак:

Чињеница је да живимо у умреженим и међусобнозависним економијама, уједињеним у глобалној економији која је ослабила националне границе и представља једини начин преживљавања сваке компаније. Земље у свијету су повезане у мултидимензионалну мрежу економских, социјалних и политичких веза.

На радикалан начин нови свијет се уздиже из пепела јучерашњег економског свијета темељеног на националним државама. Да бисте успјели, морате наступати на глобалној сцени, управљајући новим покретачима напретка и моћи. Нова економија и информатичка технологија представљају кључние подстицаје процеса глобализације. Није тешко уочити да се свијет креће ка конкуренцији у глобалним технологијама. У информатичком друштву знање је најважнији фактор успјеха који треба да се усмјерава на људе, постижући тиме стање изврсности. Након постизања изврсности јавља се нови концепт- концепт јединства који карактерише процес глобализације, чије се координате назиру у замишљеном простору између релативне изврсности и апсолутног савршенства. Концепт јединствености оставио је бројна отворена питања у току процеса глобализације: да ли је могуће одвајање државе од нације, имајући у виду чињеницу да глобализацијом држава губи класичан облик моћи; да ли је могуће баш све предвидјети што долази; да ли можемо прихватити тзв. амерички сан: „можеш постати неко други јер ниси детерминисан поријеклом, сталежом, бојом коже, нацијом, религијом нити полом"; како прихватити сукоб између статичког схватања живота и динамичког схватања живота итд. Једно је сигурно, а то је да се у циљу опстанка разум треба прилагођавати свијету и да сваки напредак зависи од „неразумних људи". Земље у транзицији немају свог опстанка уколико се не прикључе новим економијама и новим технологијама и интеграцијама појединих земаља које представљају такође велики подстицај глобализацији. Наиме, економија не може да укључује тржишта 21. вијека са регулативом из 20. вијека. Свака држава у транзицији представља „коријен" који се мора дохранити страним инвестицијама, како би се прикључиле развијеном свијету. Ово је уједно и одговор зашто „јучерашње" економске теорије пропадају и шта покреће економију постмодерног свијета.

Литература:

1. G.R.G. Clarke, Does Internet Connectivity Affect Export Performance - Evidence from the Transition Economies, WIDER Discussion Paper, United Nacions University, 2002.
2. M. Waters, Globalization, Routledge Press, 1996.
3. Peter Drucker: Postkapitalističko društvo, izdavač Grmeč, Privredni pregled, Beograd, 1995.
4. Grzegorz W. Kolodko, Globalization and Transformation – Illusions and Realitz, TIGER Working, Warsaw, January 2001
5. Joseph Stiglitz: Making Globalization Work, W.W. Norton and Company, New York, 2006.
6. Kenichi Ohmae: Nova globalna pozornica - „Izazovi i prilike u svijetu bez granica", izdavač „Mate", Zagreb, 2007. god.
7. Časopis „Wirtschafts Woche", br. 14/2007. god., Bamberg, 24. septembar, 2007. god.
8. Милан Месарић: Како промијенити модел глобализације да она служи добробити читавог човјечанства и напретку људске цивилизације – анализа Џозефа Штиглица, Економски преглед, бр. 5-6, Загреб, 2007. год.
9. Васиљев, С, Цветковић, Љ. Канцир, Р. и Пантелић, Д. „ Маркетинг менаџмент", издавач, Економски факултет Суботица (друго допуњено издање), 2007. година
10. Бранко Ђерић: Теорија и политика привредног развоја, издавачко-штампарско предузеће, Београд, 1997. год.
11. Анто Домазет, Миле Јовић, Бранко Ракита и Мустафа Синанагић:„Међународни маркетинг", издавач Економски факултет Сарајево - издавачка дјелатност, 2002. год.
12. www. globalizacija.com
13. www.josephstiglitz.com

Горан В. Цицовић

THE RELATIONSHIP OF GLOBALIZATION AND NEW ECONOMY

Summary: Economic relations between countries are constantly exposed to the influence of micro and macro factors whose importance increases by the process of globalization and development of the needs and the necessity for introducing the new economy in these countries. Micro factors include leadership, change of the management style, the relationship between employees, self-evaluation, benchmarking, knowledge management and motivation for manifestation of potential of employees. At the macro level the prosperity of society as a whole is achieved along with the existence of cultural differences and similarities, with great technological leaps and visions, and the vulnerability of the environment, health and safety of people.The fact that the world globalization inaugurated the new economy. Compared to the traditional economy, where competition framework was largely determined by the limits of national markets, in the new economy, the global market environment imposes the need for continuous increase in efficiency at the regional or global level. Despite numerous shortcomings in the process of globalization, the fact is that this is an ongoing process with the rising tendency. In order to survive and associate to developed countries, each country must create a strategy of adaptation to new economic trends.

Key words: globalization, new economy, integration and innovation

Немања Шаренац
Економски факултет
Источно Сарајево

УДК 004.738.5:339
УДК 336.5

РЕФЛЕКСИЈЕ ДИГИТАЛНЕ ЕКОНОМИЈЕ НА КРЕТАЊЕ ТРОШКОВА ПОСЛОВАЊА

***Апстракт*:** Овај рад се бави развојем и примјеном дигиталне економије и електронског пословања у савременом предузећу. Глобалним умрежавањем и развојем Интернета настају велике промјене у економичности и ефикасности свјетске привреде. Напредак информационо комуникационе технологије (ИКТ) и предности нове економије све више утичу на уређивање послова у финансијским услугама и другим економским секторима. "Теорија трансакцијских трошкова", као средства анализе специфичних трансакција у финансијским услугама, користећи теоријске основе дигиталне / нове институционалне економије, управо је оно што је дато у овом раду. Та теорија доказује да трансакциони трошкови могу бити утврђени и кориштени за компарисање различитих поступака пословања. Осим тога, ови трошкови дозвољавају објашњења зашто неке изабране технологије, чија форма је основа трансакције, постају широко прихваћене с обзиром да још нису преовладале. Рад документује и интерпретира тренутне трендове у сектору дигиталне економије с једне предвиђа његов будући развој, са друге стране.

***Кључне ријечи*:** дигитална економија, електронско пословање, трансакциони трошкови, финансијске услуге, банкарски трансфери, куповина акција, он-лајн (online) и мобилне трансакције

1. Увод

Нови концепт у пословању предузећа створен је највише захваљујући развоју дигиталне економије, те "комерцијализацији" Интернета. Интеграција великог броја информационих система и мрежа довела је до глобализације пословања преко глобалне рачунарске мреже. Успјешност пословања предузећа зависи од проналаска мјеста на свјетском тржишту, чиме се постаје дио гобалне пословне мреже и дигиталног пословања у глобалном информатичком бизнис окружењу. Умрежавање јавне администрације и предузећа и развој Интернета довели су до великих промјена у начину и ефикасности рада пословних система: тренутно преношење података на велику удаљеност, једноставно ажурирање и објављивање докумената и глобална доступност, брза комуникација, дигитална испорука добара и услуга, плаћање преко Интернета, итд.

Усвијету се све више анализирају предности дигиталне економије и утицај употребе ИКТ и електронског пословања на координацију пословних трансакција у финансијским услугама. Нарочито су два пословна процеса, која се дешавају у

уговорним везама између финансијских институција и корисника, интензивна, а то су: банкарски трансфери и куповина акција.

Основни принцип нове институционалне економије и инструменти развијени у контексту "Теорија трансакционих трошкова" служе као теоретска позадина за изучавање и дискусију. Развијају се и примјењују различите алтернативе како да се објасно примјери и упореде ови процеси под различитим утицајима нових технологија. Дакле, модел трошкова развијен је да користи приступу двјема основним трансакцијама у овом посебном подручју. Његова сврха је да се објасни основна појава и документују разлози тренутне користи ИКТ у овом сектору са нагласком на могуће смањење трансакционих трошкова посредством електронског пословања.

2. Електронско пословање

Електронско пословање појавило се почетком 80-их година прошлог вијека, али је убрзани развој доживјело у последњих пет година. Масовни развој и примјена Интернета утицали су на мотивацију све већег броја корисника да, у потрази за економичнијим и ефикаснијим радом, користе и могућности које пружа е-пословање. То је нови модел пословања заснован на: ефикаснијој и модернијој организацији рада прилагођеној примјени савремених ИКТ, коришћењу Интернета у обављању већине пословних трансакција, организацији и примјени савременог информационог система, употреби стандардизованих докумената, примјени е-потписа, дигитализацији потписа и коришћењу криптографских механизама заштите. Постоји више класа сервиса е-пословања, као што су B2B (предузеће-предузеће), B2C (предузеће-корисник), G2C (управа-корисник), G2B (управа-предузеће), G2G (управа-управа), G2E (управа-запо-слени) и др.

Разни аутори имају различите ставове ставове о е-пословању. Тако Choi, Stahl, Whinston (1997) дефинишу е-пословање као "ново тржиште које нуди нови тип добара, као што су дигитални производи добијени кроз дигитални процес"[1]. Ово становиште већ указује на потенцијалну добит и огромне користи које произлазе из коришћења е-пословања.

Суштински гледанао, е-пословање је било која економска активност базирана на електронској повезаности. Из тог разлога, слиједи да је изабрана технологија кључна да унаприједи прихватање и кориштење е-пословања. Користи дигиталних линија и савремених уређаја да се направе и размиједене информације између учесника у економском кругу, био је први корак. Увод у телефонске и факс услуге додатно је подстакао "дигиталну револуцију". Телефонске линије могу бити кориштене за повезивање компјутера на Интернет, а дигитални подаци могу бити израђени за савладавање недостатака и осигурања брзе обраде. Мобилни телефони или ПДА[2] уређаји омогућују корисницима да међусобно учес-

[1] Choi, S.Y, Stahl, D.O. and Whinston, A. B. "The Economics of Electronic Commerce - The Essential Economic of doing Bussines in teh Electronic Market Place", Macmilan - Indianapolis 1997.
[2] Personal Digital Assistant (PDA) – ручни дигитални уређаји

твују на новим, исто као у постојећим тршиштима, из било којег мјеста у било које вријеме.

Финансијске институције задржавају посебну позицију у кругу пословања и разликују се на много начина од корпорација или фирми. Економски гледано, оне извршавају функције ликвидности, обраде информација и сличних послова. Посебни закони и директиве овдје важе, а понуђене услуге су апстрактне и нематеријалне.

Евидентно је да је финансијски сектор више осјетљив на појаву нових технологија него што је то случај са другим секторима. Сходно томе, банке су међусобно користиле ИКТ већ дуже вријеме само да обраде огроман број високостандардизованих операција. У последњих неколико година, посебно сектор банкарског пословања био је у средишту пажње – и мијењао се на неколико начина. Интерфејс (међувеза) између институција и њених корисника постао је све важнији. Нови начини успостављања и обављања посла уведени су за узајамну корист и промјену њихових односа. Корисници су сада много више интегрисани у трансакциони процес и могу лакше "сложити" своје послове користећи е-пословање, без обавезе да буду на лицу мјеста. Банке су у могућности да редизајнирају пословни процес, нудећи нове производе и смањујући персоналне трошкове.

3. Дигитална економија[3]

Многи аутори садашње стање у развијеним земљама свијета описују синтагмом дигитална економија, или нова економија, с обзиром на широку распрострањеност употребе ИКТ у скоро свим дијеловима пословања и жиивота.

Појам нове економије Mann C.L. и Rosen D.H. дефинишу: "Нова економија је економски модел заснован на међусобно повезаним политикама с циљем постизања максимално одрживог дугорочног развоја, у којему умрежене информационе технологије драматично повећавају количину и вриједност информација доступних појединцима, предузећима, тржиштима и владама, омогућујући им при томе да раде ефикасније избор и водећи их до супериорнијих перформанси"[4].

Појам дигиталне економије првенствено служи као кровни појам за означавање нових производа, услуга и тржишта. Нова економија се заснива на интензивној примјени ИКТ у пословању чиме настају радикалне промјене у схватању ресурса пословања – од физичких до дигиталних, електронских, односно неопипљивих.

Основне три покретачке снаге дигиталне економије су:

- знање – интелектуални капитал,

[3] Дигитална економија (Digital Economy), Нова економија (New Economy), Мрежна економија (Network Economy), Информатичка економија (Information Economy), Виртуелна економија (Virtual Economy), Интернет економија (Internet Economy), Економија знања (Knowledge Based Economy)...

[4] Mann C.,Rosen D. "Towards a Definition of The New Economy" Institute for Internationals Economics 2001.

- промјене – сталне, радикалне и комплексне,
- глобализација – доводи до отворене економије и глобалне конкурентности.

Постоји много приступа за истраживање различитих аспеката ИКТ и е-пословања. Нова институционална економија, са ослонцем на трансакционе трошкове, који су развијани још 1950. због извијесних недостатака у неокласичној теорији, прилично је важна. Њена критика је усмјерена на доказивање да тржишни учесници или правни систем нису ни слободни, ни без конфликта[5] (Williamson, O.E.1990.). Напротив, суочена је с ударом и повећања трансакционих трошкова.

Ostrom (1990), наводи: "Институције могу бити дефинисане као сет радних правила која се користе да се утврди ко је дорастао да доноси одлуке у неком подручју, који поступци су дозвољени или ограничени, која здружена правила се користе, које процедуре се поштују, које информације морају да се обезбеђују, и која плаћања приписују појединцима зависно од њихових поступака."[6]

4. Трансакције и трошкови

Основе "Теорије трошкова трансакције" утемељене су од Coase (1937), који је поставио питање сврхе постојања предузећа, и који закључује да "постоје трошкови коришћења механизма цијена"[7], током трансакцијских процеса између појединаца. Појам "трансакција" увео је у економски контекст Commons (1990), који мисли: "Трансакције нису размена роба, у физичком смислу доставе, оне су пренос и усвајање, између појединаца, права власништва физичких ствари, утврђена колективним радним правилима друштва."[8]

Остали аутори не ограничавају релевантност својинских права. Williamson (1985) тврди да трансакција "долази када се добро или услуга преноси преко технолошки одвојивог интерфејса."[9]. Многе различите тачке гледишта могу се наћи, али мало је аргумената који кажу да су трансакције бесплатне.

4.1. Трансакцијски трошкови

Трошкови који су повезани са размјеном или заштитом власничких права називају се трансакционим трошковима. Схватање трансакционих трошкова варира од уских дефиниција, које повезују дате трошкове са појединачним видовима економске дјелатности, до истицања институционалне природе ове појаве. За разлику од трансформационих, трансакциони трошкова се појављују у реално егзистирајућим тржишним или нетржишним институцијама. Трансакциони трошкови представљају разлику између потенцијалних резултата које предузеће настоји да максимира и реално остварених резултата.

---

[5] Williamson, O.E. "A Comparison of Alternative Approaches to Economic Organisation", JITE 1990.
[6] Ostrom, E. "Governing the Commons", Cambridge Universty Press, 1990.
[7] Coase, R.H. "The Nature of the firm", Economica, 1937.
[8] Commons, J.R. "Institutional Economics – Its place in Political Economy 1" New Brunswick, CT 1990.
[9] Williamson, O.E. "The Economic Institutions of Capitalism", New York, Free Press 1985.

Arrow (1969) дефинише ове трошкове као "неухватљиве" и налази да су трошкови трансакције "трошкови покретања економског система"[10], док Williamson (1989) у те трошкове убраја "планирање, адаптацију и надгледање завршетка задатка под алтернативним структурама управе"[11].

Трансакцијски трошкови се могу појавити на тржишту, у оквиру предузећа и корпорација или у политичком оквиру. Они могу бити фиксни трошкови и варијабилни трошкове. Током трансакцијских процеса, трошкови су генерисани прије, током и након одвијања трансакције На примјер, трошкове прикупљања информација, трошкове припреме трансакција, трошкова надзора или уговорни трошкови, могу се разликовати у различитим фазама трансакције. Дио трошкова трансакције се гомила временом и зависи од неопходних плаћања у трансакцији, од учесталости појављивања или промјенљивости у погледу фактора околине или уговорног партнера.

4.2. Квантификација трансакцијских трошкова

Након што су трансакциони трошкови идентификовани и уведени као нова категорија трошкова, питање је како мјерити те трошкове и како их користити за економске анализе. Различити приступи могу се наћи, на примјер из макроекономске и микроекономске перспективе. Осим тога, многе студије случаја фокусирају се на одређена тржишта или одређене гледишта у или између корпорација.

Једна од најпознатијих студија је Анализа развоја и значаја ових трошкова за Сједињене Америчке Државе током стогодишњег периода – North-a и Wallis-a (1986). За њих, трошкове трансакције "су трошкови повезани прављењем размјене, трошкови обављања трансакционе функције"[12]. Све економске активности су подијељене у активности које углавном трансформишу инпут у оутпут и оне основне који су укључени у координацију и трансакциони процес. North и Wallis (1986) показују повећање трошкова за цијели трансакциони сектор са 26,1 % на 54,7 % БДП-а између 1870. и 1970. и закључују да су трошкови трансакције важани исто као и трошкови у производњи високоиндустријализираних нација. Demsetz (1968) фокусира se на Њујоршку берзу и дефинише трошкове трансакције као "трошак промене власничких права"[13]. Он истиче да су ови трошкови смањују са повећањем обима трговине и тиме објашњава процесе концентрације на Њујоршкој берзи - NYSE.

Најозбиљнији проблем "Теорије трошкова трансакције" је недостатак конзистентне терминологије. Чак и за основни термин, као што је тарнсакциони трошак, постоји неслагање око његове компоненте, детерминанти и примјенљивости. Нетранспарентност је видљива и углавном критике су оправдане. Нова

[10] Arrow, K.J. "The Organisation of Economic Activity", US Joint Economic Committee, Washington DC, 1969.
[11] Williamson, O.E. "Transaction Cost Economics", Amsterdam, North Holland, 1989.
[12] North, D.C. and Wallis, J.J. "Measuring the Transaction Sector in the American Economy" University of Chicago, 1986.
[13] Demsetz, H. "The Cost of Transacting", Quaterly Journal of Economics, NY, 1968.

институционална економија и "Теорија трансакционих трошкова" су компаративно младе дисциплине у економској науци чије ће се стандардизоване терминологије, вјероватно, развити у будућности. Несумњиво, трошкови трансакције су релевантни у индустријским нацијама и чине све већи део свих трошкова узрокованих економском активности. Последње, али не задње, важно је да не постоји начин за мјерење трансакционих трошкова апсолутно или на директан начин.

5. Примјер - "Модел трошкова"

5.1. Фазе трансакције

Као први корак, трансакције се дијеле и класификују у рзличите фазе с обзиром на њихов настанак током периода посматрања. Дефинише се седам корака:

- прије него трансакција заузме мјесто, извјесне припреме морају бити урађене; иницирање банкарског трансфера или куповина акција захтијева да се све неопходне информације сакупе - *"тражење информација"*;
- затим, образац мора бити завршен - *"припрема"*, од стране корисника;
- сви детаљи морају бити провјерени - *"преглед"*, прије него што упутства буду прослеђена;
- *"пренос"* од корисника до финансијске институције;
- морају се провјерити дати подаци - *"инспекција"* и отпочети обрада;
- касније се прави и шаље потврда, назад корисницима - *"конфирмација"*;
- трансакција је завршена кад је корисник примио ове дијелове информација и провјерио све појединости - *"завршни преглед"*.

5.2. Начин координације

Модел разликује седам начина координације. Свака трансакција завршава се се на традиционалан начин, посјећивањем банке. Другу могућност дају европске комерцијалне банке слањем захтјева путем електронске поште. Телефон за пренос потребних информација, факс-апарат или интерактивни сервис видео-текста су додатне опције. Као резултат ИКТ напретка, он-лајн (online) и пословање путем мобилних технологија повезаних на Интернет, данас се највише користе.

Традиционално, корисници посјећују банку током радних сати, с времена на вријеме. Они напуштају кућу да стигну тамо и могу направити штампарску грешку док попуњавају образац ручно. Ако су чекали у реду на шалтеру прије него што су завршили посао, трансакција захтијева много времена. Потврда да је налог извршен биће примљена приликом сљедеће посјете банци.

Друга алтернатива може бити слање налога путем електронске поште. Премда још не постоји инструмент за заштиту корисника од штампарских грешака, неформалног језика и грешака уопште, није неопходно да они иду у банку,

која може бити далеко, за шта је потребно извјесно вријеме: то ће се извршити у поштанском претинцу (енгл. postbox). Потврда извршења налога ће такође бити примљена поштом неколико дана касније.

За реализацију трансакције телефоном није потребно да банкарски корисници напуштају кућу ниједном, може бити теже сакупити све информације и припремити налог, самосталан пренос и прављење потврде налога је аутоматски и релативно брзо. Телефон може бити кориштен за пренос факса и примање информација путем повратног факса. Много европских банака нуди или је понудило ову опцију за извјесну групу корисника. Свеједно је да ли је образац налога попуњен ручно или компјутерски, банка прегледа сва упутства и уноси их у систем.

BTX[14] је интерактивни видео-текст, односно берза, на којој је могуће примити и реализовати актуелене тржишне цијене и на њих утицати. Остале информације могу бити стечене лако и брзо у поређењу са споменутим медијима, а погрешне поруке ће се јавити у случају штампарске грешке у електронском налогу.

Користећи компјутер са Интернетом, корисници могу започети трансакцију, на примјер код куће или не морају подужавати радно вријеме. Штампарске грешке и остале грешке биће обично објављене пре него што налог буде послат електронски. Размјена информација успоставља се тренутно, потврда о завршетку налога прави се и прима директно послије потврђивања банке. Многе услуге спомињу се у контексту он-лајн трансакција које су доступне на мобилним уређајима. Кључна предност је самосталност: ниједна опрема тако брзо не тражи информације и међусобно дјелује са тржиштем са било којег мјеста у било које вријеме као она.

Дослован опис ових погледа може се пренијети у квалитативни поредак-ранг. Табела 1 резимира могућност смањења трансакцијских трошкова и илуструје које технологије имају највећу утицај на процес који је описан.

Табела 1. Фазе трансакцијског пословања и начин остваривања

Ред. бр.	Фазе	Ручно	Пошта	Телефон	Факс	BTX	Online	Мобилни уређаји
1.	**Тражење информација**	0	0	0	0	+++	++++	+++++
2.	**Припрема**	0	0	-	-	0	+++++	++++
3.	**Преглед**	0	0	+	0	+++	++++	+++++
4.	**Пренос**	0	+	+++	++	++++	++++	+++++
5.	**Инспекција**	0	0	+	0	+++++	+++++	+++++
6.	**Потврда**	0	+	+++	++	++++	++++	+++++
7.	**Завршна провјера**	0	0	0	0	0	0	0

Извор: EITO – European Information Technology Observatory – Yearbook ICT

[14] Bildschirmtext - BTX је први дигитални видео текст. Покренут је 1980. године.

Претходна табела објелодањује потенцијалне користи и недостатке извјесних технологија, а то објашњава да је снага ограничена фазама трансакције. Претпостављајући да изабрани тип трансакционих трошкова може бити мјерен на упоредној скали, вриједности изнад могу бити изражени и у нумеричкој вриједности. Могуће је увести једноставније вредновање модела и утврдити опипљивије закључке него што су они изведени из претходне табеле.

Претпоставка је да постоје једнаке околности трансакционих трошкова за банкарске трансфере и трговину акција. Без обзира која од трансакције је истраживана у моделу, исти износ или смањење трансакционих трошкова је мјерен за било који начин координације и фазе трансакције.

У више прецизних услова, разлика између банкарских трансфера и куповине акција је важна за сваку фазу у развоју трансакција као цјелине. То је узето у обзир пондерисањем различитих корака према њиховој важности у трансакционом процесу. Стога, кључно је да се налог одмах преноси на тржиште акција, пошто банкарски трансфери могу чекати дан више без озбиљних консеквенци. Табела 2 даје преглед свих издвојених означених пондера.

Табела 2. Фазе у трансакционом процесу и пондери за банкарски трансфер и куповину акција

Ред. бр.	Фазе	Пондер (Банкарски трансфери)	Пондер (Куповина акција)
1.	**Тражење информација**	10 %	20 %
2.	**Припрема**	15 %	5 %
3.	**Преглед**	15 %	5 %
4.	**Пренос**	20 %	30 %
5.	**Инспекција**	10 %	5 %
6.	**Потврда**	20 %	30 %
7.	**Завршна провјера**	10 %	5 %

Извор: EITO – European Information Technology Observatory – Yearbook ICT

На примјер, "тражење информација" и брзи "пренос" до финансијске институције укључен је исто брзо као и "потврда" цјелокупне трансакције, која је много важнија за куповину акција него код банкарских трансфера. Ови задњи могу чекати неколико дана прије коначног завршетка без озбиљне посљедице по било који дио. Сада када су сви потребни кораци спремни, резултат модела може бити изведен, користећи све означене вриједности и пондере. Предности, ограничења и потребне технологије су сумирани у табели за сваку трансакцију (табела 3 и табела 4) и свака комбинација трансакционих фаза и начин коришћења оцијењена је и процијењена.

Табела 3. Банкарски трансфери по фазама трансакционих трошкова и начин испуњења

Р.. бр.	Фазе	Ручно	По-шта	Теле-фон	Факс	BTX	Online	Мобилни уређаји	Пондер
1.	**Тражење информација**	0	0	0	0	3	4	5	10 %
2.	**Припрема**	0	0	-1	-1	0	5	4	15 %
3.	**Преглед**	0	0	1	0	3	4	5	15 %
4.	**Пренос**	0	1	3	2	4	4	5	20 %
5.	**Инспекција**	0	0	1	0	5	5	5	10 %
6.	**Потврда**	0	1	3	2	4	4	5	20 %
7.	**Завршна ровјера**	0	0	0	0	0	0	0	10 %
I	**Збир**	0,00	0,40	1,30	0,65	2,85	3,85	4,35	
I I	**Могуће смањење ТТ**	0 %	9 %	30 %	15 %	66 %	89%	100 %	

Извор: EITO – European Information Technology Observatory – Yearbook ICT

Табела 4. Куповина акција по фазама трансакционих трошкова и начин испуњења

Ред. бр.	Фазе	Ручно	Пошта	Телефон	Факс	BTX	Online	Мобилни уређаји	Пондер
8.	**Тражење информација**	0	0	0	0	3	4	5	20 %
9.	**Припрема**	0	0	-1	-1	0	5	4	5 %
10.	**Преглед**	0	0	1	0	3	4	5	5 %
11.	**Пренос**	0	1	3	2	4	4	5	30 %
12.	**Инспекција**	0	0	1	0	5	5	5	5 %
13.	**Потврда**	0	1	3	2	4	4	5	30 %
14.	**Завршна провјера**	0	0	0	0	0	0	0	5 %
I	**Збир**	0,00	0,60	1,85	1,15	3,40	3,90	4,70	
II	**Могуће смањење ТТ**	0 %	13 %	39 %	24 %	72 %	83%	100 %	

Извор: EITO – European Information Technology Observatory – Yearbook ICT

Период трајања трошкова и осигурање трошкова увијек ће бити лимитирајући фактор у развоју мобилног банкарства. Ова разматрања су дата на релативним основама. Са ове тачке гледишта, треба претпоставити да нема релативног смањења трансакционих трошкова ако је трансакција завршена на традиционалан начин, без коришћења технологије, тј. ручно. Користећи најмодернија средства у датој тачки времена (мобилне технологије) могуће смањење до 100 %, може бити остварено у компарацији са претходним медијима. Посебна могућност трансакционих трошкова сада може бити добијена између свих осталих начина.

5.3. Поједностављења, претпоставке и недостаци

Као и модели који су направљени да поједноставе и објасне повезаности и појединости, ни претпоставке не смију бити занемарене. У сваком случају неколико поједностављења је направљено:

- постоји само седам наведених начина да би се остварила трансакција,
- постоји одсуство напретка или нових трендова у изабраном времену,
- исти медиј је кориштен за вријеме цијелог трајања процеса,
- постоји само два обавезна учесника, банка и корисници,
- техничка инфраструктура је већ била тестирана и успостављена,
- крајњи резултат сваког процеса је исти.

Постоји неколико претпоставки, а неке од њих се односе на сљедеће:

- десило се огромно повећање у кориштењу информационо-комуникационе технологије у посљедњој декади;
- из тог разлога пословање је промијенило величину обима;
- у националној економији захтјев за електронским пословањем представља ширење ИКТ;
- корисници одлучују на рационалан начин и преферирају све моделе координације који помажу смањењу износа трансакционих трошкова;
- финансијске институције су свјесне ових промјена и могућег смањења трансакционих трошкова, и они нуде нови начин интеракције за њихове кориснике;
- могуће смањење трансакционих трошкова је пресудно за развој и кориштење нових метода трансакција, исто као и распростирање цијене изабране технологије.

Модел је ограничен за истраживање и одређивање трансакционих трошкова за изабрану област и за посебне трансакције. Закључци о износу смањења не могу бити аутоматски пренесени у остале ситуације и постоји неколико претпоставки које захтијевају подробније објашњење. Корисност обима трансакционих трошкова укључује новчану мјерљивост дијелова исто као и неновчаних компоненти. Смањење трошкова спроведено је усменим описом процеса, ови кораци не смију бити олако схваћени нити двосмислени. Као материјална чињеница, два главна недостатка било којег резултата модела су означавање пондера који тешко може бити објективан и накнадни ефекти који могу резултирати из сумирања свих дијелова вриједности. Ипак, ово гледиште примјењиво је на све различите начине трансакција које су истраживане. Резултујући модел омогућава компаративну анализу за извођење различитих начина координације. Промјена означених вриједности на рационалан начин нема утицаја на процјену појединачне трансакције у значајном смислу.

5.4. Будући трендови

Банкарски сектор је обавијен драматичним промјенама и потребно је његову инфраструктуру непрекидно побољшавати. Све више и више појединаца користи ИКТ да замијене начин извршења трансакција – у финансијским услугама, као и у осталим економским областима. Могуће је реализовати смањење трансакционих трошкова 89%, користећи он-лајн банкарство умјесто испуњавања банкарских

трансфера на традиционалан начин и реализовати смањење од 83% пребацивањем на он-лајн посреднике за куповину акција. Трансакциони трошкови који обично настају из међузависности финансијских институција и њихових корисника су кључни. Али, савремени начин пословања не зависи само од смањења трансакционих трошкова већ и од кретање цијене изабране технологије, која је још један битан елемент. Омогућујући даље претпоставке савремених трендова и тенденција, ови разматрани начини координације класификовани су на графикону 1 који илуструје садашњи и будући утицај електронског пословања на финансијске услуге.

Графикон 1. Класификација садшњег и будућег утицаја електронског пословања на финансијске услуге



Трансакције поштом и факсом су инфериорније од осталих начина и оне ће ускоро бити незнатне. BTX је већ спојен са он-лајн и Интернет сервисима, ручне трансакције ће опстати, али оне ће још увијек остати веома често кориштене. Нови начини тарнсакција који су развијени и прихваћени, online и мобилне трансакције, наставиће доминирати над осталим формама у овом сектору и добити чак још више важности.

Табела 5. Класификација предметних технологија по цијени и смањењу трошкова

Ранг	Класификација по цијени (од јефтинијих ка скупим)	Класификација по смањењу трошкова	Класификација
1.	ВТХ	Мобилни уређаји	**Мобилни уређаји**
2.	Мобилни уређаји	Он-лајн	**ВТХ**
3.	Факс	ВТХ	**Он-лајн**
4.	Пошта	Телефон	**Факс**
5.	Он-лајн	Факс	**Пошта**
6.	Телефон	Пошта	**Телефон**
7.	Ручно	Ручно	**Ручно**

Разматрајући још једном студију аутора North-a и Wallis-a (1986)[15] требало би подвући да су трансакциони трошкови од велике важности сада и да су они све значајнији у посљедњој декади. Ово је примјенљиво на националну економију исто као и на посебне економске обаласти. Користећи е-пословање умјесто тзв. "традиционалног начина" интеракције, ови трошкови могу бити значајно смањени и лимитирани, у зависности од посебног начина координације. Убудуће, смањење трансакционих трошкова биће могуће направити ширењем и коришћењем нових и модерних ИКТ, развојем и примјеном адекватне технолошке инфраструктуре.

[15] North, D.C. and Wallis, J.J. "Measuring the Transaction Sector in the American Economy" University of Chicago, 1986.

6. Закључак

Успјешно пословање, у данашњим условима глобализације, није замисливо без употребе модерне ИКТ, посебно Интернета као значајног фактора који доприноси стварању и реализацији новог концепта пословања. Информационо-комуникационе технологије пружају велике могућности за ефикасније пословање привредним субјектима, те уз остале факторе савременог начина пословања омогућавају тржишним учесницима надметање и у условима повећане конкуренције. Нове технологије су битне не само за привреду него и за све сегменте друштва.

Дигитална економија, а самим тим и е-пословање, имају велики значај и широко подручје утицаја. Они отварају велике могућности и почињу да доносе квалитативне промјене у пословање и свакодневни живот и рад људи. Од тих промјена најважније су: стварање нових дјелатности и услуга, брзо враћање средстава, повећање ефикасности и економичности, смањење свих трошкова, рационализација организације рада, смањење грешака трансакција, јефтино глобално публиковање трансакција, задовољство корисника итд.

Примјер разрађеног модела објашњава како трансакциони трошкови могу бити смањени коришћењем е-пословања и изабране технологије. Тај модел проистиче из теорија нове институционалне економије, дигиталне економије. Мјерећи све трошкове и могуће смањење трошкова на апсолутан начин није било могуће у овом моменту, ипак поредећи алтернативне институционалне методе комплетирања исте трансакције, модел илуструје посебне трендове и опште тенденције у банкарском сектору према новим претпоставкама.

Трансакције које су реализоване користећи мобилне технологије воде максималном могућем смањењу трансакционих трошкова. Нове методе трансакција доминирају пак, над традиционалним методама, са ове тачке гледано. Неке од ових старијих форми су већ обустављене, јер остале могу нестати потуно из пословног живота. Али обезбијеђено је да сви индивидуални учесници, одлучујући на рационалан начин, могу изгубити све више и више њихове некадашње важности.

Нови квантитативни, исто као и квалитативни показатељи развијаће се у будућности за оцјену појаве и износа трансакционих трошкова у националној економији. Свакако и за друга посебна истраживања ИКТ сама може допринијети значајном напретку у посматраном домену.

Литература:

1. Камил Идрис, "Интелектуална својина – моћно средство економског раста", Завод за интелектуалну својину, Београд, 2003.
2. Раде Станкић, "Електронско пословање", Економски факултет, Београд, 2007.
3. Rene Tiesen, Daniel Andriesen, Frank Lekan Depre, "Дивиденда знања", Адизес Нови Сад 2006.
4. Жељко Паниан, "Изазови електроничког пословања", Народне новине, Загреб, 2002.
5. Бранко Ђерић, "Интелектуални капитал и развој »друштва знања«", Зборник радова Економског факултета, Источно Сарајево, 2008.
6. Choi, S.Y, Stahl, D.O. and Whinston, A. B. "The Economics of Electronic Commerce - The Essential Economic of doing Bussines in teh Electronic Market Place", Macmilan - Indianapolis 1997.
7. Mann C.,Rosen D. "Towards a Definition of The New Economy" Institute for Internationals Economics 2001.
8. Williamson, O.E. "A Comparison of Alternative Approaches to Economic Organisation", JITE 1990.
9. Ostrom, E. "Governing the Commons", Cambridge Universty Press, 1990.
10. Coase, R.H. "The Nature of the firm", Economica, 1937.
11. Commons, J.R. "Institutional Economics – Its place in Political Economy 1" New Brunswick, CT 1990.
12. Williamson, O.E. "The Economic Institutions of Capitalism", NewYork, Free Press 1985.
13. Arrow, K.J. "The Organisation of Economic Activity", US Joint Economic Committee, Washington DC, 1969.
14. Williamson, O.E. "Transaction Cost Economics", Amsterdam, North Holland, 1989.
15. North, D.C. and Wallis, J.J. "Measuring the Transaction Sector in the American Economy" University of Chicago, 1986.
16. Demsetz, H. "The Cost of Transacting", Quaterly Journal of Economics, NY, 1968.
17. EITO - European Information Technology Observatory - http://www.eito.com/
18. Часопис "Интернет огледало", Београд – http://www.infobiz.info
19. Часопис "Е-магазин", Београд – http://www.emagazin.co.yu
20. Часопис "Мрежа", Загреб – http://mreza.bug.hr
21. Интернет портал "Пословни дневник" - http://www.poslovni.hr

Немања Шаренац

REFLECTIONS OF THE DIGITAL ECONOMY ON MOVEMENT OF OPERATING COSTS

Summary: This paper deals with the development and application of the digital economy and e-business in the modern enterprise. Global networking and the development of the Internet have made great changes in economy and efficiency of the world economy. The progress of information and communication technology (ICT) and the advantages of the new economy are increasingly affecting the business organization in financial services and other economic sectors. The „Theory of Transaction costs" as a means of analysis of specific transactions in financial services, using the theoretical foundations of digital/new institutional economics, has just been given in this paper. This theory argues that transaction costs can be determined and used for comparison of various business procedures. In addition, these costs allow the explanation of why some of the selected technologies, of which the form is the basis of the transaction, become widely accepted despite their not having become the prevailing ones. The paper documents and interprets the current trends int he digital economy sector on one hand, and anticipates its future development, on the other hand.

Key words: digital economy, electronic business, transactional costs, financial services, banking transfers, purchase of shares, on-line and mobile transactions

Мр Дијана Граховац

УДК 339.9.012.421

НЕУСПЈЕХ ''ДОХА'' РАЗВОЈНЕ РУНДЕ ТРГОВИНСКИХ ПРЕГОВОРА

" Треба промијенити ток догађаја. У том циљу, треба промијенити дух људи. Ријечи нису довољне... Потребна је дубока, стварна, хитна и драматична акција, која мијења ствари и утиче да се обнови нада у коју су народи готово престали да вјерују."

(Жан Моне, у говору поводом стварања Европске заједнице за угаљ и челик)

Апстракт: „Рунда преговора о развоју" започела је 2001. год. у Дохи на иницијативу СТО, а сви досадашњи покушаји да се преговори успјешно доврше пропали су. ББЦ је дао вијест која је гласила овако: „Преговори који су требали помоћи милионима људи да се извуку из биједе, пропали су." Послије састанка министара трговине у Сијетлу, САД, 1999. године који је проглашен неуспјелим, министри трговине из 140 земаља су се окупили новембра 2001. године у Дохи, Катар, да започну нову рунду трговинских преговора. Ова рунда преговора је постала позната под називом Развојна рунда преговора. Међутим, неколико година касније постало је јасно да ни она није испунила очекивања. До посљедњег дана се није знало какав ће бити исход. Након маратонских 14-сатних преговора између Америке, ЕУ, Јапана, Аустралије, Бразила и Индије, Пасцал Ламу, генерални директор СТО-а, је прогласио преговоре неуспјешним, у Женеви , 24. јула. Основни разлог пропалих преговора је сектор пољопривреде. Залагање за дупле стандарде –развијени чланови СТО-а, на једној страни субвенционишу властите произвођаче, а на другој присиљавају земље у развоју да отворе своја тржишта њима. Подешавањем правила која одговарају њиховим специфичним потребама, ове земље су себи дале за право да субвенционишу своје произвођаче скоро без икаквих граница. Од усвајања Споразума о пољопривреди у 1995. домаће субвенционисање у земљама ОЕЦД-е земљама се није смањило, вец повећало. [1]

Кључне ријечи: 'Доха' рунда преговора, СТО, либерализација трговине, субвенције, пољопривреда.

[1] Ilustrativno, subvencija na jednu kravu je u Japanu čak 7$.

1. Увод

Почетак нове рунде трговинских преговора озваничен је на Министарској конференцији СТО одржаној у Дохи (Катар), 9-14. новембра 2001. године. Процјене Свјетске банке биле су да би користи од уклањања препрека у трговини могле да се крећу у оквиру 250-620 млрд.долара годишње, при чему би земљама у развоју припало између 1/3 – 1/2 ове добити, што је више од годишње помоћи овим земљама.[2]

Слиједе 'Развојне рунде преговора'

Четврта министарска конференција- ДОХА (КАТАР), 9 - 14. новембар 2001.

- Значајан резултат је био улазак Кине и Тајвана у СТО.
- Основни задатак је био да се започне девета рунда преговора.
- Усвојена је тзв. Агенда развоја.

Она садржи слиједеће области:

- пољопривреду,
- услуге,
- рјешавање спорова,
- електронску трговину,
- животну средину.

Декларацијом из Дохе, у сектору пољопривреде, постигнута је сагласност земаља чланица СТО за вођењем преговора који за циљеве имају значајно унапређење тржишног приступа, редукцију, до потпуног уклањања, свих облика извозних субвенција и значајно смањење трговинско-дисторзивне интерне подршке.

Пета министарска конференција-КАНКУН, 13 - 18. децембар 2003.

- Задатак – допринос прогресу у примјени развојне Агенде из Дохе.
- Расправа је обухватала питање обима и квалитета извршених задатака.

Завршена је без концензуса.

Шеста министарска конференција -ХОНГ КОНГ, 13. – 18. децембар 2005.

Вођене су консултације о:

- пласману на тржиште непољопривредних производа,
- формулама и другим детаљима који одређују скалу редукције у области царина за хиљаде производа,
- правилима СТО-а,

[2] McGuirk A., 2002, The Doha Development Agenda, Finance and Development, Vol. 39, No.3

- друге развојне теме.

Изражена су неслагања о великом броју питања. У саопштењу је изнесен став да је постигнут скроман напредак на плану либерализације глобалне трговине. То саопштење је објављено пошто је СТО објавила нову декларацију, којом се одређује привремени датум, 2010. година, до када би богате земље требало да престану да субвенционишу извозне пољопривредне производе. Индијски министар трговине изјавио је: ''Самит министара у Хонг Конгу имао је за циљ да одреди смјер акције. Како је сада одређен правац, треба да добијемо на замаху. Ми сада не можемо да дозволимо да се са таквом неправдом настави.''

2. Неуспјели завршетак 'Доха-Развојне рунде преговора'

Процес који су чланице СТО започеле у Дохи, са циљем да се отклоне баријере у глобалној трговини, довео је до усаглашавање 18 од 20 тачака, али није било могуће премостити разлике у мишљењима око деветнаесте. По речима Паскала Ламија, директора СТО, ради се о захтјеву земаља у развоју да се задрже механизми заштите прехрамбених производа, који би им омогућили да у случају претјераног повећања увоза повећају тарифе и снизе цијене домаћих пољопривредних производа. Најгласнији заговорници да се задрже заштитне мјере у прехрамбеним производима биле су Индија и Кина, земље чије економије играју све значајнију улогу на свјетској сцени. Последња ставка Доха преговора, везана за памук, није ни разматрана. [3]

Велика слабост "Уругвајског споразума" је то што допушта богатим земљама да вишак својих производа одлажу на свјетско тржиште, спуштајући цијене до те мјере да локални произвођачи не могу бити конкурентни. Субвенционирање производње памука од стране Владе САД-а, на примјер, је стимулисало вишак производње памука који је довео до смањења цијена на свјетском тржишту памука. Као резултат, извоз памука из подсахарске Африке је претрпио губитак од 301 милион УС$, само у периоду 2001/2002. Тако су се животи милиона ратара у Африци који су се бавили узгојом памука нашли у опасности.

О питању царина, на одређен број производа су царине развијених земаља изузетно високе. Тако, нпр., царинске стопе на већину потрошачких, пољопривредних и радно-интензивних производа су 10-20 пута веће од просјечних укупних царинских стопа. Илустративно, царинске стопе САД на увоз одјеће и обуће се крећу у просјеку око 11%, а појединачно достижу ниво од 48%, па су вриједносно ова два производа донијела скоро половину царинских прихода САД-у, а чиниле су само 6,5 % увоза (табела 1).

ЕУ, нпр, примјењује царинске стопе од 236% за месо, 180% за цереалије, 17% за спортске патике, а царинске стопе за електронске производе ријетко прелазе 5%.[4]

[3] www.economy.rs, pristup 26.02.2009.
[4] Kovačević R, (2004), STO i liberalizacija poslije Dohe, Privredna izgradnja br.1-2, str. 18

Tabela 1.

Obuća kao glavni izvor carinskih prihoda u SAD
(u mlrd. dolara)

	Vrednost uvoza	Carinski prihodi
Automobili	110	1,60
Obuća	15	1,63

Izvor: United States International Trade Commission, 2001.

Земље у развоју које извозе примарне пољопривредне и радно-интензивне производе, као што су текстил и одјећа, веома су погођене царинском политиком развијених земаља, нарочито различитим стопама за разне земље.

Нпр, на увоз од 2,5 млрд. долара из Бангладеша (главни извозник одјеће), САД су наплатиле царину од 331 млн. долара у 2001. год, што је незнатно више од 330 млн. долара царине наплаћене од Француске (табела 2). Сходно томе, сиромашне земље се соучавају са највећим ефективним царинским стопама, које су и до 5 пута веће од царинских стопа које се примијењују на увоз из развијених земаља.[5]

Tabela 2.

Siromašne zemlje i efektivna carinska zaštita

	Uvoz SAD (u mlrd. dolara)	Naplaćene carine (u mln. dolara)	Per capita GDP (dolari)
Bangladeš	2,4	331	370
Francuska	30,0	330	24170

Izvor: United States International Trade Commission, 2001.

Царински системи се разликују међу разним земљама, у зависности од економских проблема са којима се суочавају те државе. Сходно томе, једна величина не може одговарати свим земљама.

Принципи отворене привреде се селективно и по потреби примјењују. То је »идеологија богатих«, »капитализам без рукавице«, »нова верзија старе борбе неколи-цине богатих против већине сиромашних« и „коорпоративни меркантилизам", које помиње Н. Чомски[6]. Он пише: „Доктрина слободног тржишта се појављује у два вида. Први је онај званични који се намеће незаштићенима.

Други је онај који бисмо могли назвати „стварно постојећом доктрином слободног тржишта која гласи: тржишна дисциплина је здрава за тебе, али није за мене, осим ако ће ми донети привремену предност"[7] и даље: „за тебе тржишна дисциплина важи, а за мене не важи, осим у случају да , 'игралиште' нагиње на моју страну."[8]

Американци су тражили да Европљани смање своје увозна царине за просјечно 66 процената. Европљани су пристајали на 39, а такозвана Г20 тражила

[5] Kovačević R, (2004), STO i liberalizacija poslije Dohe, Privredna izgradnja br.1-2, str. 19
[6] Comski, N. (1999), Profit iznad ljudi: neoliberalizam i globalni poredak, Svetovi, Novi Sad, str.38
[7] Ibidem, str. 39
[8] Ibid, str. 77

је 54 одсто. У индустријском сектору тридесетак процената држава с реформисаним економијама слаже са са снижењем тарифа од 19 до 26 процената.[9]

Нацрт новог текста споразума, који су предложиле индустријализоване земље, а посвећен је третману њихове робе на тржиштима земаља у развоју, није прихватљив и мораће да буде одбачен, саопштио је индијски министар за трговину Камал Нат.[10] Индијски министар је рекао да је његова земља спремна за министарски састанак, али да је прије тога потребно смањити све разлике како би споразум, који има и пољопривредни аспект, коначно могао бити постигнут. У посљедњим поднијетим текстовима се предлаже смањење царинских баријера на пољопривредне производе у развијеним земљама од 54 одсто и 36 одсто у земљама у развоју и смањење пољопривредних субвенција од 75 до 85 одсто у Европској унији, те у распону од 66 до 73 процента за Јапан и САД.[11]

3. Пољопривреда

Пољопривредни сектор у земљама у развоју је критичан за поуздану производњу хране, смањење сиромаштва, као и економски раст. Стога је од велике важности да су правила која усмјеравају трговину пољопривредних добара заснована на томе да помажу пољопривредни развој у овим земљама.

Високе тарифе у развијеним земљама ограничавају тржиште и могућности проширења тржишта земаља у развоју. Као резултат, либерализација тржишта пољопривредним производима је донијела корист малом броју мултинационалних компанија које доминирају овим тржиштем и одређеном броју земљопосједника у развијеним земљама.

Поред увозног приступа и извозне подршке и ниво интерне подршке пољопривреди представља један од три кључна елемента у преговорима у сектору пољопривреде. Приступ тржишту пољопривредних производа у развијеним земљама врло је тежак, а често и немогућ. ЕУ, углавном захваљујући врло издашним субвенцијама има невјероватне вишкове пољопривредних производа, а сличан је случај и у Сједињеним Америчким Државама. То је појава стара много деценија и у преговорима око формирања ЕУ политика према пољопривреди била је једна од најтежих тачака преговора.

Субвенције у пољопривреди некад су служиле развоју, а данас служе углавном као полуга којом се одржава неравнотежа између 'развијених' и 'неразвијених'. Због чланства у СТО, земље 'трећег свијета' су биле приморане укинути већину ограничења за пласман увозних пољопривредних производа на своја тржишта. Потом се показало да је несметани увоз пољопривредних производа на тржишта трећег свијета уништио домаћу производњу у тој мјери да је у неким државама завладала глад. Локална економија, која је фунционисала на малим фармама са пар говеда, пропала је јер су концерни попут Нестлеа на тржиште

[9] www.emportal.co.yu, 23.5.2008.
[10] Ibidem
[11] www.emportal.co.yu, 23.5.2008.

донијели млијеко у праху, уз цијену којој таква екстензивна производња није у стању парирати. Слично је заправо свугдје, укључујући и Индију.

Са своје стране, високоразвијене земље нису на подручју отварања приступа својим тржиштима учиниле готово ништа. Субвенције пољопривреди у ЕУ су дио друштвеног и економског система. Осим стимулисања властите производње, развијене земље су заштитиле властита тржишта високим царинама које потпуно онемогућавају увоз из неразвијених земаља. Јужна Америка, која се већим дијелом убраја у „трећи свијет", до средине осамдесетих имала је раст од 4-6 % док је у деведесетима раст пао на један до два посто. [12]

У току преговора се највише спорило око питања из сфере тзв. специјалног механизма заштите, који се односи на случајеве када увоз пољопривредних производа у неку земљу пређе 40 процената. Тада се уводе инструменти предвиђени таквим инструментом, а оно што се допушта је увођење додатне заштите од 15 процената. Индијски министар Камал Нат је рекао да је граница постављена сувише високо.[13] Заложио се за њено спуштање како би предвиђени механизам могао раније дјеловати, а земља примијенити ефикаснију заштиту свог тржишта и сиромашних пољопривредника. Индијски министар трговине је упозорио и да би изнијети приједлози могли изазвати поплаву јефтиних производа на тако великом тржишту какво је индијско и довести у питање животе десетина, па и стотина милиона сиромашних индијских сељака.

Велики проблем је настао и око соје, чији је велики произвођач САД. Американци су тражили ниске царине, Кинези баш и нису пристајали (соја је битан дио кинеске исхране).

Кина је објавила да се противи напорима богатих држава да "гурну'' земље у развоју у специјалне споразуме за поједине индустријске секторе, а да истовремено задрже право да штите своје осјетљиве пољопривредне прозводе. Такви напори о закључивању секторских послова иду далеко изван оквира свјетских преговора о пољопривреди договорених у Хонг Конгу 2005. године, рекао је кинески представник Лу Саанкун.

Прогнозе челника СТО, Ламија, након неуспјеха преговора у Женеви су да ће свјетска трговина наставити да се смањује у овој и вјероватно 2010. години, можда и више од производње, што ће нарочито нанијети велику штету извозно оријентисаним привредама. Он је позвао да се рунда преговора из Дохе о либерализацији свјетске трговине настави што је прије могуће, јер је то најбоља мјера на тржишту против покушаја протекционизма. "Задржавање отворене, правичне и транспарентне глобалне климе у свјетској трговини од виталног је значаја за економски опоравак", сматра Лами.[14] Он није желио да прогнозира када би преговори рунде из Дохе у оквиру СТО могли бити настављени, али је рекао да очекује формирање новог америчког трговинског тима.

[12] www.newsvoa.com, 28.7.2008.
[13] www.emportal.co.yu, 31.7.2008.
[14] www.madeinmontenegro.com, pristup 24.2.2009.

4. Закључак

Због чега су ови преговори пропали? Ако се узме у обзир то да се Доха рунда сматра свакако најкомплекснијим преговарачким процесом још од претходне Уругвајске рунде која је након осам година окончана споразумима о мноштву трговинских олакшица, али и оснивањем СТО (умјесто дотадашњег ГАТТ-а), то питање постаје крајње сложено. Учесници у овој дебати, а било их је колико и чланица СТО (с правом вета на завршни документ), жељели су да дају неупоредиво мање од онога што су жељели да добију.

За сваки пољопривредни производ неко жели одређене изузетке, боље услове, дозвољене субвенције, мање квоте за увоз... А све зато да би домаћи пољопривредни произвођачи били задовољни. Нико не жели сељаке и тракторе на улицама, нити миграцију радне снаге из руралних у урбане дијелове. Не желе развијене земље дозволити гашење сектора производње хране, јер је то питање од виталног интереса. А произвођачи неће производити ако немају адекватну зараду, а то не могу имати ако нису конкуретни, па ће држава мало „припомоћи".

Свакако да постоје разлике између позиција земаља у развоју у зависности од величине њиховог пољопривредног сектора, њиховог нивоа конкурентности и њихових увозних потреба. Али све земље у развоју у својим приједлозима наглашавају потребу адекватног и оперативног специјалног и диференцијалног третмана за даљне циљеве политика о смањењу сиромаштва.

Трговина пољопривредним производима би могла играти важну улогу у борби против сиромаштва. Али тренутна правила која управљају трговином у пољопривредном сектору иду у корист богатим, а не сиромашнхи земљама. Богате земље улажу велике суме новца како би заштитиле интересе својих произвођача, док у исто вријеме присиљавају сиромашне земље да отворе своје тржиште субвенционираном увозу. Постизање непристрасног и праведног резултата СТО преговора ће бити једна врста теста. Земље у развоју не би требало да потпишу нови споразум, уколико он не задовољава њихове развојне потребе.

Сагледавајући споразуме који су потписани, они наглашавају велику неусаглашеност између циљева постављених у Дохи и онога што је остварено на крају преговора. Доха је као крајњи исход донијела велико разочарање за неразвијене земље.

Принцип праведности мора бити осјетљив на услове који постоје у земљи. Неразвијенима се мора дати специјални третман којим се признаје да прилагођавање на нова трговинска правила захтијева високе трошкове у земљама у развоју, чија је популација најосјетљивија. Постављање развојних приоритета треба да чини окосницу споразума. Постоји и хитна потреба да се смањи заштита за радноинтензивну робу (текстил и прехрамбене производе).

Како су царинске баријере опадале, развијене земље су се све више служиле нецаринским баријерама, што је недопустиво. Потребне су институционалне реформе које ће омогућити транспарентност процеса преговарања и које ће довести до праведнијих трговинских споразума.

За неке од најмањих и најсиромашнијих држава трошкови процеса трговинске либерализације су већи од потенцијалних добити. Чињеница је да су трошкови процеса либерализације и прилагођавања привреде већи код земаља у развоју, стопе незапослености више, слабије сигурносне мреже и сиромашнија тржишта ризика, па се све то мора узети у обзир приликом трговинских преговора и потписивања споразума.

Неуспјешна рунда Доха обиљежава и један други аспект цијеле ствари, односа моћи међу чланицама. У садашњем тренутку САД нису више у стању да намећу вољу свима осталима, што је најјасније показала блокада у којој се нашла Доха рунда преговора. Снажно је исказан интерес земаља реформисаних економија, али и интерес сиромашних земаља у пољопривредној сфери.

С обзиром да земље у развоју чине двије трећине чланства СТО-а, већину неухрањене свјетске популације и преко 90% пољопривредних произвођача, њихови приједлози би се требали узети у обзир, а не само комерцијални интереси развијених земаља и мултинационалних компанија.

Будућност за економије земаља у развоју и неразвијених о питању пољопривреде ће тешко бити 'свијетла'. Развијене земље неће дозволити гашење пољопривредног сектора, нити миграцију радне снаге из руралних подручја усљед виталних интереса, а увијек ће постојати начин да се 'убаце' финансијска средства од стране државе за подржавање пољопривредних произвођача, која се неће 'косити' са правилима СТО. Ако се и присиле да избаце субвенције на готове производе, увијек ће постојати могућност да бесплатно подијеле краве, овце, козе и др. , као и саднице, ђубриво... и безброј других видова прелијевања средстава у тај сектор. И стога не треба да нас изненађује став Индије против либерализације тог дијела тржишта, јер су свјесни да не могу бити конкурентни ни на свом тржишту, усљед већ наведеног финансирања сопствене производње пољопривредних производа од стране високоразвијених земаља и вјештачки стварања вишкова производње. На жалост већинског дијела свјетске популације јаз између развијених и неразвијених ће тешко бити смањен у ближој будућности.

Литература:

1. Чомски, Н., 1999, Профит изнад људи: неолиберализам и глобални поредак, Светови, Нови Сад

2. Ковачевић Р., 2004, *СТО и либерализација послије Дохе*, Привредна изградња бр.1-2

3. McGuirk A., 2002, *The Doha Development Agenda*, Finance and Development, Wol. 39, No.3

4. United States International trade Commission

5. www.emportal.co.yu

6. www.madeinmontenegro.com

7. www.economy.rs

Дијана Граховац

FAILURE OF "DOHA" DEVELOPMENT ROUND OF TRADE NEGOTIATIONS

Summary: Negotiation round economical development began in 2001 in "Doha" initiated by WTO and all previous efforts for negotiation to succeed were ruined. BBC news said: negotiation that should help millions of people to get out of poverty ware ruined. After unsuccessful meeting in 1999. Seattle, US trade ministers of 140 came together in November 2001 in Doha"katar" for new round of negotiation. This new round was known as negotiation developing round. Few years later it was clear that neither this round didn't do expectation. It was unknown to the end how the negotiation will end. After 14 long hours of negotiation between US, EU, Japan, Australia, Brazil and India in "pascal lamu" the chief of WTO declared negotiation unsuccessful on July 24 in Geneva. The main reason for unsuccessful negotiation was agricultural sector. developed members of WTO on one side with dabble standard and subventions for domestic producers and on the other side developing countries to open markets to them. Develop countries made their on rules to subvention domestic producer without limit. Since agricultural agreement in 1995 domestic subvention increased in OCDE countries.

Key words: Doha negotiation round, WTO, the liberalization of trade, subventions, agriculture.

Мр Весна Петровић, виши асистент
Факултет спољне трговине
Бијељина

УДК 339.727.22

РАДНИЧКЕ ДОЗНАКЕ – ДЕМОГРАФСКЕ, ЕКОНОМСКЕ И ИНСТИТУЦИОНАЛНЕ ДЕТЕРМИНАНТЕ ПРИЛИВА СТРАНИХ СРЕДСТАВА

Абстракт: Радничке дознаке представљају значајан облик прилива страних средстава у земље у развоју и транзицији. У тим земљама милиони људи зависе од редовног примања дознака. Значај страних средстава је доста велики за смањење сиромаштва, повећање потрошње или штедње и покретање одређених облика самосталне економске активност. Постоје многи фактори који одређују природу, износ и начине трансфера дознака. Овај чланак приказује демографске, економске и институционалне детерминанте и настоји да укаже на факторе који могу да унаприједе њихове економске ефекте. У раду се презентују и пореде подаци за неколико земаља западог Балкана.

Кључне ријечи: радничке дознаке, миграције, институције, трансферни канали

1. Опште одреднице

Радничке дознаке су по дефиницији дио зарада радника у иностранству - исељеника које они шаљу у своје земље поријекла и тиме финансијски помажу својим породицама. Прилив иностраних средстава у облику девизних дознака је најчешће повезан са ширим миграционим процесима. Мигранти, тј. привремени исељеници из властите земље, усљед политичких, економских или безбједоносних разлога најчешће шаљу страна средства остатку породице која још увијек живи у земљи њиховог поријекла. Овај облик прилива иностраних средстава представља битан извор финансијске подршке генерацијама људи у земљама у развоју и транзицији, а посебно је значајан за милионе домаћинстава у најнеразвијенијим земљама широм свијета. У претходном временском периоду најчешће су подаци о приливу овог типа иностраних средстава били доста оскудни, занемарени или игнорисани, међутим како расте број миграната, а тиме и износи девизних дознака, овом феномену се посвећује све више пажње.

У свијету постоји око 150 милиона исељеника који су 2008. године послали 305 милијарди америчких долара девизних дознака, што је доста већи износ у односу на 271 милијарду долара у 2007. години. Те податке су недавно објавиле Свјетска банка и Интерамеричка развојна банка која дјелује у саставу УН-овог

Међународног фонда за развој пољопривреде.[1] Сматра се да су та средства утицала на животни стандард око 10% свјетске популације. Ове двије реномиране институције први су пут провеле истраживање о томе колико исељеници шаљу новчане помоћи у своје домовине и колико те финансијске инјекције имају утицаја на развој привреда њихових матичних земаља. Студије, чије се методологије у економској струци изграђују тек у 21. вијеку, обухватиле су пет доминантних канала којима се трансферишу исељеничке дознаке: банке, изванбанкарски новчани преноси, поште, готовина и донесена роба те неслужбене услуге преноса новца. Свјетска банка тврди да трансфери које су регистровале централне националне банке износе 208 милијарди долара, али истичу да се на тај износ треба додати преко 90 милијарди долара које долазе другима каналима, укључујући готовину коју исељеници сами доносе у вријеме годишњих одмора и посјета родбини у домовини.

Финансијски аналитичари су постали свјесни да новчане дознаке исељеника знатно надмашују укупна инвестициона улагања у земље у развоју, која за прошлу годину износе 167 милијарди долара. Знатно су веће и од помоћи преко фондова за развој, која износи 104 милијарде долара. И даље готово трећина укупног износа исељеничких дознака (96 милијарди долара) долази из САД-а, а двије трећине из Европе и азијских земаља. Такве дознаке у укупном износу представљају више од 10 посто бруто друштвеног производа земаља у развоју. Стручњаци Свјетске банке упозоравају да таква штедња у неразвијеним земљама често завршава на скривеним мјестима, јер примаоци немају отворене банкарске рачуне, те се на тај начин губи привредни потенцијал иностране помоћи.

Међутим, такви токови новца имају очигледан утицај на смањење сиромаштва, али представљају и фактор који утиче на привредни раст кроз потенцијална одвајања одређеног дијела дознака за штедњу и инвестиције. Често су појединачни износи дознака доста ограничени (од 100-500 $ мјесечно), али у временском смислу перманентни и дугорочни. Стога, таква средства се првенствено користе како би се задовољиле тренутне потребе појединаца и породица, тј. углавном се користе за директну потрошњу, али могуће је да се значајан дио одваја за штедњу или неке облике инвестирања. Усљед постојања тако масовног феномена и његовог потенцијала, као катализатора смањења сиромаштва и покретања економског развоја, неопходно је посветити му више пажње и испитати потенцијал његовог укључења у економске токове.

Главна карактеристика девизних трансфера из иностранства је да су они тешко мјерљиви и често пролазе кроз неформалне трансферне канале, тако да се веома тешко региструју у званичним статистикама земаља примаоца истих. Предуслов за бољу статистичку евиденцију је разумијевање ширих друштвено-економских и транзиционих процеса кроз анализу демографских карактеристика, канале преноса зависне од ширег финансијског и институционалног окружења земаља и пошиљаоца и примаоца средстава. Анализом природе девизних дознака уочава се и разлика у праксама појединих земаља да забиљеже релевантне податке. Дознаке могу да имају различите облике од средстава трансферисаних преко формалних или регулисаних институција, као што су банке, сличне

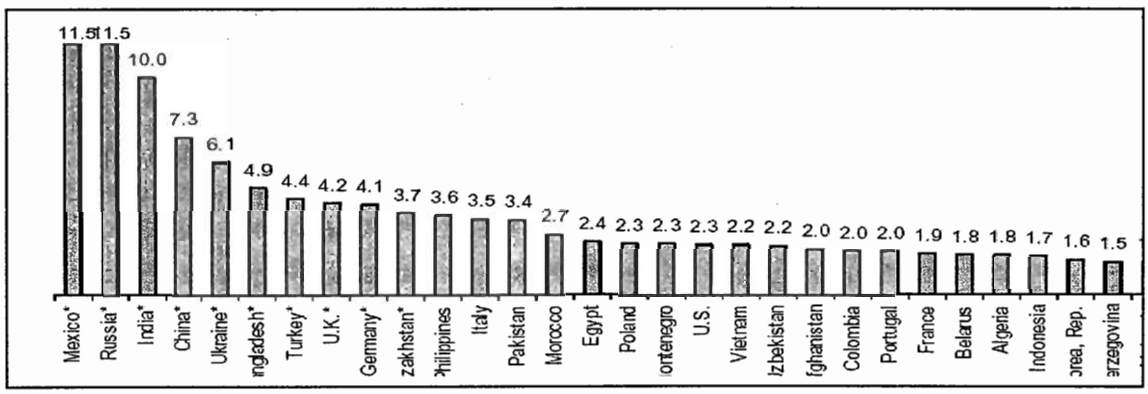
[1] Подаци IFAD – International Fund for Agricultural Delevepment и Свјетске банке из фебруара 2009.

финансијске институције и оператери које су баве новчаним трансферима, па преко полузваничних, до сасвим неформалних трансакционих канала, као што је пренос кеша "из руке у руку", и сл. Начин на који ће бити оквалификовани различити методи преноса средстава из иностранства, односно да ли су формални или неформални, зависи од правне, финансијске и институционалне регулативе сваке појединачне државе и стога зависно од различитих фактора варирају од државе до државе. Битно је једино нагласити да је неопходно да они, без обзира да ли су то легални или нелегални, формални или неформални облици трансфера међународних трансакција, буду укључени у статистике везане за платни промет (balance of payments).

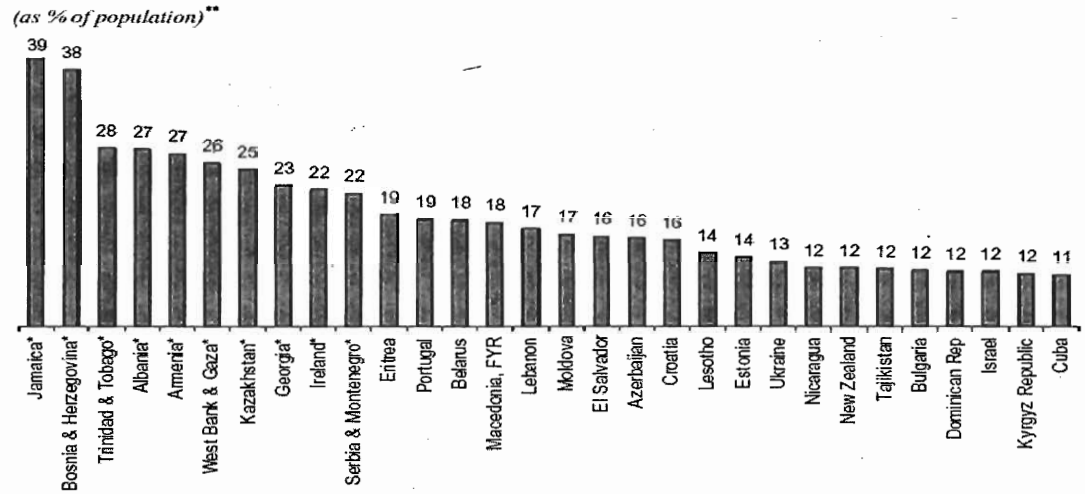
2. Актуелно стање и анализе

Следећи графикони приказују земље из којих се највише емигрирало у милионима (Графикон 1) и у проценту од укупног броја становника (Графикон 2.). На првом приказу Србија и Црна Гора са 2,3 милиона емигранта су на 17. мјесту, а БиХ са 1,5 милиона исељеника на 29. мјесту, док други графикон показује врло поражавајуће податке, да је БиХ друга земља у свијету по проценту емиграната у односу на број становника са 38 %, а Србија и Црна Гора са 22 % су на 10. мјесту. Трећи графикон приказује земље са највећим износима дознака у милијардама долара и то у 2008. години, као и у проценту од бруто друштвеног производа за 2007. Из приказа се види да су Индија, Кина и Мексико земље које примају највеће токове радничких дознака из иностранства, док су од земаља у транзицији Пољска на петом, а Румунија на осмом мјесту. Таџикистан је рекордер по проценту дознака у односу на бруто друштвени производ – чак преко 45 %, а слиједе га Молдавија и неразвијене земље Африке и централне Америке.

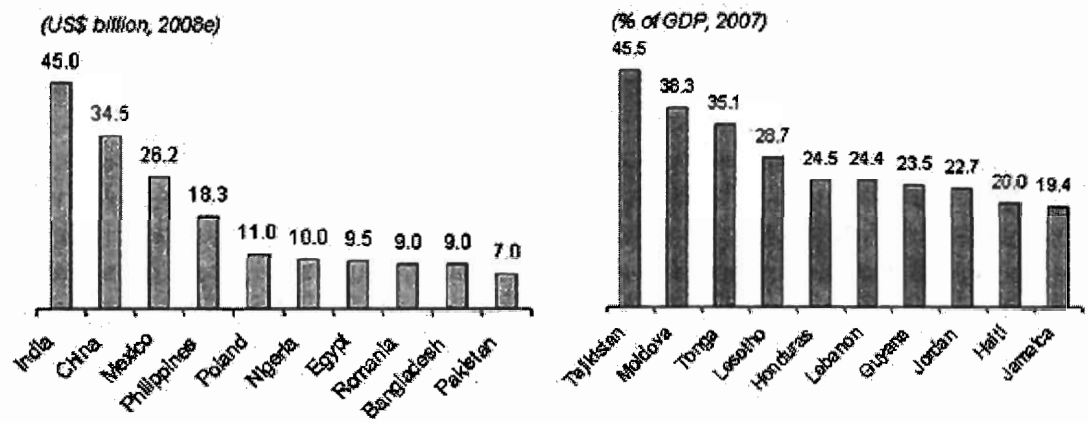
Графикон 1. Приказ земаља са највећим бројем исељеника у милионима, 2005. година[2]



[2] Development Procpect Group, Migration and Remittances, World Bank.



Графикон 2. Број исељеника у проценту од броја становника, 2006. година[3]



*Графикон 3. Земље највећи примаоци дознака у милијардама долара у 2008. години (процјена) и у проценту од БДП-а у 2007. години.*4

Радничке дознаке представљају све битнији механизам трансфера средстава из развијених у земље у развоју (Russell, S, 1992) и оне су други по величини, после страних директних инвестиција, извор иностраног финансирања земаља у развоју (Ratha, D. 2003). Транзицијски процеси у земљама источне и југоисточне Европе условили су значајна повећања прекограничних токова новца, а у неким земљама у развоју износ девизних дознака је већи од званичних програма међународне помоћи. Постоји доста теоријских и емпиријских радова који се баве радничким дознакама са микроекономског и макроекономског становишта.

Постоји неколико правца у литератури који су везани за макроекономске одреднице радничких дознака. Једна група аутора тврди да су дознаке сличне свим осталим облицима станог капитала, јер ова средства воде ка повећању стране размјене и повећавају инвестиције у земљи поријекла радника (Quibria, M.G. 1996, Taylor, J.E, 1999). Макроекономски модели су истакли позитиван утицај радничких дознака на текући биланс, пошто се преко њих долази до

[3] Development Procpect Group, Migration and Remittances, World Bank.
[4] Development Procpect Group, Migration and Remittances, World Bank.

страних валута и додатних уштеда за економски развој. Са дознакама економије могу да троше више него што производе, извозе више него што увозе и инвестирају више него што штеде, што је веома важно поготово за мале државе и економије (Connell, J. and Conway, D, 2000). У супротности са овим, друга група аутора разматра негативне ефекте овог феномена, јер одређена економија троши више него што производи, подспјешује будуће миграције и води ка високој зависности економије и породица од ове врсте финансијских токова и фондова (Martin, P. 1990, Boone, P. 1995). Трећа група аутора настоји да повеже ове претходне аргументе и докаже да ефекти дознака зависе од домаће политике везане за општу инвестициону климу у тој земљи (Glytsos, N.P, 1997, McCormick, B, /Wahba, J, 2000).

Емпријске студије Свјетске банке и Међународног монетарног фонда у вези са овом проблематиком (World Bank 1995, El-Sakka, M.I.T,/McNabb, R, 1995, IMF 2005) показују да дознаке имају позитиван утицај на економију земље поријекла миграната. Посебно за земље у транзицији (Leon-Ledesma, M./Piracha, M, 2004) анализа у 11 таквих земаља у временском периоду од 1990. до 1999. показује да дознаке позитивно утичу на продуктивност и запосленост у земљи поријекла, директно и индиректно кроз инвестиције. Аутори ове студије сматрају да је миграција из источне и југоисточне Европе ка земљама Европске уније углавном привремене природе и да мигранти стеченим знањем и вјештинама доприносе побољшању просперитета властитих земаља по повратку из иностранства, а исто тако и зараде или штедњу користе за финансирање потрошње или за покретање властите предузетничке дјелатности, што даље доводи до креирања нових радних мјеста и генерисања прихода.

Урађена је и студија у којој су анализирани подаци за 87 земаља у развоју од 1970. до 2000. године (Buch, M.C./Kuckulenz A., 2004). Ова емпиријска анализа се бавила о четири питања: колико су битне девизне дознаке за земље у развоју у квантитативном смислу, које су детерминанте дознака, колико су оне осјетљиве на финансијске нестабилности и како су повезане са осталим токовим капитала. Што се тиче осјетљивости токова дознака на економске промјене, нестабилности и кризе, закључује се да су ови токови стабилнији у односу на друге токове приватног и јавног капитала и да могу бити стабилизирајући елемент у временима финансијске нестабилности. У погледу циља да се упореде макроекономске карактеристике радничких дознака са другим токовима иностраног приватног и јавног капитала, утврђена је позитивна корелација између радничких дознака и прилива иностраног јавног капитала и између јавног и приватног страног капитала, али и да не постоји корелација између дознака и приватног капитала.

3. Демографска перспектива – веза између миграција и дознака

Појава међународног кретања радно способног становништва, односно међународних миграција као феномена није скоријег датума, али је у другој половини 20. вијека дошло до невјероватне експанзије миграција становништва, усљед напретка транспортне и финансијске инфраструктуре, као и свеопштег процеса глобализације. Основа је наравно у базичним поставкама међународних економских

односа и размјене, односно разлика у компаративним предностима земаља и региона, неједнаком технолошком развоју и интеграцији тржишта и држава.

На основу образовања и стручности миграната разликујемо миграције неквалификоване, квалификоване и висококвалификоване радне снаге. Миграције нискоквалификованих радника често подлијежу строгим имиграционим рестрикцијама, што доводи до илегалне или нерегулисане миграције неквалификованих или нискоквалификованих радника. Обим сиве или неформалне економије у земљи домаћина стога одређује тражњу за илегалном радном снагом. Кад је ријеч о висококвалификованој радној снази, недостатак таквих радника у земљи домаћина доводи до мање рестриктивних режима за ту врсту миграната, па зато они пролазе кроз легалне канале миграција и финансијских облика преноса дознака.

Бројне су варијабле које су повезане са дознакама. које утичу на висину и временску учесталост средстава која се шаљу у земље поријекла. Износ зараде је примарна одредница која утиче на способност пошиљаоца да трансферише новац у земље поријекла. Осим тога, фактори који утичу на слање и износ дознака су и вријеме боравка на привременом раду, правни статус, пол, величина породице, тј. број дјеце, етничко поријекло, географска удаљеност земље поријекла и привременог боравка. На примјер, пол мигранта утиче на тај начин што обично жене остварују ниже зараде, па стога и нижу могућност да шаљу новац него мушкарци. Уколико емигрантска породица укључује и дјецу, породични трошкови се повећавају и мијења се структура њихове потрошње, тако да се тиме смањује способност слања дознака.

Надаље, уочено је да се повећањем времена проведеног на привремном раду смањује мотивација миграната да шаљу дознаке, иако временом њихови приходи имају тенденцију раста. Друштвеноекономски и политички разлози у земљи поријекла и земљи домаћина одређују и да ли су миграције радне снаге привремене или трајне. Постоје привремени миграциони програми који се често заснивају на билатералним споразумима и често представљају важне канале за миграцију нижеобразованих или сезонских радника. Трајне или дугорочне миграције су обично везане са пресељењем читавих породица и најчешће су то висококвалификовани кадрови и невезани за билатералне споразуме. У већини случајева, привремени мигранти чешће и више шаљу дознаке него они коју су дугорочније емигрирали. То је из простог разлога, што они који имају трајно боравиште обично преселе и породицу, развију економску базу и друштвене везе у земљи емиграције, а они који су само на привременом раду задржавају блиске везе са породицама у земљи поријекла и стога више и чешће шаљу девизне дознаке.

Сви ови подаци су битни, како би се разумјела динамика токова дознака, али углавном за већину земаља они су непостојећи или веома ограничени. Годишњи подаци о броју миграција радноспособног становништва су доступни за само неколико земаља чланица Организације за економску сарадњу и развој (OECD). Основни извор података су пописи становништва, статистичке анализе, подаци граничних служби и других административних органа. Међутим, разлике се могу

појавити у начину на које земље класификују податке, па су често ти подаци различити и неупоредиви.

4. Облици трансакционих канала и институционално окружење

Зависно од институционалне структуре, регулационог режима и правног система одређене државе трансакциони канали могу бити формални или неформални, и стога се не може говорити о њиховој стриктној подјели. Углавном, заједничко за сваки пренос средстава зарађених у иностранству је да морају постојати пошиљалац, прималац, посредници на обје стране и платни механизам који користе ти посредници. Исто тако, опште је правило да су дознаке релативно ниске вриједности, редовне или фреквентне и да укључују обично чланове породице на оба краја преноса. Дознаке су најчешће у облику кеша или кредитног трансфера. Кеш се преноси или у страној валути или домаћој преко средстава физичког преноса кеша. Кредитни трансфери се заснивају на платним инструкцијама од стране пошиљалаца примаоцима. Осим новца, наравно да се дешава достављање и пренос потрошне робе – хране, одјеће, техничких средстава, али њих је тешко регистровати јер иду преко неформалних канала преноса.

Званични канали за пренос девизних дознака су, уопштено, они који су званично овлаштени за послове новчаних трансфера, као што су банке или друге финансијске институције регистроване за те дјелатности. Полузванични облици преноса укључују званичне институције које пружају услуге преноса новца изван контроле регулаторних механизама овлаштених институција. Незванични облици преноса су изван било какве финансијске регулације и надзора. Одабир одређеног облика преноса зависи од бројних фактора. Висока дисперзија финансијских институција у земљама пошиљалаца и прималаца може подстаћи мигранте да користе пренос средстава са рачуна на рачун. Међутим, без обзира на доступност банкарских услуга, фиксни трошкови тих трансакција и оптерећујући и захтјеви за попуњавање различите документације ради испуњавања регулационих прописа могу одбити мигранте од кориштења ових услуга за пренос релативно малих износа дознака. У сваком случају, трошак слања средстава у земље поријекла може често утицати на избор између званичних и незваничних метода преноса средстава. Уз трошак, брзина преноса и доставе могу значајно утицати на одлуку о избору трансферног канала. Ризик губитка новца при преносу, статус миграната у земљи домаћина и фреквентност посјета земљи поријекла су још неки додатни фактори који одређују избор метода преноса, па тако илегални радници, наравно, користе неформалне облике преноса, а они мигранти који чешће посјећују земље поријекла достављају кеш или робу лично својим породицама.

Комерцијалне банаке су битан посредник при преносу средстава из иностранства. Неке банке имаја глобалну присутност, неке су пак регионалног карактера, а неке користе кореспондентске банкарске везе. Међународне банкарске мреже омогућавају пренос средстава са једног краја свијета на други. Електронски облици преноса трансфера иду преко телеграма, факса и телефона, а различити типови могу бити пренос кеша, пренос са рачуна на рачун, кредитне картице, итд. Најчешћи облици су преко филијала или пословница, тј. Ко-

респондентских односа банака. Иновације у информационој технологији, Интернету и увођење све софистицираних метода преноса средстава се све више користе у свим земљама свијета. Поштанске мреже, које су традиционално средство преноса домаћих новчаних токова, су такође битни посредници и у прекограничном преносу средстава. У већини земаља поште су правно регулисане путем комуникационих закона, и нису везане са централном банком. Кредитне уније, телекомуникационе компаније и њихови мобилни оператери, различити облици агенција за брзу доставу пошиљки су, такође, посредници при новчаном трансферима.

Следећа схема даје приказ финансијских токова између пошиљалаца и примаоца, посредника на обје стране и конкретних облика преноса.

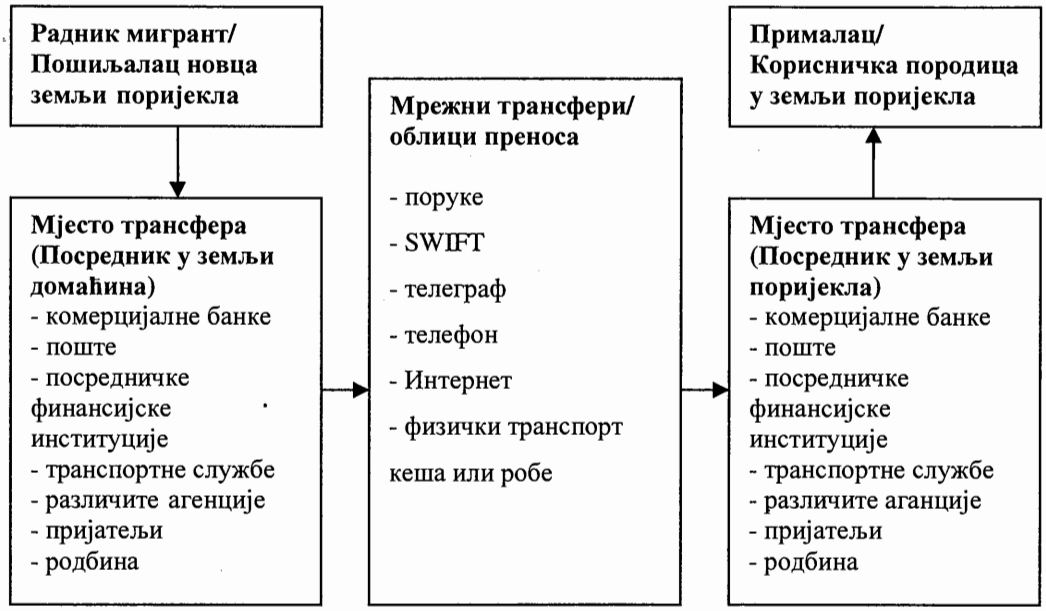


Схема 1. Приказ структуре прекограничних трансфера девизних дознака[5]

5. Прилив дознака у земље регије западог Балкана

5.1. Босна и Херцеговина

По евиденцији Свјетске банке[6] Босна и Херцеговина са процијењеном популацијом од 4 милиона у 2006. години, од чега је половина радноспособног становништва и урбаном популацијом од 46,3%, биљежила је раст бруто друштвеног производа од 2002. до 2006. године у просјеку од 5,2%. Бруто нацио-

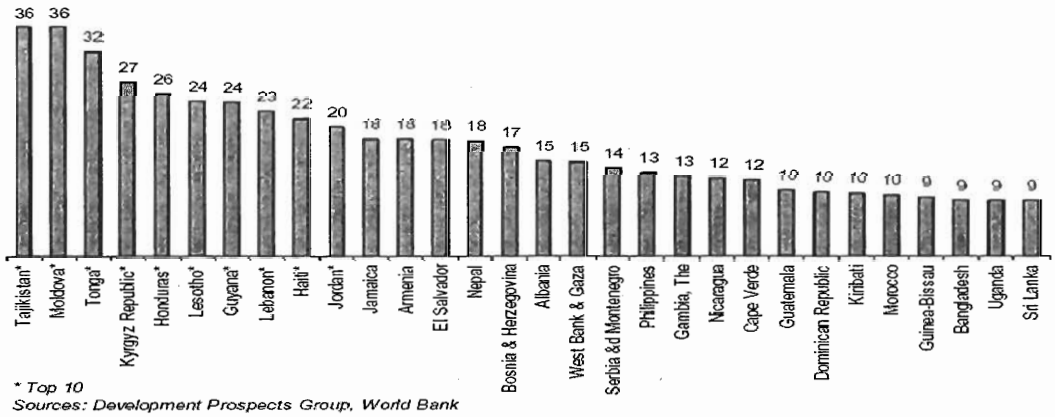
[5] Међународни монетарни фонд, ММФ 2008. Водич о девизним дознакама (Guide on remittances).
[6] Dilip Ratha and Zhimei Xu, Migration and Remittances Factbook, Migration and Remittances Team, World Bank.

нални производ је 2006. године био 12 милијарди америчких долара, а по глави становника по Атлас методи 2980 долара.

Такође по статистикама Свјетске банке од раних деведесетих година 20. вијека, па до 2005. године из БиХ се иселило око 1,5 милион становника, што је око 37,7 % од укупне популације. Земље у које се најчешће емигрирало из БиХ су Хрватска, Њемачка, Аустрија, САД, Шведска, Канада, Аустралија, итд. Стопа исељавања становништва са трећим циклусом образовања, тј. универзитетским звањима је 28,6%, на примјер до 2000. године иселило се 12,7% доктора образованих у БиХ. У погледу усељавања у БиХ, до 2005. године у БиХ ими-грирало око 40 000 људи, што је само око 1% од укупног становништва и то 54,1% од тог броја чине расељена лица, што је посљедица ратних дешавања на овом подручју.

Сви претходно наведени фактори одређују обим, фреквентност и трошкове трансакционих облика прилива штедње држављана БиХ на привременом раду у иностранству. Податак да девизне дознаке у 2008. години у Босни и Хецеговини износе 17 % од бруто друштвеног производа (БДП) или око 2 милиона долара, представља довољан разлог да се посвети пажња анализи њихових демографских карактерстика, трансакционих/трансферних канала, као и регулаторних аспеката. У већини случајева ова средства из иностранства се користе за сврхе текуће потрошње и допуњавања осирмашених кућних буџета.

У графикону 4 дат је приказ земаља које имају највећи трансфер девизних дознака у проценту од бруто друштвеног производа, гдје се БиХ налази на 15. мјесту са удјелом дознака од 17 % у БДП.



Графикон 4. Земље са највећим трансферима девизних дознака, 2007. година (у % од БНП) 7

[7] Свјетска банка.

Приказ девизних дознака у БиХ по годинама и правцу кретања дат је у Табели 1.

ДОЗНАКЕ у мил. амер. долара ($)	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.	2007. e*
Улазни токови	**1 595**	**1 521**	**1 526**	**1 749**	**1 941**	**1 931**	**1 943****	**1 943**
Радничке дознаке	950	919	956	1143	1 343	1 347	1 383	-
Компензације запослених	631	581	540	595	579	570	560	-
Трансфери миграната	26	25	30	11	19	14	-	-
Излазни токови	**2**	**11**	**14**	**21**	**62**	**40**	**55*****	**-**
Радничке дознаке	-	5	7	10	49	28	41	-
Компензације запослених	2	6	7	11	13	12	14	-
Трансфери миграната	-	-	-	-	-	-	-	-

*Табела 1.*8 *Девизне дознаке (званично регистроване, док се вјерује да је стварна вриједност, која укључује незабиљежене токове кроз формалне и неформалне канале, доста већа).*

* процјена

** 17,2 % од БДП-а у 2006. години

*** 0,5 % од БДП-а у 2006. години

У табели се прави разлика између радничких дознака које су по дефиницији средства радника који бораве у иностранству дуже од једне године, затим компензације запослених или приход од рада (лабоур инцоме) које представљају средства радника у иностранству који тамо бораве краће од једне године и трећи облик су трансфери миграната. Земље у развоју најчешће биљеже први облик дознака, док су за развијене земље компензације високо квалификованих радника у иностранству на период мањи од годину дана доста чешћа појава.

5.2. Србија

Српска дијаспора је веома бројна у свијету и годишње шаље готово четири милијарде долара девизних дознака. Само у Њемачкој живи више од пола милиона Срба, који у земљу шаљу 20 посто од укупних девизних дознака. Иза Њемачке слиједи Ирска, али не због броја исељеника из Србије, већ зато што је она сједиште Вестерн униона, компаније за трансфер новца, а потом слиједе Швајцарска, САД, Аустрија, Русија, Хрватска. Према неким анкетама, тек половина новца послатог из Немачке стиже у Србију формалним каналима, док је тај проценат из Швајцарске још мањи.. Тај новац, који највећим дијелом иде неформалним каналима, односно мимо банака, углавном је намијењен члановима уже и шире породице да би покрили кућне рачуне, док је улагање у производне објекте и друге дјелатности занемарљиво. Разлога за такав однос матице с властитом дијаспором има више. На примјеру Мексика, који од своје дијаспоре добија више од 20 милијарди долара годишње, Свјетска банка нуди рецепт за све земље које имају бројну дијаспору и начин на који они могу допринијети бржем

[8] www.worldbank.org/prospects/migrationandremittances.

економском развоју матичне земље. Свјетска банка је утврдила да се далеко већа ефикасност може постићи ако домаћа власт промовише удруживање исељеника и стварање формалних заједница преко којих би била успостављена боља веза с матицом, а њихов економски потенцијал повећан. Овај феномен се назива "колективне девизне дознаке миграната", тако да би се растом броја завичајних удружења промијенила и структура коришћења девизних дознака у земљама порекла, и то у корист продуктивних улагања. Колективне девизне дознаке се знатно више улажу у продуктивне инвестиције, него појединачне. Главни предуслов је наравно постојање ресорног министарства за односе са дијаспором, а најбитнији механизми су постојање инвестиционих програма, као и гаранције и сигурност на уложена средства.

Што се тиче статистичког евидентирања дознака у Србији, Народна банка ниво дознака послатих формалним путем, другим ријечима преко банака или институција за трансфер новца, контролише преко извјештаја које добија од комерцијалних банака, преко којих иначе и стиже чак 93 одсто новца послатог формалним каналима. Она друга половина новца, која стиже преко неформалних посредника, контролише се у платнобилансној статистици преко мјењачница, па је зато прецизан увид у новац који стигне из дијаспоре немогуће имати. Финансијски стручњаци кажу и да око 26 процената од укупног износа дознака јесу заправо пензије које су држављани Србије зарадили у иностранству. Тако се, рецимо, Хрватска рангира поприлично високо на листи земаља из којих стиже новац од дознака, иако се зна да Србија тамо нема баш јаку дијаспору.

Држава генерално треба да се озбиљније позабави овом врстом уласка страног капитала у земљу, јер на макроекономском нивоу он ствара и позитивне и негативне ефекте. Позитивне, јер ублажава последице константног спољнотрговинског дефицита земље, а негативне јер се слива у личну потрошњу, а не у инвестиције које би могле да подстакну привредни развој. У табели је дат приказ прилива дознака у Србију по годинама, са очигледном тенденцијом раста.

Година	Примљене дознаке у мил. $
2000.	1,132
2001.	1,698
2002.	2,089
2003.	2,661
2004.	4,129
2005.	4,650 (17 % од БДП)
2006.	4,703
2007.	4,900 (13,1 % од БДП)

Табела 2. Прилив девизних дознака у Србију по годинама (подаци Свјетске банке)

У садашњем тренутку свјетске економске кризе надлежне институције у Србији настоји да одрже курс динара у односу на евро. И док класични инструменти монетарне политике полако посустају у заустављању пада динара, једна од последњих нада је дијаспора и девизне дознаке из иностранства. Међутим, економисти су скептични, јер ако се и настави тренд континуираног

прилива средстава, пристигли новац не може пресудније утицати на курс динара. Реално је очекивати и да ће због рецесије и отпуштања радника у земљама Европске уније, нажалост, први доћи на ред усељеници поријеклом из других држава, поготово источне и југоисточне Европе. Чак и да до тог лошег сценарија не дође, могућ је и негативан ефекат на банкаре у смислу да ће исељеници, који по правилу орочавају средства у Србији због већих каматних стопа, иста та средства више подизати него улагати на штедњу, усљед пада зарада и економске кризе.

Министарство за дијаспору и Привредна комора Србије заједнички раде на дефинисању конкретних могућности улагања дијаспоре у пројекте у Србији, јер сматрају да је то огроман потенцијал који се скоро занемарује. Планира се смањење бирократских ограничења, израда одговарајућих законских прописа и представљање конкретних пројеката из области индустрије, пољопривреде и бањског туризма, јер се сматра да од 3 милиона српских исељеника, њих око 1500 су пословни људи са капиталом и знањем који могу уложити у Србију.



Графикон 8. Прилив дознака у Србију на годишњем нивоу (World bank, 2005.)

5.3. Хрватска

Хрватски исељеници традиционално имају јаке везе с матичном земљом, које се исказују подршком родбинских кућних буџета и дијела хрватске привреде. Office of Graduate Studies and Research (OGSR, 2006, стр. 144.) оцјењује Хрватску међу првих десет држава с највише примљених исељеничких дознака по глави становника за 2002. Недавно је проведено јединствено истраживање о дознакама хрватских исељеника матичној земљи на Lund University у Шведској[9] и процијењено је како су два најчешћа облика дознака Хрватској из исељеништва улагање у некретнине и људски капитал. Преглед кретања дознака из иностранства за раздобље 1997-2007. показује да Хрватска биљежи стабилан унос с тенденцијом раста дозначених исељеничких средстава сваке године, уз јасну чињеницу како су се у том раздобљу те дознаке удвостручиле. Једини изузетак је 1999. година кад се биљежи значајан пад у дознакама у односу на претходна раздобља због тадашње кризе у банкарству и рецесије која се осјећала до краја 1999. У раздобљу 1999-

[9] Аутор ове студије је др Адела Попрженовић – www.lu.se.

2002. година Хрватска биљежи највећи раст у примањима исељеничких дознака. Разлог је највјероватније привредни опоравак, мада су се од 2002. године дознаке нешто смањиле у поређењу на претходни период, иако још увијек исељеничке уплате остварују узлазни тренд - потврђују службени извјештаји Хрватске народне банке (ХНБ). Према подацима ХНБ-а укњижене су дознаке од хрватских држављана запослених у трећим земљама у милионима евра попут износа од рецимо 928.2 (2004.) или пак 933.4 милиона евра (2005.).

За разлику од тих података Свјетска банка и Интерамеричка развојна банка процјењују како су у Хрватску 2007. године исељеници послали 1,4 милијарде долара, што је 3,3 посто укупног БДП-а. Свјетска банка има другачије податке, него већ поменута независна студија, јер процјењује дознаке као збир радничких дознака и компензација радника. Како се дознаке углавном изражавају у проценту од БДП-а или проценату извоза робе, за већину развијених држава дознаке представљају тек око 1% БДП-а. Удио дознака, с друге стране, у Хрватској је у просјеку већи од 3% БДП-а што се може образложити чињеницом да је Хрватска земља с малом привредом и с бројним дознакама из исељеништва.

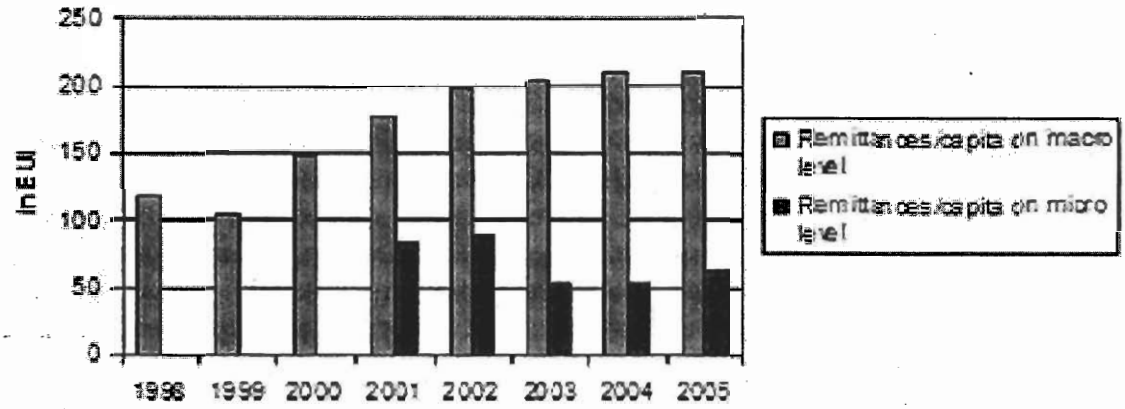
Стручњаци Свјетске банке упозоравају да таква штедња у неразвијеним земљама често завршава у неформалним токовима, јер примаоци немају отворене рачуне у банкама те се на тај начин губи економски потенцијал инстраних средстава. По процјенама хрватског демографа др Ненада Покоса из загребачког Института друштвених знаности "Иво Пилар"[10] из Хрватске се крајем другог и почетком трећег миленијума у задњем миграцијском таласу иселило готово петсто хиљада људи. Пошто се ради углавном о образованим и млађим исељеницима, који познају предности и изазове финанцијског тржишта, постоји потенцијал да ће та средства бити искоришћена за улагања и креирање нове вриједности у матичној држави.

Godina	Primljene doznake u mil. EUR	Doznake/po glavi u EUR
1997.	512.4	112
1998.	526.1	117
1999.	479.7	105
2000.	649.4	148
2001.	783.2	177
2002.	882.9	199
2003.	899.6	203
2004.	928.2	209
2005.	933.4	210

Извор: Подаци Народне банке Хрватске

Табела 2. Дознаке у Хрватској у периоду од 1997. до 2005.

[10] www.pilar.hr



Графикон 5. Дознаке у Хрватској по глави становника на макро и микро нивоу

6. Закључак - побољшање информационих база података о дознакама и прогнозе токова девизних дознака за период 2008-2010.

Постоје три битна аспекта дознака чијим би унапређењем могло доћи до бољих економских ефеката, а то су: унапређење прикупљања података о дознакама, смањење трансакционих трошкова и дефинисање развојних политика којим би инострани прилив средстава у овом облику имао шири економски значај. Ова три аспекта су уско повезана, па тако кроз идентификацију различитих облика трансфера дознака миграната који су емигрирали из властите земље и постали резиденти неког другог економског подручја постиже се процјена постојећих извора података и настоји се проширити обим њиховог обухвата.

Разумијевање правних и регулаторних аспеката дознака је важно је за анализирање формалних и неформалних канала преноса. Различити канали представљају различите изазове тако да прикупљање података зависи од облика преноса и институционалног и правног окружења који се односи на трансакције и скупљање података. У многим земљама, мада не и у свим, банке и друге финансијске организације су у обавези да подносе извјештаје о међународним трансакцијама централним банкама, укључујући и девизне дознаке. Међутим, регулаторно окружење и праксе, значајно се разликују међу државама, тако да се различито третирају учесници у преносу новца, као и различити модели преноса, што имплицира да се разликује извјештавање и статистика о овом феномену. У неким земљама постоји и превише супервизорских институција, што доводи до преклапања података и проблема при интегирсању различитих сетова података, док у другим земљама јако слаба правна регулатива и низак ниво развоја технолошке инфраструктуре ограничавају могућности регулисања посредника и прикупљање и анализу података.

У задњих неколико година предузете су активности како би се стриктније регулисао пренос девизних средстава из земље у земљу како би се спријечило финансирање тероризма и прање новца, а иницијатива је дошла од међународне радне групе за финансијске активности назване FATF – Financial Action Task Force. FATF је објавио препоруке којима се подстичу државе да имплементирају регулативни оквир којим би се омогућила регистрација новца, вриједност трансфера и идентификација учесниика у преносу. Настоји се да посредници у финансијским трансакцијама морају обезбиједити идентификацију клијената, водити евиденцију о трансакцијама и дати је на увид овлаштеним институцијама по потреби, као и да имају обавезу да пријаве сумњиве преносе средстава које могу бити повезани са илегалним пословима. Осим тога периодично извјештавање, квартално или годишње, о свим трансакцијама намеће се као најважније из перспективе статистичког прикупљања више или мање детаљних података у зависности од регулативе појединачне државе.

Након вишегодишњег раста токова дознака, у трећем кварталу 2008. године токови радничких дознака показују тенденцију благог успоравања и пада. Глобална финансијска криза ће у 2009. години негативно утицати на прилив ових токова капитала, мада је тачне промјене веома тешко предвидјети у овој и наредној години због неизвјесности у погледу глобалног раста, цијена производа

као што су нафта и остале сировине, као и због промјена у девизним курсевима валута. Иако су дознаке најстабилинији вид прилива капитала у односу на приватне или јавне токове капитала, и показало се да су у прошлости дознаке биле отпорне на циклична кретања у привредама земаља прималаца и пошиљалаца дознака, ипак најновија криза је уздрмала све привреде и донијела неке нове неизвјесности. На основу финансијских пројекција Свјетске банке[11] за период 2008-2010. година, предвиђа се да ће доћи до раста ових токова у номиналним доларским износима, али и до пада процентуалног учешћа дознака у бруто друштвеном производу земаља које примају дознаке од 0,9-6 %. За неке регије и коридоре предвиђа се значајно смањење трансфера, али ипак тај пад ће бити мањи у односу на смањење прилива приватног и јавног капитала. Такође се очекује смањење миграционих токова између земаља у развоју и развијених земаља, али не и смањење броја већ постојећих миграната у развијеним земљама.

[11] Migration and Development Brief by Migration and Remittances Team, World Bank, November 2008.

Литература:

1. Boone, P. (1995), *Politics and the effectiveness of foreign aid*, Centre for economic performance, Discussion paper 272.
2. Buch, M.C. and A. Kuckulenz (2004), *Worker remittances and capital flows to developing countries,* ZEW Discussion paper 04-31.
3. Connell, J. and D. Conway (2000), *Migration and Remittances in Island Microstates*, International Journal of Urban and Regional Research
4. El-Sakka M. I. T. and R. McNabb (1999), *The macroeconomic determinants of emigrant remittances,* World development 27.
5. Glytsos, N. P. (1997), *Remitting behaviour of temoporary and permanent migrant: the case of Greeks in Germany and Australia*, Labour 11.
6. IMF (2005), *World Economic Outlook*, Washington, D.C.
7. Leon-Ledesma, M. and M. Piracha (2001), Internationa migration and the role of remittances in Eastern Europe.
8. Martin, P. (1990), *Labour migration and economic development*, Report of the Commission for the study of internation migration and cooperative economic development, Washington, D.C.
9. McCormick B. and J. Wahba (2000), *Overseas employment and remittances to a dual economy,* The economic journal 110.
10. Quibria, M. G. (1996), *International migration, remittances and income distribution in the source cuntry: A Sythesis*, Bulletin of Economic Research 49.
11. Ratha, D. (2003), *Worker's Remittances: An Important and Stable Source of External Development Finance in Global Development Finance; Striving for Stabliity in Development Finance*, Washington D.C., World Bank
12. Ratha, D., S. Mohapatra and Z. Xu (2008), *Outlook for Remittances Flow 2008-2010: Growth excpected to moderate significantly, but flows to remain resilient*, Washington D.C., World Bank.
13. Russell S. (1992), *Migrant Remittances and Development*, International Migration: Quarterly Review 30 (3).
14. Taylor, J. E. (1999), *The new economoics of labour migration and the role of remittances in the migration process*, Internation Migration 37.

Мр Весна Петровић

WORKERS' REMITTANCES - DEMOGRAPHIC, ECONOMIC AND INSTITUTIONAL DETERMINANTS OF FOREIGN FUNDS INFLOW

Summary: Workers' remittances represent an important form of foreign funds inflow in developing and transitional countries. In these countries millions of people depend on permanent inflow of remittances. The importance of foreign funds is tremendous for poverty reduction, increase in consumption or savings and start up of certain forms of independent economic activity. There are many factors which determine nature, amount and the way of remittances' transfers. This article shows demographic, economic and institutional determinants and tries to point out to the factors that may improve their economic effects. This paper also presents and compares the data for some Western Balkan countries.

Key words: workers' remittances, migration, institutions, transfer channels

СТРУЧНИ РАДОВИ

Мр Драган Кулина, виши асистент
Економски факултет
Источно Сарајево

УДК 330.123.3:658.7

РАЧУНОВОДСТВЕНО ОБУХВАТАЊЕ ЗАЛИХА У ЕНТИТЕТИМА ЈАВНОГ СЕКТОРА ПРЕМА МЕЂУНАРОДНОМ РАЧУНОВОДСТВЕНОМ СТАНДАРДУ ЗА ЈАВНИ СЕКТОР 12 – ЗАЛИХЕ (МРС ЈС 12) ИЗ 2007. ГОДИНЕ

Апстракт: Управљање залихама је један од најкомплекснијих управљачких задатака с обзиром на то да залихе често представљају врло значајну ставку у укупним средствима организације. Због тога износ новчаних средстава који се налази везан у залихама мора бити контролисан како неби била угрожена ликвидност и рентабилност пословања. Ефикасно управљање залихама треба да доведе до оптималног нивоа залиха тј. оног нивоа којим се ангажују минимална ликвидна средства, а који истовремено омогућава максималне резултате пословања. Уз то, управљање залихама доприноси смањењу губитака усљед држања сувишних залиха, смањењу трошкова осигурања, манипулације и складиштења, те других сличних трошкова.

Кључне ријечи: gotovi proizvodi, proizvodnja u toku, sirovine, materijal, roba, priznavanje, odmjeravanje, troškovi nabavke, troškovi konverzije, cijena koštanja, FIFO, prosječna vrijednost, neto ostvariva vrijednost.

1. Уводне напомене

Ефикасно управљање залихама није могуће уколико се не осигура одговарајуће евидентирање које има велики значај, како због саме природе залиха као позиције активе у билансу стања, тако и због чињенице да се реализацијом залихе трансформишу у приход и у трошкове продатих производа, односно продате робе који чине позиције биланса успјеха. На тај начин залихе представљају неку врсту везе између ова два финансијска извјештаја, па према томе није свеједно како ће и у којем износу залихе бити вредноване и исказане. Евидентирање залиха је сложен процес који је посљедица великог обима активности везаних за процјену вриједности залиха, цијена залиха и опредјељења за класификацију залиха.

Важност коју има евидентирање залиха је нарочито изражено код два типа ентитета:

- ентитета који се баве малопродајом или велепродајом и имају залихе робе намијењене за даљу продају (залихе трговачке робе);
- ентитета који се баве производном дјелатношћу и имају залихе сировина, залихе недовршене производње и залихе готових производа.

С обзиром на то да ентитети јавног сектора, по својој природи, нису зависни од формирања значајних количина залиха, поставља се питање који су то ентитети који се баве малопродајом и производњом? То су најчешће они ентитети јавног сектора који у свом саставу имају ресторан екстерног типа у којем продају храну и пиће или ентитети који набављају и продају различите артикле (пиће, кондиторски производи и сл.). Залихе такође могу бити значајна ставка за полицијске агенције и јединице војске јер оне набављају и држе на залихама већи број службених униформи и обуће, а постоје и залихе које држе сви ентитети јавног сектора као што је нпр. канцеларијски материјал. Ипак, највећи значај имају залихе стратешких производа које се формирају у оквиру државних робних резерви.

Рачуноводствено обухватање залиха у ентитетима јавног сектора врши се према Међународном рачуноводственом стандарду за јавни сектор 12 – Залихе (МРС ЈС – 12) из 2007. године.

МРС ЈС 12 „Залихе" је замијенио МРС ЈС 12 „Залихе" који је објављен 2001 године и примјењује се на годишње извјештаје за 2008. годину уз могућност његове раније примјене.

Ревидовани МРС ЈС 12 је одговор на пројекат побољшања међународних рачуноводствених стандарда и у складу са политиком хармонизације МРС ЈС са стандардима за приватни сектор у одговарајућој мјери.

Ревидовани МРС ЈС 12 је коригован за оне промјене које су извршене у некадашњем МРС 2 (ИАС 2) „Залихе" осим тамо гдје се оригинални МРС ЈС 12 разликовао од МРС 2 из разлога конкретног за јавни сектор.

2. Промјене у односу на претходну верзију МРС ЈС 12

2.1. Промјене циља и дјелокруга

Претходни МРС ЈС 12 се примјењивао на *„рачуноводствено обухватање залиха према систему историјских трошкова"* док се у „новом" стандарду разјашњава да се он примјењује на све залихе које нису експлицитно искључене из његовог дјелокруга.

У „новом" стандарду се прави јасна дистинкција између оних залиха које се у потпуности налазе изван дјелокруга стандарда и залиха које се налазе изван дјелокруга захтјева за одмјеравањем, али у дјелокругу других захтјева овог стандарда садржаних у параграфима 2 и 3.[1]

Залихе које се налазе ван дјелокруга захтјева за одмјеравање МРС ЈС 12 су залихе које чувају произвођачи пољопривредних и шумарских производа, пољопривредног приноса након жетве и минерала и минералних производа у мјери у којој се оне вреднују по нето остваривој вриједности у складу са добро успостављеним праксама у тим гранама и брокери-трговци (роба за даљу продају) при чему се залихе одмјеравају по фер вриједности умањеној за трошкове продаје.

[1] Međunarodni računovodstveni standardi za javni sektor (2007), Prevod SRR Srbije i SRR Republike Srpske, Beograd, str.332

Ради испуњења услова за ово изузеће, промјене признатих износа ових залиха се укључују у добитак или губитак за период промјена. Претходни МРС ЈС 12 из 2001. године није правио ову дистинкцију према дјелокругу изузећа.

2.2. Трошкови залиха

У претходном МРС ЈС 12 било је дозвољено, према алтернативном поступку, који се налазио у замијењеној верзији МРС ЈС 4 „Учинци промјена курсева страних валута", да се курсне разлике, које се јављају директно при недавним стицањима залиха фактурисаним у страној валути, укључе у трошкове набавке залиха. Актуелни стандард МРС ЈС 12 то забрањује, а и поменути алтернативни поступак је такође елиминисан из МРС ЈС 4.

Према параграфу 26 МРС ЈС 12[2] захтијева се да, када се залихе купују под условима одложеног плаћања, разлика између куповне цијене под уобичајеним кредитним условима и плаћеног износа признаје се као расход камате током периода финансирања, што претходни МРС ЈС 12 није захтијевао.

2.3. Објелодањивања

У новој верзији МРС ЈС 12 захтијева се објелодањивање додатних ставки што претходно није био случај. То су сљедеће ставке:

- књиговодствене вриједности залиха књижених по фер вриједности умањеној за трошкове продаје,
- износи свих отписа залиха признатих као расход у периоду.

3. Садржај стандарда

МРС ЈС 12 је донесен на основу Међународног рачуноводственог стандарда 2-Залихе па је видљиво да има идентичне цјелине као и тај стандард. То су:

- увод,
- циљ,
- дјелокруг,
- дефиниције,
- одмјеравање залиха,
- признавање расхода,
- објелодањивање,
- датум ступања на снагу.
- повлачење МРС-ЈС 12 (објављеног 2001 године).
- основа за закључивање,

[2] Međunarodni računovodstveni standardi za javni sektor (2007), Prevod SRR Srbije i SRR Republike Srpske, Beograd, str.338

- табела усклађености и
- поређење са ИАС 2.

4. Циљ и дјелокруг МРС за јавни сектор 12

Циљ - Међународног рачуноводственог стандарда за јавни сектор 12 је да пропише рачуноводствено обухватање залиха у смислу износа трошка који се признаје као имовина и који се књиговодствено евидентира до признавања прихода на који се односи. МРС за јавни сектор 12 даје практичне смјернице за утврђивање висине трошка и његово накнадно признавање као расхода, укључујући и свако отписивање вриједности до нето продајне вриједности. Он такође упућује на формуле обрачуна трошкова које се примјењују приликом приписивања трошкова залихама.

Дјелокруг - овог стандарда представља поље његове примјене и у правилу би требало да га примјењују ентитети који припремају и презентују финансијске извјештаје у складу са обрачунском основом рачуноводства. Ти ентитети примјењују овај стандард при обрачуну свих залиха, осим :

- залиха производње у току, које настају по основу уговора о изградњи, укључујући директно повезане уговоре о услугама (видјети МРС за јавни сектор 11- МРС ЈС 11 –„Уговори о изградњи“);

- финансијских инструмената;

- биолошких средстава у вези са пољопривредном активношћу и пољопривредним приносом у тренутку жетве (видјети релевантан међународни или национални стандард који се бави пољопривредом) и

- рада у вези са услугама у току, који врши прималац услуге уз номиналну надокнаду или без надокнаде.

МРС ЈС 12 „Залихе“ се не примјењује на одмјеравање залиха које држе:

- Произвођачи пољопривредних и шумарских производа, пољопривредног приноса након жетве и минерала и минералних производа у мјери у којој се оне одмјеравају по нето остваривој вриједности у складу са добро успостављеним праксама у тим гранама. Када се такве залихе одмјеравају по нето остваривој вриједности, промјене те вриједности се признају у билансу успјеха у периоду промјене.

- Брокери-трговци (роба за даљу продају) који одмјеравају своје залихе по фер вриједности умањеној за трошкове продаје. Када се такве залихе одмјеравају по фер вриједности умањеној за трошкове продаје, промјене фер вриједности умањене за трошкове продаје се признају у добитку или губитку у периоду промјене.

Овај стандард се примјењује на све ентитете јавног сектора, осим на јавна предузећа од којих се захтијева да се придржавају међународних рачуноводствених стандарда које је објавио Комитет за међународне рачуноводствене стандарде, МРС 2-Залихе.

Према Правилнику о садржају појединих рачуна у контном оквиру за кориснике прихода буџета Републике, општина и градова, буџетских фондова и фондова у Републици Српској, залихе су обухваћене на класи 1-Залихе, са слиједећом структуром:[3]

11-Залихе материјала и робе,

12-Залихе ситног инвентара.

Правилник предвиђа да се материјал унутар класе евидентира само у циљу контроле над његовом употребом, с обзиром да се такве залихе приликом набавке евидентирају директно на расходе.

Набавка залиха и материјала евидентира се тако што се терети одговарајући конто залиха (конто 111100 или 121100), а одобрава конто исправке вриједности (конто 111900 или 121900).

Структура важећег контног оквира за буџетске кориснике у Републици Српској као и постојећа правила рачуноводственог обухватања залиха има низ недостатака који се односе на слиједеће:

- уколико се залихе преко горе поменутих конта прате само у контролне сврхе онда употреба посебне класе рачуна за обухватање залиха није рационално рјешење,
- тренутна структура контног оквира који се односи на залихе не омогућава детаљније класификовање и презентацију различитих врста залиха које могу постојати код ентитета јавног сектора, и
- рачуноводствено обухватање залиха материјала и ситног инвентара које се тренутно примјењује у ентитетима јавног сектора Републике Српске у неким случајевима не обезбјеђује правилно вредновање залиха у складу са МРС ЈС 12. Такав случај су залихе материјала који се набавља у већим количинама и које се троше током дужег временског периода.

Утрошак залиха књижи се одобравањем конта залиха на терет конта исправке.

У оквиру класе 6-Расходи, трошкови реализованих залиха код ентитета јавног сектора се књиже у оквиру подгрупе 613-Трошкови материјала и услуга, односно на аналитичком конту 6134-Набавка материјала.

5. Дефиниције

МРС ЈС 12 – залихе даје више дефиниција које укључују дефиниције трошкова текуће замјене, трансакција размјене, фер вриједности, залиха, нето остварive вриједности и трансакција које нису трансакције размјене.

Нето остварива вриједност је процијењена продајна вриједност, умањена за процијењене трошкове завршавања и процијењене трошкове који су неопходни за остварење продаје, размјене или дистрибуције. Она се односи на нето износ који

[3] Pravilnik o sadržini pojedinih računa u kontnom okviru za korisnike prihoda budžeta Republike, opština i gradova, budžetskih fondova i fondova („Službeni glasnik Republike Srpske“, br. 86/02 i 1/04)

ентитет очекује да ће реализовати од продаје залиха у току редовног пословања. Фер вриједност представља износ за који би се иста залиха могла размијенити између обавијештених, вољних купаца и продаваца на тржишту. Нето остварива вриједност за залихе може да не буде једнака фер вриједности умањеној за трошкове продаје.[4]

Залихе обухватају купљену робу која се држи ради даље продаје, укључујући и земљиште или другу некретнину која се држи ради даље продаје. Залихе такође обухватају:

- готове призиводе, или производњу у току, које је произвео одређени ентитет,
- материјал и сировине који ће бити уопријебљени у производном процесу и роба која је купљена или произведена од стране ентитета, а која треба да се дистрибуира другим лицима по номиналној цијени или без накнаде.

У највећем броју ентитета јавног сектора залихе се прије односе на пружање услуга него на робу која је купљена и држи се ради даље продаје или на робу која је произведена ради продаје. У случају даваоца услуга, залихе укључују трошкове услуга у вези са којима ентитет још увијек није признао повезане приходе.

Према МРС ЈС 12, залихе у јавном сектору укључују сљедећу имовину:

- материјал или сировине које ће бити утрошене у процесу производње,
- материјал или сировине које ће бити утрошене или дистрибуиране током пружања услуга,
- робу која се држи ради продаје или дистрибуције током редовног пословања,
- средства у процесу производње са намјеном продаје или дистрибуције.

Поред наведеног, залихе у јавном сектору могу да укључују:

- муницију,
- потрошна материјална средства,
- материјал за одржавање,
- резервне дијелове за постројења и опрему, осим дијелова обухваћених стандардима који се односи на некретнине, постројења и опрему,
- стратешке резерве (нпр. енергетске, пшеница и сл. за употребу у ванредним или хитним околностима),
- залихе неемитоване валуте,
- поштанску робу која се држи ради продаје (на примјер поштанске марке),
- производњу у току укључујући образовни материјал/материјал за обуку; и услуге клијентима (нпр. ревизорске услуге) уколико се те услуге продају по цијени утврђеној у оквиру независне трансакције; и

[4] Međunarodni računovodstveni standardi za javni sektor (2007), Prevod SRR Srbije i SRR Republike Srpske, Beograd, str.334

- земљиште и некретнине које се држе ради продаје.

6. Одмјеравање (вредновање) залиха

Према МРС ЈС 12 залихе треба вредновати по цијени коштања/трошку набавке или по нето продајној (остваривој) вриједности, зависно од тога која је вриједност нижа, осим у случајевима када се залихе стичу кроз трансакцију која није трансакција размјене. Њихова набавна вриједност се одмјерава по њиховој фер вриједности од датума стицања.

У трансакцијама које нису трансакције размјене, ентитет или прима вриједност од другог ентитета без директног давања приближно једнаке вриједности у замјену, или даје вриједност другом ентитету без директног примања приближно једнаке вриједности у замјену.

Цијена коштања је овим стандардом дефинисана као збир свих издатака насталих приликом куповине, трошкова насталих приликом конверзије и других трошкова садржаних у залихама, насталих у вези са допремом на одређену локацију и довођењем залиха у одређено употребно стање. Значи да су сви ови трошкови укључени у цијену коштања залиха. Ако је нето продајна вриједност по којој се залихе могу реализовати на тржишту нижа од цијене коштања односно трошка набавке, залихе се процјењују по нето продајној вриједности. Ово је у складу са принципом импаритета тј. свођења цијене коштања на нижу-тржишну вриједност у циљу спречавања појаве губитка који би био остварен реализацијом производа по вишој тј. по цијени коштања на дан билансирања.

6.1. Трошкови набавке

Полазна основа за процјењивање залиха су трошкови набавке или цијена коштања. За процјењивање залиха је битно уважавање принципа импаритета као подначела начела опрезности (по коме се уважава принцип најниже вриједности). У складу с тим, приликом процјењивања залиха на дан биланса се узима у обзир цијена коштања или тржишна цијена, уколико је нижа.

У циљу праћења кретања, улаза и излаза залиха те утврђивања и сравњавања стања, евиденција залиха се води по врсти, количини и вриједности залиха.

Трошак купљених залиха треба да укључи све издатке (расходе) настале при куповини робе до момента њихове продаје. Трошкови набавке залиха укључују набавну цијену, увозне дажбине и друге порезе (осим пореза које је касније могуће надокнадити од пореских власти), транспортне, манипулативне и трошкове ускладиштења, осигурање и друге трошкове који се могу директно приписати прибављању готове робе, материјала и сировина. Трговачки попусти, рабати и друге сличне погодности се одузимају приликом утврђивања трошкова набавке.

Трошкови набавке обухватају фактурну цијену, увећану за увозне дажбине и зависне трошкове набавке (трошкове транспорта, осигурања, руковања и сл.) који се директно могу приписати одређеном производу.

6.2. Трошкови конверзије залиха

Трошкови конверзије залиха текућег производног рада у залихе готове робе настају прије свега у пројзводним организацијама. Трошкови конверзије залиха обухватају директне трошкове производње (директни рад) и индиректне трошкове.Индиректни трошкови обухватају фиксне трошкове (трошкови који су релативно константни, без обзира на обим производње као што су амортизација, одржавање зграда и опреме, трошкови управе и администрације) и варијабилне опште трошкове производње, који су у директној зависности од обима производње. Фиксни трошкови који се алоцирају на јединице производње не увећавају се за износ трошкова насталих усљед недовољног коришћења капацитета. Трошкови који нису алоцирани признају се као расход периода у коме су настали. Варијабилни општи трошкови алоцирају се на сваку јединицу производње на бази стварног коришћења средстава за производњу.

Разврставање општих фиксних трошкова на трошкове конверзије мора бити системско и рационално, односно засновано на стандардном капацитету производних погона. Стандардни капацитет представља просјечну очекивану производњу, током одређеног броја периода или сезона у уобичајеним околностима, уз уважавање умањења капацитета због планираног одржавања. У периоду неуобичајено ниског нивоа производње дио фиксаних трошкова мора да буде досљедно утврђен, директно по операцијама и фиксни трошкови никако не смију у таквим околностима да буду у потпуности урачунати у залихе. Нераспоређени општи трошкови признају се као расход периода.

Алокација фиксних и варијабилних трошкова насталих при унапређењу неразвијеног земљишта које се држи ради даље продаје, на ниво стамбених или комерцијалних земљишних посједа, може укључити трошкове везане за уређење земљишта, исушивање, уграђивање канализационе мреже и сл.

Уколико се процесом производње истовремено производи већи број производа, алокација трошкова на производе врши се на рационалној и конзистентној основи, у моменту настајања производа у некој од фаза производње, или при завршетку производње. Алокација треба бити извршена према изабраном мјерилу (кључу) који може бити, на примјер, релативна продајна вриједност сваког производа, мјерена по последњим продајним цијенама.

Обично након момента истовремене производње производи добијају одвојено додатне трошкове прије своје продаје, који се одвојено и приказују.

На примјер, производи А и Б произведени су у истом производном процесу. До момента одвојеног складиштења ових производа сви трошкови износе 80.000 КМ. Овај износ може бити подијељен на производе А и Б коришћењем њихове релативне продајне вриједности у моменту раздвајања тј. складиштења.
Претпоставимо да производ А може бити продат за 60.000 КМ, а производ Б за 40.000 КМ, што значи да је укупна продајна вриједност 100.000 КМ. Према релативној продајној вриједности трошак додијељен производу А износи 48.000 КМ (60.000/100.000 Х 80.000). а трошак додијељен производу Б износи 32.000 КМ (40.000/100.000 Х 80.000).

Највећи дио споредних производа је безначајан по природи. Када је то случај, они се често одмјеравају по нето остваривој вриједности која се одузима од цијене коштања главног производа. Као резултат тога, књиговодствени износ главног производа се не разликује битно од његове цијене коштања.

6.3. Други трошкови

Други трошкови се укључују у цијену коштања залиха само до износа у ком су настали при довођењу залиха на њихову садашњу локацију и стање употребљивости.

У цијену коштања не могу бити укључени :

- трошкови расипања материјала, рада и други трошкови производње,
- трошкови складиштења производа, осим када су неопходни за слиједећу фазу производње,
- административни општи трошкови,
- трошкови продаје.

Ови трошкови се признају као расход периода у коме су настали.

У лимитираном броју случајева, трошкови узетих кредита се урачунавају у трошак залиха (према дозвољеном алтернативном поступку из МРС ЈС 5-Трошкови позајмљивања).[5]

Када ентитет купи залихе под условима одложеног плаћања, а договор садржи елемент финансирања у виду разлике између куповне цијене под уобичајеним кредитним условима и плаћеног износа, онда се та разлика признаје као расход камате током периода финансирања.

Када је у питању пружање услуга према МРС ЈС 12, цијена коштања залиха даваоца услуга састоји се од рада запослених који су директно ангажовани на пружању услуга. Трошкови продаје и администрације не укључују се у цијену коштања услуга, већ се признају као расход периода.

Трошкови залиха пружаоца услуге не укључују марже добитка или неприписиве опште трошкове који се често фактуришу у цијене које обрачунавају пружаоци услуга.

Залихе које представљају пољопривредни принос (производ) који је ентитет убрао од својих биолошких средстава се могу одмјеравати приликом почетног признавања по фер вриједности умањеној за трошкове продаје у тренутку убирања. Ово је набавна вриједност залиха на датум примјене овог стандарда.

[5] Vidi: Međunarodni računovodstveni standardi za javni sektor (2007)...op.cit, str.168

7. Технике и формуле утврђивања цијене коштања

Ако су резултати приближни трошку најчешће коришћене технике су стандардни метод цијене коштања и метод малопродајне цијене.

Стандардни трошкови представљају унапријед одређене (реалне, базиране на просјечном износу материјала и дијелова, радне снаге, ефикасности и искоришћења капацитета и остваривe) новчане износе утрошака свих вриједности у процесу производње.

Метод малопродајне цијене употребљава се приликом утврђивања цијене коштања тако што се малопродајна цијена истих или сличних производа на тржишту умањи адекватним процентом бруто марже (разлике у цијени). Овај метод се користи за вредновање залиха већег броја брзо измјењивих артикала који имају сличне марже. При избору процента који ће се користити треба уважавати и цијену производа код којих је дошло до снижавања цијене у односу на првобитни износ.

Залихе се могу пренијети на ентитет трансакцијом која није трансакција размјене као што је, на примјер, иностранa донација медицинских залиха државној болници. У том случају набавна вриједност залиха је њихова фер вриједност на датум када су стечене.

Трошкови залиха се утврђују примјеном метода «прва улазна - прва излазна цијена» (ФИФО-Фирст Ин, Фирс Оут) или употребом метода пондерисаног просјека трошкова.[6]

7.1. ФИФО метод7

ФИФО метод вредновања залиха подразумијева да је прва набављена количина прва и употребљена или продата (прва улазна цијена једнака је првој излазној цијени). Овај метод је осмишљен као паралела најближа физичком току јединице за већину дјелатности са умјереним до убрзаним обртом залиха, ентитетима са широким асортиманом роба и материјала, ентитетима код којих се сировине или производи често мијењају, као и ентитетима гдје залихе чине незнатан дио укупних средстава.

У зависности од брзине обрта залиха и брзине промјене цијена, може доћи до поремећаја у материјалномм смислу при примјени овог метода, односно трошкови могу да буду нереално подцијењени, а у континуитету пословања ентитет се може сусрести са проблемом ликвидности тј. немогућности набаке нових залиха.

---

[6] Međunarodni računovodstveni standardi za javni sektor (2007)...op.cit str.339

[7] Vidi:Gray, J., S., Needles.,B.E., Finansijsko računovodstvo-opšti pristup,prevod SRRRS B. Luka,2001,str.273-273

Примјер:

	ЗАЛИХЕ		Трошак по јединици у КМ	Укупни трошак набавке (КМ)
	Набавка	Продаја		
Почетне залихе	100		70	7.000
Продаја		75		
Набавка	150		90	13.500
Продаја		100		
Набавка	50		95	4.750
УКУПНО:	300	175		25.250

Преглед продате робе и преосталих залиха приказан је у наредној табели:

	Јединице	Трошкови по јединици	Укупан трошак
Трошкови продате робе	100	70	7.000
	75	90	6.750
Преостале Залихе	50	95	4.750
	75	90	6.750
			25.250

Трошкови продате робе према овом методу износе 13.750 КМ. За ФИФО метод је карактеристично то што даје исте резултате и у периодичном и у систему континуираног извјештавања, што није случај код методе просјечних трошкова. ФИФО метод је сврсисходно користити у случају изражене тенденције пада цијена, јер на залихама остају новије набавке по нижим цијенама.

7.2. Метод просјечне вриједности[8]

Пондерисани просјек трошкова подразумијева да се цијена коштања тј. излаз робе евидентира по просјечној набавној цијени која се утврђује периодично или по пријему сваке нове количине залиха. Значи, да би се добио просјечан трошак по јединици, трошкови робе расположиве за продају (почетне залихе и набављене количине), дијеле се јединицама расположивим за продају. Крајње залихе и трошкови продате робе су процијењени по тим просјечним трошковима.

Примјер:

	ЗАЛИХЕ		Трошак по јединици у КМ	Укупни трошак набавке (КМ)
	Набавка	Продаја		
Почетне залихе	100		70	7.000
Продаја		75		
Набавка	150		90	13.500
Продаја		100		
Набавка	50		95	4.750
УКУПНО:	300	175		25.250

[8] Detaljnije vidi:Gray, J., S., Needles.,B.E., Finansijsko računovodstvo-opšti pristup,prevod SRRRS, B. Luka, 2001, str. 272

Просјечан трошак по јединици, према подацима из горње табеле је 25.250/300 = 84, а залихе на крају периода износе 125 јединица по 84 = 10.500. Трошкови продате робе износе 175 јединица по 84 = 14.700. Након што је израчунат просјечан трошак (и такав метод евидентирања усвојен у сталном систему залиха) исти се надаље утврђује послије сваке нове набавке. Тај поступак, уз коришћење података из претходног примјера, приказан је у наредној табели:

О П И С	ЗАЛИХЕ	НАБАВКА	ПРОДАЈА	УКУПАН ТРОШАК	ТРОШАК ПО ЈЕДИНИЦИ
Почетне залихе	100			7.000	70
Продаја 75 јединица по 70	25		5.250	1.750	70
Куповина 150 јединица по 90	175	13.500		15.225	87
Продаја 100 јединица по 87	75		8.700	6.525	87
Куповина 50 јединица по 95	125	4.750		11.275	90

Трошкови продате робе за 75 јединица по 70 КМ и 100 јединица по 87 КМ, укупно износе 13.950 КМ.

У случају постојања специфичних залиха, цијена коштања таквих залиха се утврђује специфичном идентификацијом њихових појединачних трошкова тј. специфични трошкови приписују се специфичним артилклима.

8. Нето остварива (продајна) вриједност

Нето остварива (продајна) вриједност залиха може бити виша али и нижа од цијене коштања. То се дешава у случају оштећених и застарјелих залиха или уколико је дошло до снижења њихове продајне цијене. Осим тога, цијену коштања залиха није могуће надокнадити ако су повећани процијењени трошкови довршавања или процијењени трошкови неопходни за продају, размјену или дистрибуцију залиха.

Сходно начелима опрезности установљена је пракса да се залихе своде на нето продајну вриједност уколико је она нижа од цијене коштања.

Процјена нето продајне вриједности врши се на основу поузданих расположивих доказа који се односе на вријеме у коме се очекује да ће залихе бити реализоване.

Материјалне и друге залихе које служе за производњу не своде се испод цијене коштања ако се очекује да ће производи који ће од њих бити произведени бити продати, размијењени или дистрибуирани по цијени коштања или по цијени вишој од цијене коштања. Међутим, ако се процијени да ће усљед пада цијене материјала на тржишту цијена коштања готових производа бити виша од нето остваривe вриједности, цијена коштања материјала се своди на нето продајну вриједност производа. Чим престану околности које су проузроковале свођење трошкова материјала испод цијене коштања, цијена коштања се поново утврђује.

Према МРС за јавни сектор 12 процјена нето продајне вриједности се обично врши по принципу «ставка по ставка», чак и у случајевима када се ради о производима из групе сличних производа који могу да буду правилно вредновани и у агрегату. Разлог за такав захтјев је спречавање преласка нереализованих добитака на неким предметима залиха (тамо гдје нето продајна вриједност премашује историјске трошкове) на нереализоване губитке на другим предметима залиха.

9. Дистрибуирање залиха без накнаде или по номиналној цијени

Ентитет у јавном сектору може посједовати залихе чије будуће економске користи не утичу директно на способност стварања готовинског прилива. Овакве врсте залиха се посједују у случају када држава одреди да се одређена роба уступа без накнаде или продаје по цијени која је једнака трошковима прибављања. У таквим приликама, будуће економске користи или услужни потенцијал залиха, за сврхе финансијског извјештавања, јесу износ који би ентитет морао да плати за стицање тих економских користи или услужног потенцијала. Када се економске користи или услужни потенцијал не могу набавити на тржишту, треба извршити процјену трошка замјене.

10. Признавање залиха као расход

Када се залихе продају, размијене или дистрибуирају, износ по коме су оне евидентиране прије продаје признаје се као расход периода у коме је по основу њихове продаје настао приход. При томе долази до сучељавања трошкова (цијене коштања) и прихода. Губици на залихама такође се признају као расход периода када су настали. Даваоц услуга, залихе признаје као расход обично у тренутку када су услуге пружене или по фактурисању извршених услуга.

Алоцирање залиха на друге рачуне (конта) усљед њиховог коришћења у сопствене сврхе, такође се признају као расход у току трајања њиховог коришћења.

11. Објелодањивање

Према МРС за јавни сектор 12 у финансијским извјештајима треба објелоданити слиједеће информације:[9]

- рачуноводствене политике за одмјеравање трошкова, укључујући коришћени метод обрачуна трошкова;

- укупан износ књиговодствене вриједности залиха и књиговодствену вриједност по врстама залиха;

- књиговодствену вриједност залиха књижених по фер вриједности умањеној за трошкове продаје;

[9] Međunarodni računovodstveni standardi za javni sektor (2007)...op.cit str.342

- износ залиха признатих као расход периода;
- износ свих умањења вриједности залиха признатих као расход у датом периоду;
- износ било ког укидања исправке вриједности познатог у извјештају о финансијској успјешности у датом периоду, у смислу признавања расхода;
- околности и догађаји који су довели до укидања исправке вриједности залиха;
- износ залиха датих у залог као обезбјеђење извршења обавеза.

Информације о залихама су значајне за кориснике финансијских извјештаја и треба да буду у складу са уобичајеном класификацијом залиха: трговачка роба, залихе намијењене производњи, материјал, производња у току и готови производи.

Залихе даваоца услуга могу се класификовати као производња у току.

У финансијским извјештајима би такође требало објелоданити цијену коштања залиха која је призната као расход у току периода.

Информације о залихама, поред тога што се користе у рачуноводственој функцији, затим од стране других ентитета, користе се за потребе набавне функције која на основу тих информација доноси планове набавке залиха, затим сачињава коефицијент обрта залиха, који је показатељ корисности и ефикасности залиха. С обзиром на то да залихе везују велики дио ликвидних средстава постоји потреба за ефикасним управљањем залихама које није могуће остварити без тачне рачуноводствене евиденције и исказивања залиха.

12. Закључак

Чињеница је да залихе у ентитетима јавног сектора немају важност као у случају индустријских предузећа и трговачких организација. Међутим, то не значи да се не мора водити рачуна да се велика буџетска средства не вежу у беспотребне залихе. Напротив, треба строго водити рачуна о томе да се средства, која су обично ограничена, усмјере тамо гдје су најпотребнија.

Залихе у ентитетима јавног сектора се рачуноводствено обухватају према Међународном рачуноводственом стандарду за јавни сектор 12- Залихе, који у највећој мјери садржи захтјеве идентичне оним садржаним у Међународном рачуноводственом стандарду 2-Залихе, који примјењују ентитети у приватном сектору.

МРС за јавни сектор 12-Залихе (2007) је ступио на снагу за финансијске извјештаје који се односе на периоде који почињу на дан или послије 1. јануара 2008. године уз могућност раније примјене и замјењује МРС-ЈС 12 „ Залихе „ који је објављен 2001. године.

У Републици Српској ентитети јавног сектора евидентирају и вреднују залихе према одредбама Правилника који је на снази и који садржи одређена ограничења и отежава правилну примјену МРС ЈС-12 Залихе из 2007. године.

Стога је потребно, што је прије могуће, извршити усаглашавање поменутог правилника са захтјевима МРС ЈС 12 како би се створиле претпоставке да ентитети јавног сектора испоштују правила рачуноводственог убухватања залиха и пружили одговарајуће информације о њиховим залихама.

Литература

1. Божић, Р. (2008): *Међународни рачуноводствени стандарди за јавни сектор 1-Презентација финансијских извјештаја,* Семинарски материјал : *МРС за јавни сектор-издање 2007*, Теслић, стр.119-137

2. Божић, Р. (2006): МРС ЈС 1-*Презентација финансијских извјештаја,* Семинарски материјал : *МРС за јавни сектор*, Теслић, стр.5-36

3. Грау, Ј, С., Неедлес.,Б.Е, *Финансијско рачуноводство-општи приступ*, превод СРРРС, Б. Лука, 2001

4. Кулина, Д. (2006): МРС ЈС 12-Залихе, Семинарски материјал : *МРС за јавни сектор*, Теслић, стр.181-191

5. *Међународни рачуноводствени стандарди за јавни сектор (2007),* Превод СРР Србије и СРР Републике Српске, Београд

6. *Правилник о садржини појединих рачуна у контном оквиру за кориснике прихода буџета Републике, општина и градова, буџетских фондова и фондова („Службени гласник Републике Српске", бр. 86/02 и 1/04)*

7. *Правилник о финансијском извјештавању за кориснике прихода буџета Републике, општина и градова, буџетских фондова и фондова („Службени гласник Републике Српске", бр. 86/02 и 1/04)*

8. Савез рачуновођа и ревизора Републике Српске, Континуирана едукација, Семинарски материјал, Бања Лука, 2009.

Драган Кулина

ACCOUNTING FOR STOCK IN THE PUBLIC SECTOR ENTITIES UNDER INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS FOR THE PUBLIC SECTOR 12 - INVENTORIES (IAS JS 12) FROM 2007

Summary: Stock management is one of the most complex management tasks given that stocks often represent a very significant item in the organization's total assets. Therefore the amount of financial assets that is related to stock must be controlled in order not to affect liquidity and profitability of business. Efficient management of stocks should lead to optimal inventory levels, ie. that level which engages the minimum liquid assets and which also allows maximum business results. In addition, stock management contributes to the reduction of losses due to holding excess inventory, reduction of the costs of insurance, manipulation and storage, and other similar costs.

Key words: finished products, production in progress, raw materials, materials, goods, recognition, determining, acquisition costs, costs of conversion, average cost, FIFO, average value, net realizable value.

Мр Немања Тодоровић ***УДК 338.58:303***

АБЦ МЕТОДА У УПРАВЉАЊУ ТРОШКОВИМА

Апстракт: Сваки пут када се уложи неки од ресурса, нпр. материјални, у облику текуће или сталне имовине, финансијска имовина те човјеков физички или умни рад, ради стварања учинака у облику производа или услуге, настају трошкови. У процесу стварања учинака, појава трошкова је нужност. Суштинско је питање у којој су мјери утрошени ресурси осигурали тражени квалитет учинака. У ситуацијама када се трошкови озбиљно почну примицати оствареним приходима, менаџмент прибјегава кориштењу различитих метода снижавања трошкова. Једна од честих је „резање" трошкова на свим нивоима без критеријума (штедња), што може проузроковати велику штету организацији. Најчешће се у организацијама наилази на случајеве комбиноване примјене више различитих модела управљања трошковима. Циљ је достићи такав степен организације за који је карактеристично управљање трошковима (Cost Management) као посебан начин управљања организацијом и вођења пословања који највећу важност у постизању општих и посебних менаџерских циљева организације поклања оптимизацији трошкова. АБЦ метода је једна од метода управљања трошковима која се често користи у различитим организацијама.

Кључне ријечи: трошак, методе управљања трошковима, управљање трошковима, АБЦ метода.

1. Увод

Управљачко рачуноводство и рачуноводство трошкова са примијењеним системима обрачуна трошкова и учинака представља дио рачуноводственог информационог система, који је, у највећој мјери, усмјерен на интерне корисничке структуре – менаџере, експерте и извршне структуре. Систем обрачуна трошкова се, у ширем смислу, може схватити као дио пословне филозофије и концепата у управљању трошковима и перформансама предузећа или конкретније, као скуп рачуноводствених метода и процедура у обрачуну трошкова с циљем стварања квалитетне информационе подршке менаџменту предузећа у постављању и успјешној реализацији управљања трошковима и перформансама предузећа.

Снажан развој информационих технологија осамдесетих година доводи у питање традиционалне методе обрачуна трошкова као релевантне методе вредновања залиха. Истовремено се са овим трендом јављају и снажни рачуноводствени ауторитети као што су: Robert Kaplan, Robin Cooper, Thomas Johnson, Peter Turney, Eli Goldratt који су својим радовима постакли пословне субјекте да размишљају о алтернативним методама обрачуна трошкова. Они су

кроз своје радове, као и бројна практична искуства, констатовали да је критична тачка управљања трошковима застарјели традиционални систем обрачуна који не даје квалитетне резултате, што је иницирало размишљање које је водило у правцу одређених промјена метода обрачуна трошкова.

Поменути аутори су у својим истраживањима дошли до ставова да традиционални системи распоређивања трошкова на носиоце, на основу база као што су сати директног рада, машински сати или приход, нису мјеродавни за вредновање производа, будући да ресурси које захтијевају ти производи нису увијек пропорционални обиму произведених и продатих производа.[1] Традиционалном систему обрачуна трошкова Cooper i Kaplan супротстављају модел распоређивања трошкова на бази активности односно процеса који су кориштени у производњи производа. Та метода, позната као АБЦ[2] метода, постаје популарна у деведесетим годинама, првенствено у производном сектору. Крајем прошлог вијека, а и данас, интензивно се „преноси" и користи и у услужном сектору и у финансијском сектору.

Основна сврха информација о трошковима је да користе разним корисницима – stakeholders у процесу пословног одлучивања. Најважнији корисник тих информација, на различитим нивоима одлучивања, у првом реду је менаџмент. Информације о трошковима се користе при планирању (буџетирању) и контроли трошкова. Само мањи дио расположивих информација (нпр. о вриједностима залиха производње или трошковима продатих производа) користе ванјски корисници, као нпр. акционари, добављачи, и сл.

Најважнија подручја одлучивања о трошковима, а уједно и стварни разлози примјене АБЦ методе обрачуна трошкова јесу, сљедећа подручја:[3]

1) одлучивање о цијенама производа,
2) одлучивање о цијенама наруџби,
3) одлучивање о дугорочним уговорима,
4) одлучивање о капиталној имовини и,
5) доношење одлука о производњи и набавци (outsourcing).

Најважније и најчешће кориштено подручје примјене метода обрачуна трошкова је одлучивање о цијенама.

Међутим, сваки модел, методу или технику треба посматрати кроз cost-benefit призму. Cost-benefit анализа представља метод или технику економске анализе којом се утврђују, анализирају, вреднују и упоређују укупне користи и трошкови конкретних улагања, обично на основу инвестиционих пројеката.[4] Таквом мониторингу не може измаћи нити АБЦ метода, посебно када се анализирају трошкови измјене традиционалних метода, уколико се уопште користе, као и трошкови увођења АБЦ методе, код оних привредних субјеката који одлуче да унаприједе постојећи систем управљачког рачуноводства.

---

[1] Cooper R., Kaplan R.S., Activity – Based Costing - Making it work for small and mid sized companies, John Wiley & Sons, INC, New York, 1999.
[2] Activity – Based Costing
[3] Cooper R., Kaplan R.S., Activity – Based Costing
[4] Малинић С, Управљачко рачуноводство, Економски факултет Крагујевац, 2008.

Са примјеном АБЦ методе обрачуна трошкова, спознајом реалних могућности у смислу повећања успјешности и конкурентне предности на тржишту, поставља се неколико питања: Који су разлози промјене постојеће методе обрачуна трошкова и када прећи на АБЦ методу? Ко у БиХ и Републици Српској треба да користи АБЦ методу? Ова питања се постављају из разлога што је пракса показала да је један дио пословних субјеката подлегао помодности АБЦ методе, односно усљед неинформисаности и нестручности дошло је до компликација које су резултовале повећањем цијена једноставног обрачуна трошкова, док су резултати остали под великим знаком питања.

АБЦ метода обрачуна трошкова се фокусира на опште трошкове производње (ОТП) који су иницијални разлог ревидирања и редефинисања традиционалних метода обрачуна трошкова.

2. Трошкови, критеријуми подјеле и проблем распоређивања ОТП-а

Трошак представља вриједносно изражено трошење економских добара, односно производних чинилаца у циљу производње и продаје учинака предузећа и остваривања добитака на том основу.[5] Ова општа дефиниција упућује на три главна обиљежја:[6]

1. у њиховој основи мора да стоји количински изражена потрошња економских добара (производних фактора), дакле количинска компонента трошкова,
2. потрошња економских добара мора да буде у вези са учинцима, односно учинцима условљена,
3. утрошене количине добара морају бити вриједносно изражене, односно вредноване по одговарајућим цијенама (цјеновна компонента трошкова).

Трошкови су постали функцијом економије предузећа, један од најважнијих резултата рада, најквалитетнији показатељ успјешности пословања предузећа. На трошкове предузећа значајно утичу несавршености тржишта, привредно – системска рјешења, мјере економске политике, одређене слабости и недостаци унутар самог предузећа итд. Трошкови у том смислу имају огромну улогу и значај у управљању пословним активностима предузећа на линији остварења његових циљева. Утицајем на трошкове може се утицати на повећање економичности, ефикасности и рационалности, а самим тим и на повећање финансијског резултата.

Трошкови се могу дефинисати на различите начине, зависно од циљева или информационих потреба корисника рачуноводствених информација. Велики број рачуноводствених теоретичара и практичара радио је на класификовању или разврставању трошкова, па је састављен читав низ критеријума за квалификацију

[5] Дефинисање и разврставање трошкова значајно је подручје дјеловања великог броја рачуноводствених теоретичара и практичара.

[6] Стевановић Н, Малинић Д., Милићевић В, Управљачко рачуноводство, Економски факултет Београд, 2006.

трошкова. Разлике у нијансама се уочавају код дефинисања критеријума, али и у самом броју критерија, а манифестују се у категоријама трошкова.

Уколико се упознамо са различитим подјелама трошкова, те схватимо њихову природу и основне карактеристике, бићемо у могућности да сагледамо њихово понашање у различитим условима, чиме ће се побољшати управљање трошковима. Анализом различитих критеријума и класификација трошкова код различитих аутора може се утврдити како не постоје битне разлике, што је за рачуноводство трошкова од битног значаја. Готово све подјеле трошкова које се срећу у релевантној литератури и пракси имају оправдање и значај за проучавање и практичну примјену, могу се груписати у двије скупине:[7]

- група традиционалних (основних) класификација трошкова, као по-дјеле које су већ дуже вријеме устаљене у литератури и које се односе на класичне захтјеве калкулисања и система обрачуна трош-кова, односно које су релевантне са аспекта рачуноводства трошкова;
- група савремених (новијих) категорија трошкова и класификација, као оне подјеле трошкова и самих врста трошкова које су новија тековина теорије трошкова, обрачуна трошкова или савремене праксе, и које се углавном односе на савремене системе обрачуна и концепте управ-љања трошковима, односно које су релевантне са аспекта управљачког рачуноводства.

Један општеприхватљив концепт у дефинисању критерија за класификовање трошкова и дефинисање категорија трошкова може се приказати на следећи начин:[8]

1. Трошкови према времену настанка:
   а. историјски,
   б. садашњи,
   в. будући.

2. Трошкови према начину обухвата по носиоцима:
   а. директни,
   б. индиректни.

3. Трошкови према начину реаговања на промјену обима активности:
   а. варијабилни,
   б. фиксни,
   в. мјешовити.

4. Трошкови према положају у финансијском извјештају:
   а. недоспјели и доспјели трошкови,

[7] Малинић С., Управљачко рачуноводство, оп.цит.,
[8] Hongren C., Datar S.M., Foster G., Cost Accounting, Prentice Hall, New Jersey, 2003,

б. трошкови производа и трошкови раздобља,
в. примарни и конверзијски трошкови.

5. Трошкови према утицају на доношење пословних одлука:
а. релевантни и ирелевантни,
б. настали или историјски,
в. опотунистички,
г. директни и индиректни,
д. контролисани и неконтролисани,
ђ. диференцијални трошкови.

6. Трошкови са аспекта основних природних група - елемената[9]
а. набавна вриједност продате робе (група 50),
б. трошкови материјала (група 51),
в. трошкови зарада, накнада зарада и остали лични расходи (група 52)
г. трошкови производних услуга (група 53),
д. трошкови амортизације и резервисања (група 54) и
ђ. нематеријални трошкови (група 55).

Намеће се питање гдје су ОТП у данас општеприхваћеној класификацији трошкова. Они су присутни у свим наведеним критеријумима подјеле трошкова. Могу бити историјски, садашњи и будући. ОТП су искључиво недиректни трошкови, јер се (за разлику од трошкова директног материјала и рада) не могу директно обухватити по носиоцу трошка (производу или услузи). Такође, ОТП-и могу имати обиљежја варијабилних и фиксних трошкова. Наиме, поједине компоненте ОТП-а су искључиво фиксне (нпр. амортизација и закупнина), док су неке варијабилног карактера (утрошак помоћног материјала, енергије, унутрашњи транспорт, и сл). С обзиром на њихово мјесто у финансијским извјештајима, укупни су ОТП-и дио трошкова производа или трошкова производње по методи укупних трошкова.[10] Само ОТП варијабилни дио улази у трошкове производње по варијабилној методи вредновања залиха. С обзиром да служе у претварању директних трошкова у готове производе ОТП-и су и конверзијски трошкови. Гледајући на важност у доношењу пословних одлука, ОТП-и су релевантни трошкови којима управља менаџмент.

У савременим аутоматизованим производним постројењима нестаје класична тродијелна подјела трошкова производа (материјал, рад и ОТП), а све је чешћа дводијелна подјела трошкова (трошак материјала и ОТП). У структури трошкова високоаутоматизованих погона, ОТП заузима све значајније мјесто, јер су све већи трошкови контроле квалитета, одржавања и осталих сервиса главних производних погона. Управо због њиховог непрекидног раста у структури укупних трошкова, постају важни у распоређивању и вредновању носилаца трошкова (производа и услуга). За дводијелну подјелу трошкова, гдје је на најмању мјеру

[9] Ова класификација, називи врсте трошкова, те њихов редослијед прилагођени су захтјевима и редослиједу расчлањивања у нашем актуелном контном оквиру за предузећа.
[10] Видјети више: МРС 2 – Залихе.

сведен трошак директног рада, традиционалне методе искривљују слику о трошку производа, па распоређивање трошка треба ревидирати.

3. Карактеристике метода обрачуна трошкова и прелазак на АБЦ методу

У савременим производним секторима, због аутоматизације производних процеса, значајно се промијенила структура трошкова производње. Промјена структуре трошкова производње утицала је на примјену одговарајућих рачуноводствених метода обрачуна трошкова. У циљу објективнијег обрачуна и посебно ради алокације трошкова производње на конкретне носиоце трошкова, рачуноводствене методе обрачуна трошкова су се морале прилагодити новонасталим условима, а у конкретним су се случајевима морале развити и одређене нове методе. Савремене тенденције и промјене у производним секторима постављају пред рачуноводствене методе обрачуна трошкова све захтјевнију задаћу објективне оцјене профитабилности субјекта као цјелине, његових појединих центара одговорности, а посебно оцјене профитабилности појединих производа.

За пословни субјект посебно је важна објективна оцјена профитабилности производа. Рачуноводствени системи морају пружити квалитетне информације о профитабилности појединих производа које пословни субјект производи, да би се на основу њих могле донијети одређене пословне одлуке, оне које су већином усмјерене на опстанак субјекта на тржишту максимизацијом профита.

У случају неквалитетних информација, посљедице погрешних пословних одлука могу бити погубне за опстанак пословног субјекта на све турбулентнијем тржишту. Стога у савременим пословним условима рачуноводствене методе обрачуна трошкова имају све значајнију улогу, па се њиховом усвајању и примјени посвећује све већа пажња.

Под рачуноводственим методама обрачуна трошкова подразумијевају се различите технике и поступци које се користе приликом:

- вредновања залиха производње и готових производа,
- утврђивања трошкова и праћења трошкова по мјестима настанка, односно по центрима одговорности,
- распоређивања трошкова с помоћних мјеста трошкова на главна мјеста трошкова,
- распоређивања трошкова на носиоце трошкова (производе и услуге).

Иако је у сврху екстерног финансијског извјештавања институционалним оквиром дефинисана примјена одговарајућих рачуноводствених метода, за потребе интерног извјештавања менаџмента, могу се користити све постојеће рачуноводствене методаме обрачуна трошкова. Цјелокупном поступку алокације трошкова основна сврха је да утврди јединични трошак производа. На тај се начин, примјеном различитих рачуноводствених метода, може утицати на профитабилност производа. Управо због тога, поступак алокације трошкова производње на поједине производе морао би бити проведен примјеном одговарајућих рачу-

новодствених метода које би омогућиле што објективнију оцјену профитабилности производа. Приликом избора и примјене рачуноводствених метода обрачуна трошкова у обзир се мора узети читав низ фактора од којих је један од најзначајнијих структура трошкова производње конкретног пословног субјекта. Императив пословног резултата практички присиљава менаџмент организације на примјену различитих метода управљања трошковима. За ту сврху развијене су методе и поступци, односно бројни модели, који менаџменту организације осигуравају критичну масу информација нужних за доношење одлука у циљу оптимизације трошкова, на темељу чињеница (*Factual approach to dicision making*). То су:

а) метода традиционалног управљања производним трошковима,

б) модел управљања трошковима заснованих на процесима,

в) модел управљања трошковима заснованих на активностима,

г) модел циљних трошкова,

д) буџетирање засновано на активностима,

ђ) "Каизен" трошкови,

ж) анализа вриједности,

з) модел управљања трошковима квалитета

а) *Модел традиционалног управљања производним трошковима* (*Traditional Product Costing –TPC*). Овај модел је у системској је примјени више од једног вијека. Користи се код разграничавања трошкова организације. Темељи се на разграничењу трошкова у неколико основних група:[11]

- трошкови директног материјала,
- трошкови директног рада,
- трошкови производне режије,
- трошкови управне и прометне режије.

Традиционални модел управљања производним трошковима настоји рачуноводствено обухватити трошкове директног материјала и директног рада, док се трошкови режије додају директним трошковима. Традиционални модел управљања производним трошковима још се назива "традиционалном калкулативном методом."

С обзиром да се традиционалне методе још доста користе, наводе се њихови главни недостаци, а они су:

- ограничена употребљивост за одлучивање,
- недовољно уважавање тржишта,
- временски помак,
- мањкава динамика.

[11] Павловић Ј, Шкртић М, *Микроекономика*, Микрорад д.о.о., Загреб, 1997.

Традиционални модел управљања производним трошковима даје одговор на питање гдје трошак настаје.[12]

б) *Модел управљања трошковима заснованих на процесу* (*Process Based Costing – PBC*) трошкове производње прати и вреднује кроз сљедеће логичне фазе у производном процесу (*процесне кораке*). "У оквиру ПБЦ модела директни трошкови материјала и рада терете се и прате по фазама процеса производње, а трошкови производне режије додају се директним трошковима на нивоу сваке фазе уз примјену одређених "кључева" распореда узасноваиих на трошковним индикаторима. ПБЦ модели би требали показати узроке трошкова производне режије и степен њиховог придруживања директним трошковима сваке фазе у процесу производње." Претпоставка за примјену и развијање овог модела су изграђени, документовани и имплементирани пословни процеси, а тиме и процесно оријентсана организација. Даје одговор на питање гдје су узроци трошкова производне режије?[13]

в) *Модел управљања трошкова заснованих на активности* (*Activity Based Costing – ABC*) подразумијева распоређивање трошкова по активностима. "Умјесто да се трошкови прате по поједином производу, ова метода прати кретање трошкова по појединој активности или дијелу пословног процеса. Тиме се омогућује лакши надзор над трошковима у појединим дијеловима, те се менаџери лакше усредоточују на уклањање сувишних трошкова и дјеловања." Утврђивање трошкова заснованих на активностима је рачуноводствени поступак који организацији омогућује детектовање и повезивање стварних трошкова са сваким појединачним производом или услугом која произилази из саме организације. Системским проучавањем модела трошкова заснованих на активностима, идентификовало се пет активности које је потребно провести при свакој анализи трошкова у организацији:

- анализа активности,
- анализа директних трошкова,
- праћење трошкова по активностима,
- успостава мјерења излазног производа,
- анализа трошкова.

Као и модел управљања трошковима заснованим на процесима и модел управљања трошковима заснованих на активностима подразумијева процесно оријентисану организацију са изграђеним, документованим и имплементованим пословним процесима. Даје одговор на питање зашто трошак настаје?[14]

г) *Модел циљних трошкова* (*Target Costing – TC*) новијег је датума. Представља рачуноводствени облик обухватања и системског мјерења трошкова укључених у производ или услугу, с којима се остварује планирани добитак. Да би се циљни трошкови уопште могли разматрати, нужно је добро познавање и разумијевање постојеће структуре трошкова. То због тога јер је примарни интерес орга-

[12] Пајић Ж., "Обрачун трошкова на темељу активности – АБЦ метода," ТЕБ, Загреб, 2000,
[13] Белак В.,, Менаџерско рачуноводство, РРиФ плус, Загреб, 1995.
[14] Пајић Ж, "Обрачун трошкова на темељу активности – АБЦ метода", оп.цит.

низације успостављање равнотеже између квалитета и функционалности у комбинацији с нивоом цијене коју тржиште прихвата. Да би се одлука о циљним трошковима могла реализовати, они морају бити подијељени на поједине дијелове производа. У каснијим фазама то омогућује њихово праћење, утврђивање одступања као и њихових узрока. Притом се уважава принцип да трошкови дијелова производа могу износити само колико је допринос дијела корисности производа са становишта купца. На тај начин модел циљних трошкова задржава близак однос с тржиштем. То је уједно посебност модела циљних трошкова. Даје одговор на питања колики трошкови смију бити?[15]

д) *Буџетирање засновано на активностима* (*Activity Based Budgeting – ABB*) модел је који полази од утврђивања захтјева купца/корисника, а не утврђивања трошкова. Интерес ове методе усмјерен је на капацитет опреме и степен његове достатности за испуњење захтјева које поставља купац/корисник. Анализирајући капацитете важно је утврдити капацитете опреме и број запослених. По изради почетних калкулација ова метода анализира трошкове који произлазе из кориштења материјалних ресурса и људских потенцијала. Стога је ова метода погодна менаџменту за доношење одлука о висини расположивих капацитета организације и њиховој достатности за развој производа или услуге које захтијева тржиште. Даје одговор на питање колики су капацитети организације потребни за захтијевани производ или услугу?

ђ) *"Каизен" трошкови* (*"Kaizen" Costing – KC*) обликовани су у јапанским предузећима, а њихова примјена и модел обрачуна понајвише је дошао до изражаја у аутомобилској индустрији Тојота. Суштина овог модела је у континуираном смањивању трошкова током одвијања процеса производње примјеном поступака. Овај модел полази од претпоставке да се све увијек може направити боље. Даје одговор на питање може ли још боље?

ж) *Анализа вриједности* (*Валуе Енгинееринг – BE*) развијена је 40-их година 20. вијека у компанији General Electric Company. Полази од претпоставке тимског рјешавања конкретног проблема примјеном функционалне анализе.[16] Модел анализе вриједности поступак је којим се настоји дјеловати на континуирано смањивање трошкова. Даје одговор на питање могу ли се трошкови још смањити?

з) *Модел управљања трошковима квалитета* (*Quality Cost Management – QCM*) своди се на препознавање, утврђивање и оптимизацију трошкова квалитета као структурног елемента укупних трошкова организације. Трошкови квалитета су трошкови који настају при осигуравању задовољавајућег квалитета и задоби-

---

[15] "Модел циљних трошкова први су примијенили Јапанци у својим предузећима попут Тојоте која је методу циљних трошкова почела користити још 1963. године, а данас је промовше и у осталим великим свјетским предузећима.

[16] "*Функционална анализа* је процес анализирања функционалности дјеловања, односно то је условна подјела неког производа на саставне дијелове, уз процјену колико поједини дио придоноси функционалности производа, а колико укупним трошковима стварања тог производа. Ако се анализа примјењује на организацију у цјелини, тада се процјењује функционалност појединих организацијских јединица, уз оцјену њиховог доприноса циљевима организације, али и укупним трошковима. Функционална анализа уједно је главни алат за успостављање квалитете, захтјева и вриједности."

јању повјерења у њега, као и губици који се трпе када он није постигнут. У основи се дијеле на: трошкове за квалитет (с појавним облицима трошкова превентиве и испитивања) и на трошкове због (не)квалитета (с појавним облицима унутрашњих и ванјских трошкова недостатака). Након што је имплементиран ефикасан систем прикупљања, класификације и обраде постојећих трошкова квалитета у организацији, приступа се основној активности, а то је: управљање трошковима квалитета. Сврха „рада" на трошковима квалитета, поред осталог, је утврђивање несукладности у пословним процесима, како би се трајно отклонио узрок њиховог настанка и пословни процеси учинили поузданим. Под појмом оптимизације подразумијева се процес достизања најповољнијег односа укупних трошкова квалитета и нивоа квалитета коју организација нуди купцу/кориснику ради задовољења његових потреба. Трошкови квалитета први се пут експлиците спомињу 1933. године. Модел даје одговор на питање који трошкови не би настали када би се сваки посао добро обавио први пут?

Међутим, прије обрачуна трошкова потребно је изабрати систем обрачуна као и методе вредновања залиха. Систем обрачуна трошкова указује на носиоце трошкова и на начин распоређивања трошкова на производњу. Систем обрачуна трошкова такође, указује и на начин мјерења трошкова производа. Два су основна система обрачуна трошкова:[17]

1. обрачун по радном налогу,
2. процесни обрачун.

Обрачун по радном налогу прикладан је код оних пословних субјеката који производе релативно мање количине различитих серија производа, а који се међусобно разликују у типовима уграђеног материјала или извршеног рада. Метода радног налога користи се у индустријама као што су произвођачи прехрамбених производа (хљеб, млијечни производи, пића), хемијска индустрија, дрвна индустрија. Такође, обрачун по радном налогу користи се, по правилу, и код услужних субјеката.

Процесна метода користи се код оних субјеката који производе велике количине хомогених производа, код којих се не може индентификовати јединица производа са припадајућим трошком. Ова метода се не користи у услужном сектору, будући да се свака услуга по правилу може индентификовати, а тиме и припадајући трошкови услуга.

Функција укупних трошкова за потребе планирања (буџетирања) и контроле (управљања) за традиционалне методе и АБЦ методу дефинише се на сљедећи начин:[18]

За традиционалне методе:

Укупни трошкови	=	варијабилни трошкови по јединици	(јединични трошкови)	+	фиксни трошкови

[17] Barfield J., Raiborn C., Dalton M., Cost Accouting, Traditions and Innovations, West Publishing Company, New York, 1991

18 Пајић, Ж, "Обрачун трошкова на темељу активности – АБЦ метода," оп.цит.

За АБЦ методу:

Укупни трошкови	=	варијабилни трошкови по јединици	(јединице производа)	+	варијабилни трошкови по серији	
	+	варијабилни трошкови (производне линије) по производној линији		+	фиксни трошкови	

АБЦ метода пружа детаљније информације на основу којих ће се успјешније планирати и контролисати трошкови у односу на традиционалне методе. Поред тога, АБЦ метода ефикаснија је и прецизнија у распоређивању фиксних трошкова. Обично се наглашавају два основна обиљежја АБЦ методе:

1. краткорочно индентификује све трошкове који настају у производњи, без обзира јесу ли варијабилни или фиксни и дугорочно повећава удио оних трошкова којима се може успјешно управљати, смањујући оне којима се тешко управља (фиксни),

2. прихваћа трошковне хијерархије (трошкови подршке погона, трошкови подршке серије и трошкови јединице производа) важно је за ефикасност АБЦ методе, гдје треба најприје израчунати укупне, а онда и јединичне трошкове.

Распоред трошкова по наведеним традиционалним методама прилично је арбитрарног карактера. Данас, у условима нових технологија, када је арбитрарно бирати мјеру активности која повезује ОТП и кључ (базу) распоређивања, треба размишљати о алтернативама. Растући ОТП-и не могу се више распоређивати на носиоце без њиховог претходног преусмјеравања на активности или технолошке процесе који се користе у производњи производа.

Управо АБЦ метода заснива се на претпоставкама[19] да носиоци трошкова (производи или услуге) конзумирају одређене активности, а активности или пословни процеси конзумирају одређене ресурсе.

За доношење одлуке о преласку са традиционалних на АБЦ методу потребно је анализирати структуру ОТП-а, последице наставка примјене традиционалних метода и конкуренцију. Логичан и оправдан прелазак био би уколико је аутоматизована производња, а у структури трошкова производње је висок удио ОТП-а, гдје би штете од наставка традиционалних метода биле значајне (да се прецизније раздвоје непрофитабилни од профитабилнијих производа) и уколико је конкуренција на тржишту јака.

[19] Hongren C, Datar S.M., Foster G, Cost Accounting, оп.цит

4. Фазе примјене АБЦ методе

Примјена АБЦ методе усмјерена је на трошковну хијерархију, а то су сљедеће четири категорије:[20]

1. трошкови јединице оутпута,
2. трошкови серије производа,
3. трошкови подршке производа и
4. трошкови подршке погона.

У прву категорију трошкова јединице оутпута улазе трошкови активности производње, као нпр. енергија, амортизација постројења и трошкови одржавања. Најчешће се ови трошкови распоређују на носиоце на бази машинских сати или количине оутпута фактора трошења.

Трошкови серије су трошкови активности који се односе на групу производа или услуга, а не на један производ. То су, прије свега, трошкови припреме серије за производњу, односно трошкови ресетирања опреме. Овдје су такође и трошкови активности набавке сировине и материјала (набавка, чување, плаћање добављачима и сл.) који могу бити значајни. За распоређивање се обично узимају фактори трошења или мјера активности, као нпр. број набавки и сл.

Трошкови подршке производа или услуга јесу најчешће трошкови активности дизајнирања и моделирања производа који се тешко могу повезати с јединицом производа или њиховом серијом. Ту су трошкови и осталих активности које су повезане с активностима дизајнирања, као нпр. активности инжињеринга. Фактори трошења за ове активности, могу нпр. бити сати рада.

Категорија трошкова подршке погона обухвата активности које праве трошкове, које је изразито тешко једнако распоредити на носиоце трошкова. Најчешће су то општи административни трошкови погона, трошкови осигурања уређаја и објеката, и сл. За ове активности тешко је пронаћи одговарајућу базу или фактор трошења. Због тога већина компанија умјесто алокације ових трошкова на носиоце, у поптуности их одузима од оперативне добити, с циљем рачунања добити прије пореза. Укључивање ових трошкова на носиоце, важно је једино приликом утврђивања продајних цијена производа. База за алокацију или фактори трошења могу бити различити, као нпр. машински сати или сати директног рада ако постоје.

Фазе примјене АБЦ методе су следеће:[21]

1. Утврђивање производа који су носиоци трошкова. То су производи за које се најприје утврђују укупни, а затим и трошкови по јединици производа.
2. Утврђивање директних трошкова производа. Као и у случају традиционалних метода, потребно је утврдити директне трошкове, а то су трошкови директног материјала и трошкови директног рада. Ови трошкови се директно распоређују на носиоце трошкова.

[20] Hongren C, Datar S.M., Foster G, Cost Accounting, оп.цит.
[21] Hongren C, Datar S.M, Foster G, Cost Accounting, оп.цит

3. Утврђивање активности (мјеста индиректних трошкова[22]) и база или фактора трошења (мјере) по тим активностима. Фактори трошења могу бити број ресетирања опреме, број испорука производа, производне операције (резање, заваривање, полирање).
4. Утврђивање (из рачуноводствене евиденције) индиректних трошкова производње (ОТП) по појединим активностима.
5. Алоцирање индиректних трошкова на поједине производе помоћу изабраних база или фактора трошења.
6. Утврђивање индиректних трошкова по јединици производа или услуге.
7. Утврђивање укупних трошкова производње и трошкова по јединици производа или услуге.

Поступак примјене АБЦ методе може се сажети у два корака:

1. распоређивање директних трошкова на носиоце, што је готово исто као код традиционалних метода и
2. индиректни трошкови или трошкови подршке распоређују се на темељу база или фактора трошења појединих активности или мјеста индиректних трошкова.

5. Примјер примјене АБЦ методе

Како би се уочиле разлике у резултатима између примјене традиционалне методе (методе радног налога) и АБЦ методе, најбоље је послужити се једним хипотетским случајем који има велику практичну вриједност.

Посматра се предузеће „Гама“ д.о.о. које има погон у коме се производе два производа, А и Б. Расположиви су сљедећи подаци за мјесец октобар 2008. године:

а) Примјена традиционалне методе обрачуна трошкова (метода радног налога)

Трошак директног материјала:

- за производ А 5 кг/ком уз јединични трошак набавке 10 КМ/кг = 50 КМ/ком,
- за производ Б 6 кг/ком уз јединични трошак набавке 12 КМ/кг = 72 КМ/ком.

Трошак директног рада:

- за производ А потребна су 3 h/ком директног рада чија је цијена 10 КМ/ h = 30 КМ/ком,
- за производ Б потребна су 4 h/ком директног рада чија је цијена 10 КМ/ h = 40 КМ/ком.

Остварена производња је:

[22] Indirect – costs pool

- А = 200 ком,
- Б = 500 ком.

Укупан износ сати директног рада:

- А = 200 ком x 3 h/ком = 600 h,
- Б = 500 ком x 4 h/ком = 2.000 h,

Укупно директних сати = 2.600 h.

Укупно остварени ОТП – и у октобру 2008. године према рачуноводственој евиденцији за погон А износе 250.000 КМ, а база за распоређивање су сати директног рада:

Стопа додатка ОТП на производе А и Б рачуна се на сљедећи начин:

$$\text{Стопа} = \frac{\text{укупни ОТП периода}}{\text{база за распоређивање}} = \frac{250.000 \text{ КМ}}{2.600 \text{ h}} = 96{,}15 \text{ КМ/ h.}$$

ОТП распоређен на А = 600 h x 96,15 КМ/ h = 57.700 КМ

ОТП распоређен на Б = 2.000 h x 96,15 КМ/ h = 192.300 КМ

Укупно ОТП = 250.000 КМ.

Укупни и јединични трошкови производње за производ А:

Ук. трошкови = вар. трошкови + фиксни трошкови = 200 ком + 200 ком + 57.700

x x

50 КМ/ ком 30 КМ/ком

= 16.000 + 57.700 = 73.700 КМ.

$$\text{Јединични трошкови} = \frac{73.700 \text{ КМ}}{200 \text{ ком}} = 368.5 \text{ КМ/ком.}$$

Укупни и јединични трошкови производње за производ Б:

Ук. трошкови = вар. трошкови + фиксни трошкови = 500 ком + 500 ком + 192.300

x x

72 КМ/ ком 40 КМ/ком

= 56.000 + 192.300 = 248.300 КМ.

$$\text{Јединични трошкови} = \frac{248.300 \text{ КМ}}{200 \text{ ком}} = 496{,}6 \text{ КМ/ком.}$$

б) Примјена АБЦ методе

За производе А и Б идентификоване су активности (мјеста трошкова подршке), као и фактори трошења по тим активностима:

Активност	Трошак по активности (ОТП)	Фактори трошења	
		А	Б
Припрема постројења	40.000	2 пута	4 пута
Трошење дијелова	50.000	200 h	800 h
Монтажа	120.000	600 h	800 h
Паковање и опрема	10.000	2. испоруке	4.испоруке
Дизајнирање и инжењеринг	30.000	200 h	100 h

Распоређивање трошкова подршке или ОТП на производе помоћу фактора трошења:

ОТП	Фактори трошења	А	Б
40.000	2 : 4	13.333	26.667
50.000	200 : 800	10.000	40.000
120.000	600 : 800	51.428	68.572
10.000	2 : 4	3.333	6.667
30.000	200 : 100	20.000	10.000
250.000		98.094	151.906

Укупни и јединични трошкови производње за производ А:

Ук. трошкови = вар. трошкови + фиксни трошкови = 200 ком + 200 ком + 98.094

x x

50 КМ/ ком 30 КМ/ком

= 16.000 + 98.094 = 114.094 КМ.

$$\text{Јединични трошкови} = \frac{114.094 \text{ КМ}}{200 \text{ ком}} = 570{,}5 \text{ КМ/ком.}$$

Укупни и јединични трошкови производње за производ Б:

Ук. трошкови = вар. трошкови + фиксни трошкови = 500 ком + 500 ком + 151.906

x x

72 КМ/ ком 40 КМ/ком

= 56.000 + 151.906 = 207.906 КМ.

$$\text{Јединични трошкови} = \frac{207.906 \text{ КМ}}{200 \text{ ком}} = 415{,}8 \text{ КМ/ком.}$$

Поређење укупних и јединичних трошкова производа „А“ и „Б“

Позиција	Традиционална метода		АБЦ метода		# ОТП
	дир.тр.	ОТП	дир.тр.	ОТП	
Укупни трошкови А	16.000	57.700	16.000	98.094	40.394
Укупни трошкови Б	56.000	192.300	56.000	151.906	40.394
	72.000	250.000	72.000	250.000	0
Јединични трошкови А	368,5		570,5		
Јединични трошкови Б	496,6		415,8		

Поређењем резултата евидентно су једнаки директни трошкови по јединици производа, без обзира на коришћену методу распореда трошкова. Разлика (#) између ових метода је код висине ОТП - који су додијељени појединим производу. Тако је производ А профитабилнији за производњу према традиционалној методи, док је производ Б профитабилнији по АБЦ методи.

6. Закључак

Трошковима је могуће управљати на разне начине и примјеном разних модела. Да би се реално могло очекивати било какав позитиван резултат процеса управљања трошковима организације, потребно је детаљно познавати постојећу структуру њених укупних трошкова. То би требао бити први корак у сваком размишљању о управљању трошковима у организацији. Управљање трошковима не значи "штедњу" у њеном примитивном облику, већ посебан начин управљања организацијом и вођења пословања који највећу важност у постизању организационих циљева поклања оптимизацији трошкова. Оптимизација трошкова процес је уравнотежења количине утрошака ресурса у процесу остварења који осигуравају постизање нивоа квалитета учинака, која значи испуњење захтјева купца/корисника, а може се тумачити као: максимализација количине квалитетних учинака уз минимализацију укупних трошкова. Трошковима се најефикасније управља кроз управљање пословним процесима. Оптимизација пословних процеса је скуп поступака којима се примјеном метода и технологија одвијање процеса доводи у границе дозвољених одступања, што има за резултат оптимизацију укупних трошкова самог процеса. Управљање трошковима сложен је процес који захтијева примјену савремених метода.

Управљање трошковима, односно њихово планирање, обрачун и контрола трошкова, најважније је подручје управљачког рачуноводства. При томе важну улогу имају методе обрачуна трошкова. Традиционалне методе припадају времену у којем су значајно били ангажовани трошкови директног рада у структури трошкова. Растом трошкова подршке или индиректних трошкова које често називамо и општи трошкови производње (ОТП), мијењају се крајем осамдесетих година прошлог вијека приступи обрачуну трошкова.

Проблем повезивања база за распоређивање трошкова с учинцима уводи у разматрање приступе у којима се и општи трошкови треба да усмјеравају као трошкови који се обухватају по активностима за производњу производа. Дакле, и индиректни трошкови желе се усмјерити према производима, али овим путем помоћу дефинисаних активности, на поједине производе или услуге.

Кориштењем фактора трошења распоређују се ОТП – и на поједине носиоце, међутим, уз сву расположиву технологију савремених мјерења и ИТ технологија и даље је присутна база или кључ који се назива фактор трошења или мјера поједине пословне активности. Свакако, ако постоје услови и смисао за примјену АБЦ методе, потребно је истражити услове, трошкове увођења АБЦ методе и приступити промјенама традиционалних метода.

Литература:

1. Barfield J., Raiborn C., Dalton M., Cost Accouting, Traditions and Innovations, West Publishing Company, New York, 1991.
2. Белак В.,, *Менаџерско рачуноводство*, РРиФ плус, Загреб, 1995.
3. Cooper R., Kaplan R.S., Activity – Based Costing - Making it work for small and mid sized companies, John Wiley & Sons, INC, New York, 1999.
4. Hongren C., Datar S.M., Foster G., Cost Accounting, Prentice Hall, New Jersey, 2003.
5. Малинић, С, Управљачко рачуноводство, Економски факултет Крагујевац, 2008.
6. Стевановић, Никола, Системи обрачуна трошкова, Универзитет у Београду, Економски факултет, 1998.
7. Стевановић, Никола, Управљачко рачуноводство, Универзитет у Београду, Економски факултет, 2000.
8. Стевановић Н, Малинић Д, Милићевић В, Управљачко рачуноводство, Економски факултет Београд, 2006.
9. Павловић Ј, Шкртић М, *Микроекономика*, Микрорад д.о.о., Загреб, 1997.
10. Пајић, Ж, "Обрачун трошкова на темељу активности – АБЦ метода," ТЕБ, Загреб, 2000.
11. Родић Ј, Раковачки – Тубић С, Рачуноводство трошкова, Универзитет у Бања Луци , Економски факултет Бања Лука, 2007.

Немања Тодоровић

ABC METHOD IN COST MANAGEMENT

Summary: The costs arise every time you invest some resources: e.g. material ones in the form of working or fixed assets, financial assets and man's physical or mental work, to create effects in the form of products or services. The cost phenomenon is a necessity in the process of creating performance. The fundamental question is the extent to which the spent resources ensure required quality of performance? In situations where the costs seriously start approaching actual revenue, the management resorts to use different methods of lowering the costs. One of the frequent methods used is the "cutting" of costs at all levels without the criteria (savings), which can cause serious damage to the organization. Most often the organizations use the combined application of different models of cost management. The goal is to reach such a level of organization in which the cost management (Cost Management) is typical as a special way of managing the organization and conducting business that attributes the greatest importance to cost organization in achievement of general and specific management objectives of the organization. The ABC method is one of the methods of cost management that is often used in different organizations.

Key words: cost, methods of cost management, cost management, the ABC method.

Мр Валентина Дувњак
Аутопревоз а. д.
Бања Лука

УДК 65.016:336

ОЦЈЕНЕ ПЕРФОРМАНСИ ПРЕДУЗЕЋА СА ОСВРТОМ НА ЕФЕКТЕ ФИНАНСИЈСКОГ РЕСТРУКТУРИРАЊА

Апстракт: Перформансе предузећа су домети предузећа у остварењу постављеног циља. Уколико је циљ предузећа лоше дефинисан, ни оцјене перформанси, ма колико добро одабране, не могу бити од велике помоћи у вођењу предузећа ка циљу, нити у оцјени успјешности менаџмента. С овим проблемом суочава се модел интересних група компаније. Ни све оцјене перформанси у акционарском моделу компаније нису подједнако подесне да оцјењују остварење циља максимизирања вриједности за акционаре, нити да укажу менаџерима како да воде предузеће ка циљу. У истраживањима ефеката финансијског реструктурирања приликом ex-ante истраживања оцјењује се краткорочни утицај најаве финансијског реструктурирања на вриједност за акционаре. Оцјена перформанси у овом случају је вишак приноса за акционаре која ће се остварити приликом најаве финансијског реструктурирања. На другој страни у ex-post истраживањима сагледавају се дугорочни перформанси предузећа, а у циљу да се утврди у којој мјери је финансијско реструктурирање водило промјени дугорочних перформанси предузећа. У овом случају најчешће се користе рачуноводствене оцјене перформанси.

Кључне ријечи: оцјена перформанси, предузеће, финансијско реструктурирање, вриједност за акционаре.

1. Увод

Финансијски резултат предузећа исказује његове активности. Пословање предузећа је усмјерено на остваривање његових циљева, а колико су они остварени може се утврдити на основу оцјене перформанси.

У раду је размотрен појам перформанси предузећа и начин њихове оцјене. Оцјене перформанси се могу класификовати на тржишне, рачуноводствене, хибридне и нове оцјене перформанси предузећа. Тржишне оцјене перформанси чине екстерне оцјене, рачуноводствене оцјене перформанси чине интерне оцјене, док су хибридне интерно-екстерне оцјене. Нове оцјене перформанси су у основи интерне оцјене, иако је за њихово добијање неопходно обезбиједити екстерне податке.

Резултат финансијског реструктурирања могу бити позитивни или негативни ефекти на перформансе у компанији, а они су у раду приказани на основу ex-ante и ex-post истраживања.

2. Процјена финансијског положаја предузећа

Финансијски резултати предузећа, уколико се пажљиво интерпретирају, исказују његове активности. Постоје двије врсте финансијске анализе, анализа финансијског резултата и анализа финансијског положаја предузећа.[1] Када се врши оцјена могућности опстанка предузећа неопходно је анализирати пословне резултате у више узастопних година, што ће показати временске периоде у којима се јављају негативне тенденције, узроке и њихову јачину. Финансијске информације и финансијски менаџмент су критичан фактор успјеха и постојања предузећа. Најкориснији извори информација су: периодични биланси и информација о току новца који су коришћени од стране 80 % предузећа. (видјети табелу 1)

Табела 1. Извори менаџерских информација

Информација	% предузећа
Биланс успјеха	86,8
Биланс стања	78,2
Новчани ток	58,7
Буџет	57,7
Предвиђање новчаних токова	56,1
Буџетски планови	42,8
Рацио анализа	26,2
Трендови у индустрији	22,4
Компарација са другим предузећима	15,9

Извор: Collis and Jarvis (2002) page.106

Анализом структуре финансијског резултата утврђује се из ког извора он потиче. Уколико је предузеће финансијски стабилно, позитиван је финансијски резултат из редовног пословања, док је финансијски резултат из непословних и ванредних прихода негативан. Предузећа са финансијским потешкоћама имају високе непословне и ванредне расходе и то као посљедица: отписа потраживања, расходовања основних средстава, мањкова и отписа залиха. Уколико је финансијски резултат из редовног пословања негативан, предузеће има слабу перспективу због тога што је много теже отклонити узроке губитка из редовног пословања. Финансијски положај предузећа исказује се кроз састав капитала са аспекта власништва и рочностипасиве и начина финансирања имовине-активе. Динамички посматрано зависи од висине новчаних токова и формулисања рационалне функције предузећа. Сложеност и бројност трансакција условљавају настанак периодичних финансијких извјештаја за мјерење профита и финансијске позиције. Новчани ток је предмет планирања у циљу одржавања ликвидности и инструмент контроле плана новчаних токова и користи се као инструмент финансијске анализе за мјерење приносне снаге у погледу допуне добитка и за анализу инвестиционих пројеката, а једнак је збиру амортизације, трошкова резервисања и нето добити. Новчани ток се користи као инструмент финансијске

[1] Родић, Д, *Пословне финансије*, Економски факултет, Београд, 2001. стр. 177-198.

анализе за мјерење приносне снаге у погледу допуне добитка и за анализу инвестиционих пројеката. Новчани ток као инструмент приносне снаге обухвата укупан добитак послије опорезивања, амортизацију и трошкове резервисања. Приликом процјене финансијске снаге не узимају се у обзир исплаћене дивиденде акционарима. Новчани ток је у суштини вишак прихода који се, по плаћању пореза на добитак, може користити за исплату дивиденди, учешћа у добитку, инвестирања у основна средства или за плаћање дугорочних зајмова. Током постојања предузећа очекује се да ће профит и вриједност нето средстава бити једнаки нето новчаном току. У финансијској анализи новчани токови су инструмент мјерења финансијског потенцијала предузећа за интерно финансирање. Анализа новчаних токова је битна за диференцирање предузећа са проблемима од виталних предузећа. Док неки аутори сматрају да новчани ток није значајан у предвиђању банкрота истраживања, Sharma показује да постоји логична веза између новчаних токова и банкрота. Бројне истраживачке студије показале су ирелевантност информација о новчаном току за предвиђање пословног неуспјеха из сљедећих разлога:[2] новчани ток из операција није мјерен на одговарајући начин, неки истраживачи нису вршили валидацију својих модела, студије нису користиле анализу временских серија, истраживачи нису уважавали значај варијабли и компоненти новчаног тока и користили су бројне и различите рацио бројеве као и широк опсег метода и статистичких техника. Ефекти укупног новчаног тока и његових компоненти на предикцију тачности неуспјеха обезбјеђује боље схватање везе између ликвидности и финансијских тешкоћа. Испитивање везе између компоненти новчаног тока омогућава схватање његове варијабилности. Код предузећа која имају потешкоће , смањује се оперативни новчани ток и повећавају се приливи новца од финансирања и инвестирања. Новчани ток је корисна информација за процјењивање солвентности предузећа, посебно у условима велике неизвјесности. Краткорочна ликвидност зависи од ефикасности управљања готовином. Извјештај о примањима и издавањима готовине сматрају се за инструменте који би служили у опште сврхе, што директно прозилази из супротстављања прихода и трошкова који се врши на обрачунској, а не готовинској бази. Извјештај о новчаним токовима изузетно је користан за управљање краткорочним финансијским положајем, а нарочито за оцјену краткорочне ликвидности. Директна компарација финансијских извјештаја пружа информативну основу за процјену увођења извјештаја о новчаним токовима у традиционално рачуноводство предузећа. Извјештај о новчаним токовима има предност у односу на билансе стања и успјеха, нарочито у области процјене ликвидности и солвентности.

3. Тржишне оцјене перформанси предузећа

Тржишне оцјене перформанси су: цијена акције, додата тржишна вриједност, принос за акционаре, натпросјечни и кумулативни натпросјечни принос. Према тржишним оцјенама перформанси, ефикасно тржиште акција требало би омогућити да се докази о ефикасности и ефективности компаније одражавају у тржиш-

[2] Sharma, D.S. *The Role of Cash FlowInformation in Predicting Corporate Failure:The State of Literature,* Managerial Finance, 2001. str 5-9.

ним учинцима акција, односно кретањима цијена акција. Тржишна цијена акције је од велике важности за оцјену перформанси компаније, али се сусреће са проблемом ограничености упоредивости оцјена у простору и времену. У вези са упоредивошћу оцјена у простору, ограниченост се може објаснити тако што предузеће које има два пута већу цијену акције од другог предузећа, у грани или на тржишту не значи ништа. У вези са временском димензијом, раст цијена акција или њен пад мањи од тржишног индекса указује на повољне промјене у благостању акционара. Тржишна вриједност властитог капитала је производ тржишне цијене акција и броја акција у посједу инвеститора, а састоји се из иницијално уложеног капитала од стране акционара и додате вриједности коју је креирао менаџмент. Додата вриједност коју је креирао менаџмент представља износ креираног благостања за акционара, а означава се као додата тржишна вриједност. Код акционарског модела компаније додата тржишна вриједност представља реализацију циља компаније и она је функција текућих тржишних цијена које инвеститори преферирају да плате за улазак у круг власника компаније и представља стварну вриједност коју власништво носи. Тржишна цијена акције репрезентује очекивања о будућим ефектима компаније. Она садржи све информације о оствареним учинцима предузећа, али и о нивоу очекиваних промјена које предузеће треба да одбаци да би акционари остварили захтијевану стопу приноса на акције. Менаџмент треба да представи ове тржишне оцјене на основу поређења тржишних очекивања са властитим очекивањима, што је од круцијалног значаја за доношење одлука да ли се предузеће треба финансијски реструктурирати и да ли су потребни и други финансијски и инвестициони подухвати.[3] Менаџмент може утицати на висину тржишне цијене акције и додате тржишне вриједности на основу изношења нових информација које тржиште не посједује. Према томе менаџмент може извршити директан утицај на цијену акције изношењем неантиципираних информација, односно информација које носе друкчији садржај од оног што тржиште очекује. Рецимо, ако компанија објави пад периодичног резултата који је мањи од пада који инвеститори очекују, без обзира на периодичан пад резултата, цијена акција, односно додата тржишна вриједност ће расти. Уколико предузеће објави побољшање перформанси, а то побољшање буде мање од оног што је тржиште очекивало, доћи ће до пада цијена акција и додате тржишне вриједности. Проблем додате тржишне вриједности је је тај што је она, у основи, оцјена историјских перформанси, у којој се често садашње (текуће или тренутне) перформансе предузећа одражавају у инфинитезималној мјери (она укључује годинама старе и сада ирелевантне добитке и губитке...а оно што нас сигурно занима су текуће перформансе). За оцјењивање текућих изведби предузећа сигурније је користити оцјену додате тржишне вриједности на годишњем нивоу. На тај начин се уклања још један проблем додате тржишне вриједности, а то је непоузданост обрачуна износа капитала који су акционари инвестирали од тренутка оснивања предузећа. Ипак, и овакав приступ не може отклонити проблем детерминисања периода у коме се дата вриједност креира јер годишњи износ

[3] Нпр. уколико цијене акција порасту, не значи да је тржиште наградило предузеће за добре учинке, него може да значи да тржиште шаље сигнале како очекује смишљено реструктурирање којим ће се креирати вриједност или да су акције предузећа значајно потцијењене, тако да се може очекивати напад за преузимање којим ће се затворити дати вриједносни јаз.

приноса додате тржишне вриједности је резултат ранијих пословних активности, а да је у овом периоду дошло до нето уништавања вриједности или да је прираст додате тржишне вриједности очекивање да ће се вриједност креирати у неком будућем периоду. Оцјена додате тржишне вриједности не уважава ризик који стоји иза стопе приноса, а са којим се инвеститори сусрећу и немогуће је поређење у простору и времену.

Уколико предузеће оствари изведбе које је и очекивало, принос акција биће једнак захтијеваној стопи приноса од стране акционара. Предузеће ће остварити веће приносе акција од захтијеване стопе приноса од стране акционара уколико предузеће оствари боље перформансе од очекиваних, што може да доведе до корекције очекивања о будућим перформансима предузећа. Из тих разлога принос акција није одговарајући за оцјењивање изведби компаније у дужем временском периоду. Оцјена приноса акција не уважава ризик који стоји иза стопе приноса, а са којим се инвеститори сусрећу.

Натприродни принос могуће је оцијенити само у кратком временском периоду и као најаву неочекиваних пословних потеза предузећа. Код модела компаније интересних група тржишне оцјене су недовољне јер се представљају само за једну интересну групу, односно акционаре, а вриједност за акционаре може се креирати на основу губитка код других интересних група.

4. Рачуноводствене оцјене перформанси предузећа

Рачуноводствене оцјене перформанси предузећа представља профитабилност предузећа, а која се везује за висину оствареног рачуноводственог добитка.

Рачуноводствене оцјене перформанси су сљедеће:

1) нето добитак по акцији једнак је односу нето добитка и броја акција у посједу инвеститора;
2) стопа приноса на инвестирана средства једнака је односу нето добитка и укупних средстава;
3) стопа приноса на властити капитал једнака је односу нето добитка и властитог капитала;
4) стопа нето добити једнака је односу нето добитка и нето прихода од реализације;
5) стопа пословног добитка једнака је односу пословног добитка и нето прихода од реализације.

У новије вријеме профитабилност предузећа не посматрамо само из позиције биланса стања и биланса успјеха, него из извјештаја о новчаним токовима. Добра страна рачуноводствених оцјена перформанси јесте њихово лако добијање и добра разумљивост, али и оне имају недостатке који се састоје у утицају примијењених рачуноводствених политика обрачуна на висину добитка и висину рачуноводственог исказа средстава, укључујући политику обрачуна потрошње залиха, политику амортизације средстава, третман нематеријалних средстава. Инвестиције у нематеријална средства се не капитализују него третирају као расход периода, што може и те како умањити резултат у будућности. Различите рачуноводствене политике могу довести до великих разлика у обрачунатим ра-

чуноводственим оцјенама ефикасности и изобличити процес оцјене истих. Рачуноводствене оцјене перформанси неодговарајуће третирају инвестиције у трајна обртна средства и фиксна средства, као и дугорочну природу трошкова истраживања и развоја, што су битни фактори који предодређују раст, развој и опстанак предузећа. Као и претходне оцјене, не уважавају ризик, те концепт временске вриједности новца и подложне су могућим манипулацијама у извјештајима. У акционарском моделу компаније рачуноводствене оцјене перформанси су неподесне јер немају корелацију са тржишним оцјенама перформанси, као ни претпоставку да ће тржишна вриједност предузећа расти уколико оно продукује нето добитак по акцији, стопу приноса на инвестициони капитал и стопу приноса на властити капитал које се везује за модел компаније интересних група. Према истраживањима (Stern, Stewart, Chew) раст ових оцјена недовољно објашњава промјену повећања тржишне вриједности предузећа.[4]

Треба нагласити да више од 50% менаџера у фирмама сматра да је нето добитак по акцији важнија детерминанта цијене акције него новчани ток.[5]

5. Хибридне оцјене перформанси предузећа

Хибридне оцјене перформанси су однос тржишне цијене акције и нето добитка по акцији (P/E), Тобинов q рацио, однос тржишне и књиговодствене вриједности властитог капитала (M/B). Набројане оцјене повезују тржишне и рачуноводствене оцјене. P/E рацио показује спремност инвеститора да плати за јединицу будућег добитка предузећа. Висок P/E рацио је оцјена очекивања већег будућег добитка уз нижи ризик. Позитивна страна овога оцјењивања јесте да се ефикасност може поредити у простору и времену, изузев поређења у различитим гранама, јер P/E оцјене у растућим гранама су више него у другим гранама. Недостатак овог оцјењивања је употреба недовољно поузданог рачуноводственог добитка, а оцјена се само може вршити ако се полази од тога да је тржиште акција ефикасно. Пошто ово оцјењивање уважава ризик, а показује очекиван раст, нејасно је у којој мјери високи P/E оцјена указује на високи очекивани раст, а у којој на низак ризик, с тим да се ова дилема поједностављује компромисним тумачењем да високе перформансе оцијењене P/E оцјеном значе веће повјерење у конкретно предузеће. У смислу оцјене текућих перформанси добре текуће перформансе треба да се одражавају растом P/E рациа. Раст P/E рациа не мора само одражавати добру интерну перформансу предузећа, раст нето добитка по акцији или пад ризика, него може да значи да инвеститор очекује виши раст, који не мора значити да ће бити задовољен од стране предузећа, тако да P/E рацио не открива нужно добре текуће перформансе.

MB рацио умјесто обрачуна апсолутне разлике текуће тржишне капитализације и инвестиционог капитала обрачунава релативан однос обје величине, гдје се претпоставља да је књиговодствена вриједност капитала добра апроксимација

[4] Stern, J., Stewart, B., Chew., D. (1998) *The EVA Financial Management System* in Stern J.M. Chew D.H., Jr. ed., *The revolution in corporate finance,* Blackwel Publisher:474-489.

[5] Chew u Stern i Chew, 1998, page 12.

инвестиционог капитала. Ова оцјена је под утицајем примијењених рачуноводствених политика. Раст MB се дешава усљед оптимизма тржишта у погледу перспективе економије и предузећа и усљед редукције књиговодствене вриједности властитог капитала, а која може бити резултат промјена рачуноводствених политика или откупа акција. У односу на P/E оцјену, предност је у томе што тржишну цијену доводи у однос са вриједношћу властитог капитала, па показује мању флуктуацију у односу на P/E оцјену, али је са друге стране мање успјешан у сагледавању тренутних перформанси предузећа.

Тобинов q рацио, иако је сличан M/B оцјењивању, тржишну вриједност властитог капитала доводи у везу са књиговодственом вриједношћу властитог капитала. Ово оцјењивање успоставља везу укупне тржишне вриједности предузећа и вриједности замјене укупних средстава. Могло би се дефинисати да q рацио представља однос укупне тржишне вриједности предузећа и трошкова замјене његових физичких средстава. Тржишна вриједност предузећа једнака је збиру тржишне вриједности акција, преференцијалних акција и дугова, а како се вриједност замјене средстава не може одредити, умјесто трошкова замјене физичких средстава користи се књиговодствена вриједност средстава. Низак q рацио (мање од 1) указује да се за куповину појединачних средстава мора више платити него што се плаћа готово предузеће. Висок q рацио указује да предузеће посједује уз физички капитал и корисна неопипљива средства попут монополистичке позиције, патената, добре менаџере, и степен повјерења који инвеститори имају у предузећу.

6. Нове оцјене перформанси предузећа

Нове интерне оцјене перформанси имају већу корелацију са тржишним ефектима, односно са циљном функцијом максимизирања вриједности за акционаре и инициране су у намјери да замијене рачуноводствено оцјењивање перформанси. Полазну основу о овој теорији је дала поставка о ефикасности тржишта акција, према којој цијена акција у себи спаја расположиве информације о очекиваним новчаним токовима које ће инвеститори остварити у будућем периоду. У складу са поставком ефикасног тржишта је и чињеница да објављивање информација о добитку није ништа што тржиште није знало, а инвеститори не доносе закључке на основу информација о добитку, него из њих изводе информације о новчаним токовима у будућности.

Нова оцјењивања перформанси у практичној примјени дала су мањи или већи допринос, јер на примјеренији начин указују менаџерима и другим интересним групама у компанији на које начине могу креирати вриједност. Нова оцјењивања истичу круцијалне варијабле вриједности и награђивање извршилаца за остварене циљеве. Најпознатије нове оцјене изведби су: Rappaportova додата вриједност за акционаре - SVA, економска додата вриједност EVA консултантске куће Stern& Stewart, готовински принос на инвестирана средства - CFROI.[6]

---

[6] Према: Rappaport, A.: *Creating shareholder value: A guide for managers and investors*, Free Press, New York. 1998. стр.120.

Rappaport SVA приступ представља максимизирање вриједности за акционаре кроз факторе који утичу на додату вриједност. Према овом приступу, укупна вриједност предузећа се састоји из: садашње вриједности будућих новчаних токова у периоду пројекције, вриједности предузећа након периода пројекције, текућа вриједност готовине, купљених хартија од вриједности и других инвестиција које могу бити конвертоване у готовину. Укупна тржишна вриједност предузећа једнака је суми вриједности позајмљеног и властитог капитала. Вриједност за акционаре једнака је разлици вриједности предузећа и тржишне вриједности дугова. Промјене у вриједности за акционаре у времену Rappaport назива додата вриједност за акционаре –SVA. Позитивна SVA подразумијева да је предузеће креирало вриједност за акционаре, која се у будућности одражава кроз раст приноса за акционаре путем већих дивиденди или цијена акција. У било ком временском периоду t SVA може се израчунати односом промјена апроксимације пословног новчаног тока у току периода и цијене капитала предузећа умањено за инкременталне инвестиције у току периода. Према Rappaport-у фактори који утичу на додату вриједност су: стопа раста продаје, стопа раста пословног добитка, стопа пореза на добит, инвестиције у трајна обртна средства, капиталне инвестиције цијена капитала предузећа и трајање раста вриједности. Период раста вриједности је покретач вриједности од кључног значаја јер истиче услов за креирање вриједности: представља најбољу оцјену временског периода у коме се очекује да ће предузеће остварити стопе приноса на ангажованом капиталу веће од цијене капитала предузећа.

Табела број 2. Покретачи вриједности

Фактори који утичу на додату вриједност	**Зависе од:**
1. стопа раста продаје 2. стопа пословног добитка 3. стопа пореза на добитак	пословне одлуке менаџмента попут одлука о производном миксу, цијенама, промоцији, дистрибуцији и услугама за потрошаче
4.инвестиције у трајна обртна средства 5. капиталне инвестиције	покретачи вриједности и инвестиционе одлуке
6. цијена капитала предузећа	финансијске одлуке менаџмента
7. Период раста вриједности	способности предузећа да креира и одржава конкурентску предност. Уколико предузеће не оствари стопу приноса која је виша од цијене капитала оно врши уништавање вриједности предузећа и стога и вриједности за акционаре

Извор: Rappaport (1998, стр. 56)

Иако Rappaport-ov модел уважава економску реалност да се цијене акција и вриједност за акционаре одређује на основу очекиваних готовинских приноса акционара, а зависност од процијењеног степена ризика инвестирања, недостатак овог модела је бројност инпута. Обезбјеђивање инпута за модел је скуп и дуготрајан процес. Одређивање висине инпута, а посебно трајања периода раста и цијене капитала предузећа, може бити изложено високом степену субјективности. Критичари овог модела сугеришу да треба користити економски добитак, који за разлику од дисконтованих новчаних токова, није изложен претјераној субјективности и који се лако изводи из расположивих, коригованих рачуноводствених података. Економски добитак је мјера добитка која узима у обзир трошкове капитала ангажованог за остварење датог добитка. Предност економског добитка јесте у томе што га менаџери једноставније прихватају од методологије дисконтованих новчаних токова, јер су ближи рачуноводственим концептима са којима су навикли да „баратају". Међутим рачуноводство не омогућава информације о текућој економској вриједности инвестиционог капитала, а процес добијања цијене капитала исто је субјективан као и код Rappaport-овог модела додате вриједности за акционаре.

Оцјене перформанси економске додате вриједности која има високе корелације са додатном тржишном вриједности, при чему је дата корелација дупло већа од дате корелације коју мјере рачуноводствене оцјене перформанси, стопа приноса на инвестициона средства и стопа приноса на властити капитал. Овоме се додаје и мишљење да промјене у додатој тржишној вриједности антиципирају промјене у економској додатој вриједности; да креирање и одржавање додате тржишне вриједности захтијева да се менаџмент концентрише на генерисање континуелног раста економске додате вриједности у свим областима и аспектима пословања; да економска додата вриједност оцјењује ефекте предузећа на исти начин као што то ради и тржиште капитала преко поређења са цијеном капитала предузећа; да ова оцјена перформанси омогућава побољшање компанијског управљања, усклађивања интереса власника и интереса запослених и да је идеално средство за везивање компензација менаџера; да се успјешно може користити за калкулацију цијена коштања производа и услуга, оцјену односа са купцима и анализу ризика и профита у свакој од компоненти ланца вриједности и сл. Међутим, јако је скупо уклањање недостатка економског добитка коришћењем оцјена економске додате вриједности, јер обрачун коригованих величина добитка и инвестираног капитала захтијева 164 корекције рачуноводствених података.[7] Тако нпр. како издаци у маркетинг, истраживање и развој доприносе креирању вриједности, њих треба вратити из биланса успјеха у биланс стања, односно приказати их као инвестирани капитал. Затим ову интервенцију треба амортизовати у периоду у коме се очекују економске користи од таквог улагања. Међутим, спорaн је период у коме се требају амортизовати оваква улагања и за који временски период треба извршити оваква враћања. Корекције у складу са економском додатом вриједности су јако скупи и спори процеси у којима је

[7] Према: Arnold, G.: *Corporate Financial Management*, 2nd edition, Pearson Education Limited Prentice Hall/Financial Times,2004. стр. 724.

субјективизам присутан у још већој мјери него у процесима добијања оргиналних рачуноводствених података.

7. Оцјене перформанси у оквиру модела интересних група

Да би предузеће пословало ефикасно потребно је саставити концепт перформанси који зависи од коначног циља компаније. Код модела интересних група компаније развој концепта је отежан проблемом дефинисања коначног циља компаније, јер овај модел компаније не посједује јединствену циљну функцију него вишедимензионалну описну одредницу о задовољењу интереса свих интересних група. Неки од концепата оцјена изведби код модела интересних група су:

- концепт перформанси усмјерен на задовољење потрошача, гдје се потрошачи третирају као главна интересна група у предузећу (барометар задовољења потрошача и менаџмент укупним квалитетом);
- концепт социјалних перформанси (социјална одговорност, односи са друштвеном заједницом, односи са запосленима, квалитет производа, заштита животне средине);
- концепт компанијског рејтинга (квалитет менаџмента, дугорочне инвестиције, иновације, финансијска стабилност, квалитет кадрова, квалитет усмјеравања средстава).

Како ниједан од набројаних концепата не уважава интересе свих интересних група, отежано је оцјењивање перформанси. Најприхватљивији концепт у оквиру овог модела виђења компаније је листа уравнотежених остварења[8] према којој се настоји омогућити уравнотежење интерних и екстерних оцјена перформанси, финансијских и нефинансијских оцјена перформанси, између оцјена које мјере прошле и будуће ефекте и између објективних и субјективних оцјењивања. Концепт би требало користити у циљу унапређења стратегије, комуницирања стратегије унутар предузећа, усклађености личних циљева са стратегијом и повезивање стратегијских циљева са годишњим буџетима и примјена периодичних испитивања перформанси у циљу откривања начина за побољшање стратегије. Овај концепт почива на: финансијској перспективи и оцјенама профитабилности; перспективи потрошача и оцјенама задовољења потрошача; интерној пословној перспективи и интерним оцјенама ефикасности; перспективи иновација и учења и оцјенама иновативности. Међутим, немогуће је балансирање ових оцјена између свих интересних група. Код овог концепта није дефинисан јасан критеријум за значај појединих интересних група или одговорности у вези сваком од група. Како овај концепт има више циљева многи аутори сматрају да се онда у суштини губи циљ. Према томе, да би стратегија била примјењива, запослени морају јасно знати које су њихове обавезе и у складу са њиховим извршењем, награде или казне за перформансе. Како ова оцјена перформанси не помаже у мјерењу стварних

[8] Balanced scorecard

остварења предузећа, предузећа која су је примјењивала, од свих оцјена перформанси користила су једну оцјену и то рачуноводствени добитак.[9]

8. Избор оцјна и метода за ефикасно реструктурирање предузећа

Резултати финансијског реструктурирања могу бити позитивни или негативни ефекти на перформансе у компанији. Код модела компаније итересних група због тешког дефинисања циља и бројних оцјена перформанси немогуће је дати адекватну оцјену успјешности финансијског реструктурирања. Како је циљ овог модела компаније да се задовоље интереси свих интересних група, немогуће је одредити које оцјене перформанси то могу задовољити, да би се послије избора оцјена перформанси извршило њихово балансирање. Уколико финансијско реструктурирање води побољшаним оцјенама перформанси, како се та побољшања могу тумачити са аспекта задовољења потреба интересних група које дате оцјене не примјењују, наведене чињенице усмјеравају на оцјену успјешности финансијског реструктурирања код акционарског модела компаније.

Уколико се код акционарског модела компаније за оцјену успјешности финансијског реструктурирања користи оцјена перформанси - стопа приноса на инвестициона средства и финансијско реструктурирање резултира растом стопе приноса на инвестициона средства, оно би се могло оцијенити успјешним. Уколико промјена стопе приноса на инвестициона средства не говори да је задовољен циљ максимизирања вриједности за акционаре, онда би била погрешна оцјена да је успјешно финансијско реструктурирање које доводи до пада стопе приноса на инвестициона средства.

Потпуно је упитна употребљивост рачуноводствених оцјена перформанси за оцјену ефекта финансијског реструктурирања, што се види кроз запажања Rappaporta који каже да стопа приноса на инвестирана средства расте када се предузеће помјера са оптималног нивоа дугова на ниво гдје је учешће дугова мање од оптималног, те док вриједност предузећа пада стопа приноса на инвестирана средства расте.[10] Исто тако, стопа приноса на инвестирана средства расте уколико предузеће ангажује већи износ позајмљеног капитала од оптималног, иако при томе вриједност предузећа пада усљед повећања финансијског ризика. Међутим и даље рачуноводствене оцјене перформанси се користе у великој мјери приликом истраживања дугорочног ефекта финансијског реструктурирања. Ни хибридне оцјене перформанси нису савршене за истраживања дугорочног ефекта финансијског реструктурирања. Нове оцјене перформанси имају компаративну предност у истраживању ефеката дугорочног финансијског реструктурирања у односу на рачуноводствене и хибридне оцјене. Међутим, према досадашњем сазнању ниједно истраживање ефеката дугорочног финансијског реструктурирања, које би се базирало на употреби Rappaport-ове додате вриједности за акционаре и економске додате вриједности, до сада није

[9] Jensen, M.:*Value Maximization, Stakeholder Theory, and the Corporate Objective Function*, Business Ethics Quarterly, 2002. Vol.12.

[10] Према: Rappaport, A.: *Creating shareholder value: A guide for managers and investors*, Free Press, New York 1998. стр. 30.

извршено. Тржишне оцјене перформанси су најподесније за истраживање ефеката финансијског реструктурирања, иако и оне имају своје недостатке. Тржишне оцјене перформанси не могу се користити за праћење перформанси у времену, у дугом року. Како су у цијену и принос акција већ укључене антиципиране промјене, тешко је оцјењивање утицаја прошлих перформанси које је финансијско реструктурирање увело. Примјеном тржишног оцјењивања перформанси, успјешно оцјењивање изведби могуће је само у кратком року уз уважавање неантиципиране промјене перформанси, што се омогућава примјеном оцјене натприродних приноса. Недостатак тржишних оцјена перформанси је и чињеница да тржишта капитала нису потпуно ефикасна, нарочито код неликвидних и плитких тржишта, гдје се цијене акција одређују на основу нефреквентних трансакција. На таквим тржиштима котиране тржишне цијене не морају нужно рефлектовати вриједност акција на тржишту. Тако на неефикасним тржиштима и промјене цијене акција које производи финансијско реструктурирање нису поуздани подаци за успјешност финансијског реструктурирања. Тржишне оцјене перформанси не слажу се са виђењем интересних група, јер кад тржишно оцјењивање оцијени повећање благостања акционара, то повећање буде одраз редистрибуције благостања са других интересних група, а не резултат креирања вриједности.

Методологија истраживања за ефикасно реструктурирање. Емпиријска истраживања ефеката реструктурирања могу се подијелити на *ex-ante* реакције цијене акција на најаве финансијског реструктурирања (студије догађаја) које се спроводи на великим узорцима компанија које су примјењивале одређене технике финансијског реструктурирања и *ex-post* рачуноводствене промјене и промјене цијена акција у дужем низу година након реструктурирања, која поред истраживања на великим узорцима укључују и студије случаја појединих компанија.

Код методологије *ex-ante* истраживања идејна основа ове методологије базирана је на запажању да се на цијену акција може утицати само на основу објављивања информација које тржиште није већ антиципирало и уградило у цијену акција. Нпр. у предузећу које доживи пад перформанси, не мора због тога доћи до пада цијена акција, односно, може одбацити нормалан принос за акционаре, уколико су лоше изведбе већ препознате и уграђене у цијену акција. Важи и обрнуто, предузеће за које је тржиште очекивало одличне перформансе неће одбацити позитиван вишак приноса, односно позитивни натпросјечан принос за акционаре, када објави информације о одличним перформансима. Цијена акција неће порасти усљед објављивања информација које је тржиште већ антиципирало. С друге стране, уколико предузеће за које је тржиште очекивало одличне перформансе, објави информације о добрим, али нешто лошијим перформансима од очекиваних, оно ће искусити пад цијена акција, односно одбацити негативан натпросјечан принос. Према томе неантиципиране промјене у перформансима воде промјенама цијена акција, односно позитивним и негативним натпросјечним приносом.

Смисао студија случаја је да измјере ове натприродне приносе. Настанак термина студија случаја потиче из чињенице да се натприродни приноси могу очекивати само приликом најаве разноврсних несвакидашњих натприродних случаја у пословању компаније, чије исходе и дешавање тржиште није могло да

препозна. Случај стога производи реакције тржишних цијена, односно натпросјечне „догађајне" приносе на акције[11]. Случај, колико год био натприродан, неће произвести реакције на тржишних цијена акција у неограниченом дугом року, него се реакција на случај комплетира у релативно малом броју „догађајних дана"[12], односно у кратком временском интервалу. Ове брзе реакције цијена на најаве случаја тумаче се као довољно релевантне и реалне оцјене дугорочних ефеката конкретног случаја. Позитиван натпросјечан принос на најаву случаја довољно поуздано указује на очекиване позитивне промјене у ефикасности и перформансима компаније; успјешни пословни потези компаније у тренутку њихове најаве били су добро прихваћени од стране тржишта акција брзим растом цијена акција. У случају негативног натпросјечног приноса тржиште ће додијелити добитке/губитке у приносу за акционаре, без потребе чекања како ће предузеће наставити да послује у будућности послије натпросјечног случаја. Студија случаја састоји се из три корака: избор модела за обрачун очекиваног приноса; обрачун натпросјечног приноса у току специфицираног временског интервала и у складу са моделом очекиваног приноса; оцјена статистичког значења добијених натпросјечних приноса. Утврђивање натпросјечних величина захтијева увођење нормале. Као одредница нормалног приноса у студијама случаја користи се очекивани принос добијен примјеном неког од модела за одређивање приноса, као што је модел вредновања капиталних средстава. Натприродни принос за предузеће j на дан t ARjt представља одступање од очекиваног приноса, грешку или резидуал.

Rjt- реализовани принос,

ARjt- очекивани принос на акцију компаније,

j- у дану,

t- респективно,

ARjt = Rjt – ERjt.

Усљед опасности цурења информација, у вези са случајем, поуздано одмјеравање натпросјечних приноса захтијева да се очекивани принос одмјери у периоду довољно удаљеном од самог случаја. Као оцјена очекиваног приноса користи се просјечан принос у периоду који почиње 151 дан прије најаве случаја и завршава се 31 дан прије најаве случаја (интервал:-151;-31).[13] Одговарајућа истраживања се и обезбијђују увођењем довољно великог броја у узорак. Према томе, након што се обрачунати натприродани догађаји за сваку од компанија у узорку од N компанија сваки се упрошћава примјеном сљедеће формуле:

$$ARt = \frac{1}{N} \sum_{J=1}^{N} ARjt .$$

[11] event return

[12] event days

[13] Bae S. C. . Simet D.P., *A corporative anvalysis of leveraged recapitalization versus leveraged buyout as a takeover defense,* Rewiev of Financial Economics, 1998. Vol 7, Issue:2:157-173.

Снимање натпросјечног приноса врши се у уском временском интервал -1; 0; или -1; +1. Испитивања у дужем временском интервалу (нпр. -80; 0) су поузданија али и захтијевају обезбјеђење много више инпута и обрачуна по сваком дану за свако од предузећа у узорку. Просјечан натпросјечни принос у натпросјечном временском интервалу t1; t2 се кумулирају и на тај начин се добије кумулативни абнормални принос -CAR.

$$CAR_{t1t2} = \frac{1}{N} \sum_{J=1}^{N} \sum_{t=t1}^{t2} AR_{jt} .$$

Добијена вриједност натпросјечног приноса и кумулативног натпросјечног приноса се тестирају у погледу статистичког значаја. Студија случаја има и своје недостатке, као што је претпоставка да тржиште може успјешно препознати будуће економске посљедице и очекивану вриједност натприродног случаја, што може бити доведено у питање уколико је изражен проблем асиметричне информисаности. Даље, поједини догађаји могу довести до промјене у ризику, а њихов потпун третман је немогућ. Даље, усљед цурења информација или инсајдерске трговине у неким предузећима у узорку период случаја се реално оконча прије него што се случај најави.

Методологије *ex-post* истраживања, за разлику од студије случаја гдје се анализа врши у уском временском интервалу који наговјештава реструктурирања, базира се на дугорочном праћењу тренда рачуноводствених оцјена перформанси и тржишних оцјена перформанси. Текуће рачуноводствене оцјене перформанси непосредно прије и послије трансакције су неодговарајуће за оцјену перформанси финансијског реструктурирања. Међутим, способност генерисања будућих новчаних токова, довољно високих да након сервисирања позајмљеног капитала остане довољно приноса на властити капитал, је одговарајућа. Тако након спровођења финансијског реструктурирања у мјери у којој рачуноводствене оцјене перформанси могу указати на способност генерисања новчаних токова, она могу послужити за оцјену промјена финансијског реструктурирања на перформансе. Промјена оцјена набоље, у односу на текућу вриједност оцјењивања перформанси, открива побољшање перформанси. Дугорочни ефекти финансијског реструктурирања оцјењују се сагледавањем промјена рачуноводствених оцјна перформанси у времену. У зависности од тога који се аспект дугорочних ефеката финансијског реструктурирања оцјењује, користе се различите рачуноводствене оцјене перформанси. Уколико се сагледавају ефекти на укупне перформансе компаније, користе се рачуноводствене оцјене перформанси базиране на нето добитку (нето добитак по акцији и стопа приноса на властити капитал). Уколико се оцјењује утицај финансијског реструктурирања на пословну ефикасност предузећа, перформансе се сагледавају оцјенама које користе пословни добитак или пословни новчани ток, с тим да су она имуна у већој мјери на чисте финансијске ефекте које производи финансијско реструктурирање. Рачуноводствена рација се користе и за препознавање извора вриједности, гдје се најчешће користе парцијалне оцјене рентабилности, које указују на промјене у оптерећености прихода различитим категоријама трошкова: коефицијенти обрта поје-

диних категорија обртних средстава; оцјене висине новчаних токова или прихода по запосленом; оцјене односа пословних новчаних токова и средстава или обавеза. *Ex-post* истраживања која користе тржишне перформансе, базирају се на праћењу дугорочних приноса на акције компанија које су спровеле реструктурирање. У складу са тим, како би се искључио утицај општих тржишних перформанси, за оцјену успјешности реструктурирања користе се само вишкови/мањкови приноса акција у односу на одабрану мјеру тржишног приноса, као што је принос на акцијски индекс. Проналажење позитивних или негативних натприродних приноса у годинама након реструктурирања не значи ништа, јер они могу да буду случајни.[14]

[14] Fama, E.: *Market efficiency, long-term returns, and behavioral finance*, Journal of Financial Economics, 1998. Vol.49:283-306.

9. Закључак

На крају можемо закључити док су новије оцјене и концепти перформанси Rappaport-ова додата вриједност за акционаре, економска додата вриједност и листа уравнотежених остварења, супериорне у односу на традиционална тржишта, рачуноводствене и хибридне оцјене су супериорне у указивању на могућност благостања акционара, односно креирања вриједности, дата супериорност је угрожена тешкоћама њихове примјене. Перформансе се посматрају као исход или ефекат. Оцјене перформанси треба да имају везу са стратегијама и системом компанијског управљања и да омогуће унапређење перформанси. У циљу остварења постојећег циља предузеће треба креирати, одржавати и повећавати конкурентску предност, побољшавати квалитет компанијског управљања и креирати културу власништва. Веза оцјена перформанси са системом компанијског управљања је од кључног значаја за покретање процеса реструктурирања предузећа, као једног од начина побољшања перформанси. Ефективне оцјене перформанси су оне које омогућавају да се кроз структуру компанијског управљања примијене планови стимулације који мотивишу менаџере и запослене на свим нивоима да остваре циљ унапређења перформанси предузећа.

Не постоје савршене оцјене перформанси компаније. Ефективност појединих оцјењивања перформанси у оцјени успјешности финансијског реструктурирања, аналогна је ефикасност ових показатеља у оцјени успјешности испуњавања циља компаније.

Истраживања успјешности финансијског реструктурирања врши се употребом натпросјечног приноса на акције, у случају ex-ante истраживања реакција цијена на најаву реструктурирања и употребом приноса на акције и рачуноводствених оцјена профитабилности, код ex-post истраживања утицаја финансијског реструктурирања на перформансе. И поред одређених предности у смислу уклопљености у циљну функцију предузећа и концепте креирања вриједности нове оцјене перформанси (економски добитак, економска додата вриједности и Рапортова додата вриједност за акционаре), ријетко се користе у истраживању због компликоване примјене.

Рачуноводствене оцјене перформанси имају слабу везу са циљем компаније у контексту оцјене ефеката реструктурирања. Код оба виђења компаније њихов раст или пад нема никакву везу са креирањем вриједности. Код акционарског модела компаније нето добитак по акцији, стопа приноса на инвестициона средства и стопа приноса на властити капитал, могу често расти док се вриједност за акционаре смањује. Рачуноводствена оцјењивања перформанси за оцјену финансијског реструктурирања су употребљива само у мјери утицаја реструктурирања на способност генерисања будућих новчаних токова.

Литература

1. Arnold: *Corporate Financial Management*, 2nd edition, Pearson Education Limited Prentice Hall/Financial Times, 2004.

2. Bae S. C. Simet D.P, *A corporative anvalysis of leveraged recapitalization versus leveraged buyout as a takeover defense,* Rewiev of Financial Economics, 1998.

3. Fama, E, *Market efficiency, long-term returns, and behavioral finance*, Journal of Financial Economics, 1998.

4. Jensen, M, *Value Maximization, Stakeholder Theory, and the Corporate Objective Function*, Business Ethics Quarterly, 2002.

5. Родић Д, *Пословне финансије*, Економски факултет, Београд, 2001.

6. Rappaport, A, *Creating shareholder value: A guide for managers and investors*, Free Press, New York, 1998.

7. Stern, J, Stewart, B, Chew, D. *The EVA Financial Management System* in Stern J.M.

8. Chew D.H, Jr. ed, *The revolution in corporate finance,* 1998.

Валентина Дувњак

ASSESSMENT OF COMPANY PERFORMANCE WITH EMPHASIS ON RESTRUCTURING FINANCIAL EFFECTS

Summary: Company performances are heights reached in realization of set targets. If the goal of a company is poorly defined, assessment of performances, no matter how well selected, can not be of great help in leading the company towards its goals nor in evaluating its management performance. The model of company interest groups is faced with this problem. Not all assessments of performance in the model of the joint stock company are equally suitable to assess achievements of targets to maximize value for shareholders, or to indicate to managers the way to lead the company towards its goals. What is evaluated in research of the effects of financial restructuring in the ex-ante studies is the short-term impact of the announcement of the financial restructuring on the value for shareholders. Evaluation of performance in this case is the excess return for shareholders that will realize upon financial restructuring announcement. On the other hand, the ex-post studies deal with the long-term performance of companies, in order to determine to what extent the financial restructuring led to changes in the company long-term performances. In this case, the accounting grading of performances is most widely used.

Key words: evaluation of performance, the company, financial restructuring, value for shareholders.

УПУТСТВА АУТОРИМА

Центар за издавачку дјелатност Економског факултета у Источном Сарајеву-Палама

Зборник Економског факултета у Источном Сарајеву

Зборник Економског факултета у Источном Сарајеву излази једанпут годишње, а у њему се објављују научни и стручни радови, приједоди научних радова те прикази књига и других публикација.

У Зборнику се објављују радови научника са Економског факултета у Источном Сарајеву као и изван Факултета, а односе се на широко подручје економске науке, где је главни предуслов научни допринос економској теорији и пракси. Радови могу имати теоретски и методолошко-аналитички карактер, а могу обухватати подручја од националне привредне политике до пословне политике предузећа. Већина чланака је писана на српском језику, међутим, прихватају се и чланци који су писани на неком другом језику (енглески, хрватски, бошњачки, њемачки, француски и руски језик).

Од аутора се посебно очекује научно третирање и допринос у слиједећим подручјима истраживања:

- Праћење најновијих достигнућа у подручју економске науке и њихова примјењивост у рјешавању развојних проблема босанско-херцеговачке привреде;
- Истраживање улоге високошколског економског образовања у привредном развоју и позиционирање Факултета између државе, тржишта и цивилног друштва у условима интеграцијских процеса;
- Положај малих држава у условима интеграцијских процеса у Европи и глобализацијских процеса у свијету;
- Анализа фактора раста и структурних промјена у привреди БиХ-РС;
- Осигурање континуираног уравнотеженог раста привреде БиХ;
- Уклањање препрека привредном развоју, подизању квалитета живота грађана и заштити околине;
- Компаративна анализа развоја сусједних земаља и анализа компаративне конкурентности привреде;
- Усклађеност финансијског и реалног сектора привреде;
- Истраживање и прогнозирање тржишне конјуктуре;
- Методе унапређења предузетништва, пословне ефикасности и конкурентности предузећа;
- Ефикасност тржишта и државе и изградња репрезентативне институционалне инфраструктуре.

Политика уређивања

Главни уредник прима све рукописе и након што их прочита одређује даљи поступак:

1. Одмах шаље рукопис на рецензију;
2. Ако има одређених примједби и сугестија рукопис враћа аутору на додатну дораду текста;
3. Одбија рукопис;

Уколико је аутор усвојио примједбе Уредника и дорадио текст на адекватан начин, рукопис се шаље на рецензију.

Упутства ауторима

Универзитет у Источном Сарајеву
Економски факултет
Алексе Шантића 3, Пале

Уредништво
Зборника Економског факултета у Источном Сарајеву

Тел: +38757/226-651
+38757/226-187
+38757/224-945
Факс: +38757/226-188
E-mail: ef02@paleol.net

Зборник Економског факултета у Источном Сарајеву објављује научне и стручне чланке, приједоде и приказе радова из подручја економске науке.

Чланци подлијежу рецензији (два анонимна и независна рецензента) и категоришу се на приједлог рецензената у сљедеће категорије:

- *Изворни научни чланак (*који садржи до сада још необјављене резултате изворних научних истраживања);
- *Претходна саопштења (*која садрже нове резултате научних истраживања, а које је корисно брзо објавити);
- *Прегледни научни чланак (*који садржи изворан, сажет и критички приказ једног подручја у којем аутор и сам партиципира, те даје свој допринос с обзиром на већ објављене радове);
- *Излагање са научног скупа (*које је претходно реферисано на научном скупу, а у облику цјеловитог чланка није објављено у зборнику скупа);

- *Стручни рад (*који садржи корисне прилоге из струке и за струку, а не мора представљати изворно истраживање).

Након примљених рецензија, Уредништво анализира рецензије. Уколико је то потребно, рад се враћа аутору који је дужан да рад прилагоди захтјевима рецензента. Рад се доставља аутору након пријема рецензије. Након што аутор поново достави рад, Уредништво утврђује усклађеност чланка са примједбама рецензента. Објављују се само категоризовани радови који посједују позитиван извјештај рецензента.

Пријеводи значајних радова на српски језик, који по свом садржају могу пробудити интерес научне и стручне јавности, такође се објављују у Зборнику. Обим пријевода не смије бити већи од 20 страница (40.000 знакова).

Прикази књига и осталих публикација требају бити написани као критичке рецензије, а обим приказа не би требао прелазити 5 страница.

Радови послани Уредништву зборника морају задовољити сљедеће:

- рукопис не смије бити већ објављен или послан другом издавачу на објављивање;
- рукопис се предаје Уредништву зборника у писаној форми, као и на CD-u;
- текстови се пишу у Microsoft Word Windows програму (95 и виши). Обим рада не смије прелазити 20 страница А4 формата (око 40.000 знакова), а текст је писан у Times New Roman фонту, величине 12, са једноструким размаком, поравнан са обје стране, писан од почетка реда (без увлачења првог реда пасуса), са маргинама од 2,5.
- обим рада може да буде већи, само у договору са главним и одговорним уредником;
- заглавље чланка треба садржавати јасан, концизан и информативан наслов чланка, име и презиме аутора, титулу и звање, те назив и адресу установе у којој је аутор запослен;
- испод наслова рада треба написати резиме на српском језику, а затим на енглеском језику (до 150 ријечи), а у којем се у трећем лицу на скраћен начин описује садржај чланка и резултати истраживања, те истакнути до пет кључних ријечи;
- биљешке се означавају арапским бројевима у тексту и прилажу се на крају чланка под ознаком „Биљешке“;
- попис литературе треба уредити азбучним редослиједом према презимену аутора и хронолошким редом за радове истог аутора. Подаци о наведеном дјелу у попису литературе морају садржавати издавача, мјесто и годину издања;
- рукопис и CD се не враћају аутору, осим ако не одговарају упутсвима;

- прихваћањем категоризованих чланака за објављивање обвезује се аутор да исти чланак не објављује на другом мјесту и без допуштења Уредништва Зборника;
- аутор добија један примјерак Зборника у којем је његов рад објављен;

Остали прилози у Часопису

Остали прилози достављају се на исти начин као и чланци. Не рецензирају се, а Уреднички одбор их оцјењује и разврстава у сљедеће врсте прилога:

- ***Прикази књига*** – критичка рецензија писана јасним и концизним стилом у којој се процјењује структура, стил и научна достигнућа књиге. У наслову Приказа наводи се аутор књиге. Испод тога основни подаци о аутору књиге (титула, установа у којој је аутор запослен), наслов и, уколико постоји, поднаслов рада, година издања, издавач, број страна, врста издања, језик ISBN и e-mail за контакт. Аутор приказа потписује се на крају. Уз име аутора наводи се и установа у којој је аутор запослен и прилаже се копија насловне странице.

- ***Прикази докторских дисертација*** – у наслову Приказа наводи се аутор дисертације. Испод тога основни подаци о аутору (титула, установа у којој је аутор запослен), наслов и, уколико постоји, поднаслов рада те чланови комисије за одбрану. Даље се наводи датум, година те установа и мјесто одбране. У критичком приказу описује се структура, стил и вреднују методологија и резултати истраживања. Анализирају се теоретски и практични доприноси у одређеном научном подручју. Аутор приказа потписује се на крају. Уз име аутора наводи се и установа у којој је аутор запослен.

- ***Прикази конференције или других скупова*** – пишу се ка критичке рецензије. У наслову приказа наводи се: назив конференције, организатор, датум одржавања, мјесто одржавања, језик конференције, контакт особа, e-mail, web страница, податак о материјалу са конференције. Аутор приказа потписује се на крају. Уз име аутора наводи се и установа у којој је аутор запослен. На крају приказа долазе горе наведени подаци о књизи на другом језику те резиме приказа.

- ***Ин мемориам*** – овај прилог пише се на једној страни. Аутор приказа потписује се на крају. Уз име аутора наводи се и установа у којој је аутор запослен.

Остале важне напомене уредништва

Уредништво задржава право да текстове који не одговарају критеријима упутства врати аутору, односно да радове у потпуности прилагоди пропозицијама Зборника и стандардима српског (бошњачког, хрватског) књижевног језика, односно страног језика. У погледу осталих техничких елемената уређивања текстова за ауторе не постоје посебни захтјеви.

Коначну одлуку о објављивању чланака као и редослијед чланака, одређује Уредништво Зборника.

Коректура

Рад аутора мора бити писан стандардним језиком и без правописних и граматичких грешака. Аутор добија пробни примјерак рада на коректуру. Тај поступак треба обавити у најкраћем року и Уредништву вратити исправљен текст. Исправљати се могу само штампарске грешке.

Напомена:

Е-маил адреса за достављање радова је: *ef02@paleol.net*

Уз достављање рада на е-маил адресу, рад је потребно доставити лично или путем поште у једном испринтаном примјерку заједно са дискетом (CD или USB). На дискети је неопходно нагласити име аутора и назив чланка.

Адреса на коју се радови достављају је:

Универзитет у Источном Сарајеву
Економски факултет Пале
Зборник радова
Алексе Шантића бр. 3
71420 Пале
Република Српска, БиХ
Контакт адреса: rebicmladen@yahoo.co.uk