

УНИВЕРЗИТЕТ У ИСТОЧНОМ САРАЈЕВУ

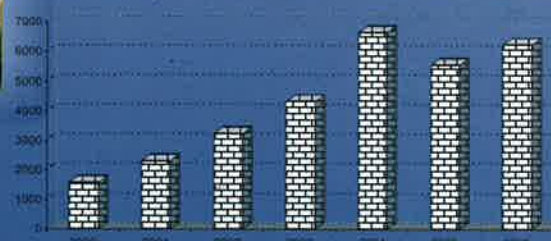
ISSN 1840-3557

ЗБОРНИК РАДОВА

Економског факултета у
Источном Сарајеву



$$\sigma^2(r_p) = x_1^2 \sigma_1^2 + x_2^2 \sigma_2^2 + 2(x_1 x_2 \rho_{12} \sigma_1 \sigma_2)$$



Пале, 2007

***Зборник радова Економског факултета
у Источном Сарајеву***

Impresum

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

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 Ћерић, доц. др Александар Стојановић
Младен Ребић, Предраг Млинаревић, Борка Поповић

Главни уредник:

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

Лектор:

Доц. др Миланка Бабић

Превод резимеа на енглески:

Славица Јевтовић, проф.

Припрема и штампање:

Штампарија „Мићо Соколовић“, а.д. Рогатица

Тираж: 200

САДРЖАЈ

ИЗВОРНИ НАУЧНИ ЧЛАНЦИ

МЕНАЏМЕНТ И ВЛАСНИЧКО ПОВЕЗИВАЊЕ ПРЕДУЗЕЋА

Јосип Ласло

ПОМОЋ МЕЂУНАРОДНИХ ФИНАНСИЈСКИХ ИНСТИТУЦИЈА ЗА ОПОРАВАК
ПОСТКОНФЛИКТНЕ ЕКОНОМИЈЕ БиХ

Ново Плакаловић

ЛИБЕРАЛИЗАЦИЈА СПОЉНЕ ТРГОВИНЕ И ПЕРФОРМАНСЕ ТРГОВИНСКОГ
БИЛАНСА СРБИЈЕ

Радован Ковачевић

ПОЉОПРИВРЕДНО ЗЕМЉИШТЕ И АГРАРНА ПОЛИТИКА

Јоко Спаравало

ПРЕТХОДНА САОПШТЕЊА

ВРЕДНОВАЊЕ ПОРТФОЛИЈА ХАРТИЈА ОД ВРИЈЕДНОСТИ

Радомир Божић

УТИЦАЈ КУЛТУРОЛОШКИХ ФАКТОРА НА ОБЛИКОВАЊЕ МАРКЕТИНШКОГ
МИКСА У МЕЂУНАРОДНОМ ОКРУЖЕЊУ

Перица Мацура

ПОРЕСКА КОНКУРЕНЦИЈА – ЈЕДИНА НЕПОЖЕЉНА КОНКУРЕНЦИЈА У
ТРЖИШНИМ ЕКОНОМИЈАМА?

Александар Стојановић

НИВО И ПОЛИТИКА ЦИЈЕНА У РЕПУБЛИЦИ СРПСКОЈ

Марко Шарчевић

ЗНАЧАЈ ДУГОРОЧНЕ ПОСЛОВНЕ САРАДЊЕ У МЕЂУНАРОДНИМ ПАРТНЕРСКИМ
АРАНЖМАНИМА

Никола Глуховић

ИНТЕРНА КОНТРОЛА У ШУМАРСТВУ

Немања Тодоровић

ПРЕГЛЕДНИ ЧЛАНЦИ

РУРАЛНА ЕКОНОМИЈА И ИНТЕГРАЛНИ РУРАЛНИ РАЗВОЈ

Един Рамић

ОСТВАРЕЊА, ПРОБЛЕМИ И МОГУЋНОСТИ РАЗВОЈА ИНДУСТРИЈЕ У БиХ

Младен Ребић

УПРАВЉАЊЕ ДЕВИЗНИМ КУРСОМ

Предраг Млинаревић

БЕЗБЈЕДНОСТ ТРГОВАЊА ПУТЕМ МОБИЛНИХ УРЕЂАЈА

Драган Плакаловић

СТРУЧНИ ЧЛАНЦИ

УЗРОЦИ, ЕФЕКТИ И ЕЛИМИНАЦИЈА ВАЛУТНЕ СУПСТИТУЦИЈЕ У ЗЕМЉАМА У РАЗВОЈУ

Вања Станић

КОНКУРЕНТНА СПОСОБНОСТ НАШЕ ПРИВРЕДЕ

Данијела Урта

КОМЕНТАР ПРИЈЕДЛОГА ЗАКОНА О ПОРЕЗУ НА ДОХОДАК ГРАЂАНА ФЕДЕРАЦИЈЕ БиХ

Душица Николић

УПУТСТВА АУТОРИМА

**Зборник радова Економског факултета
у Источном Сарајеву**

Пале, 2007.

ИЗВОРНИ НАУЧНИ ЧЛАНЦИ

МЕНАЏМЕНТ И ВЛАСНИЧКО ПОВЕЗИВАЊЕ ПРЕДУЗЕЋА

Кључне ријечи: менаџмент, интереси, интересно понашање, власничко повезивање предузећа

Резиме: Величина предузећа је динамичка категорија. Са развојем и растом предузеће се оспособљава да у свакој фази свог постојања и дјеловања остварује оптималне резултате пословања. У тим процесима, предузеће усклађује своју величину, структуру дјелатности и системе веза са околином у којој дјелује и тако се одазива (реагира) на промјене у тржишним, технолошким и друштвеним критеријумима привређивања у појединим подручјима своје дјелатности. Виталност предузећа се огледа у његовој способности да изналази нове шансе (повољне прилике) за остваривање сврхе свог постојања и дјеловања. При томе, оно се мора придржавати начела (принципа) учинковитости и успјешности.

У овом раду се сложена проблематика мијењања величине и структуре дјелатности предузећа, те власничког управљања и менаџмента, разматра у сљедећим дијеловима: 1. Интереси и интересно дјеловање учесника предузећа; 2. Животни циклус, развој и раст предузећа; 3. Власничко повезивање предузећа; те 4. Ступањ утицаја надређеног на подређено предузеће.

1. ИНТЕРЕСИ И ИНТЕРЕСНО ПОНАШАЊЕ УЧЕСНИКА ПРЕДУЗЕЋА

1.1. Интереси учесника предузећа

Успјешност рада и развоја људи зависи од спознатих потреба које они имају, те од могућности њиховог задовољавања. Спознавање потреба и могућности њиховог задовољавања побуђује интерес људи за њихов рад и дјеловање. Под интересом се овдје подразумева жељена корист, а остварени интерес представља постигнуту корист.

По правилу, људи раде због тога да би остварили одређене интересе, у смислу користи. На тој премиси базира се интересна теорија о политици предузећа (односно о стратешком менаџменту), коју је усвојио велики број аутора из области managementa у Европи и у САД.

Према теорији о системима и поставкама теорије о интересима и интересном понашању, истиче Ј. Краљ (1992, 2003), у предузеће се укључују појединци, групе људи, па и читава друга предузећа због тога што, у оквиру тог вишег предузећа (група предузећа), очекују већу учинковитост и успјешност свог дјеловања од оне коју би могли постизати дјелујући изван тог (вишег) предузећа. Са друге стране, предузеће прихвата појединце, групе људи и друга предузећа због тога да допуњује своје способности (и то како по обиму, тако и по садржају) и на тај начин успјешније постиже своје циљеве.

Дјеловање (пословање и развој) предузећа тангира многе појединце, групе људи и организације у предузећу и у његовој вањској околини. Сви они субјекти, који имају своје интересе у дјеловању предузећа, а могу и желе на њега значајно утицати, називају се учесници предузећа (енгл. stakeholders, за разлику од власника предузећа – дионичара енгл. shareholders).

Између предузећа и његових учесника настаје однос сарадње или међусобног супротстављања. Будући да су појединачно (сами по себи) обично недовољно снажни у тим односима, учесници предузећа се међусобно повезују – формирају савезништва ради лакшег заједничког постизања интереса. Та савезништва вањских и унутарњих учесника предузећа могу бити формализована или неформализована.

По улози коју имају у предузећу или у односу према предузећу ти учесници су: предузетници и власници предузећа – управљачи; запослени у предузећу; менаџери предузећа; тржишни учесници (купци, добављачи, кооперанти, конкуренти); финансијски учесници (банке и др. финансијери); друштвена инфраструктура; јавност и др.

Вањски учесници су они субјекти са којима се предузеће сусреће у његовој вањској околини, посебно на тржишту и у друштвеној инфраструктури. Сваки од њих има своје интересе и циљеве и настоји да их у и посредством предузећа оствари. Због тога они подржавају циљеве предузећа или им се супротстављају. Према Н. Mintzberg-у (1983, 38), утицај учесника предузећа овиси од следећих фактора:

- Овисност предузећа – што је предузеће више овисно од његових учесника, то они имају већи утицај на предузеће. То важи за: добављаче ријетких материјалних и нематеријалних ресурса потребних за дјеловање одређеног предузећа; купце када постоји вишак понуде предузећа; кооперанте без којих би предузеће тешко дјеловало; конкуренте, који имају привлачну тржишну понуду за купце предузећа.

- Моћ учесника – што су учесници предузећа већи и моћнији то је њихов могући утицај на предузеће већи. Предузеће које има мало материјалних или нематеријалних ресурса или једних и других теже се „носи“ са утицајним учесницима на тржишту.

- Овисност учесника – што су вањски тржишни учесници овиснији од предузећа, тим већма они настоје утицати на предузеће. Мали добављач покушава код малобројних купаца (његових) производа постићи за себе што јачи положај. Слично важи за купца, кооперанта и конкурента.

- Трајност односа са вањским учесницима – што су односи предузећа са његовим вањским учесницима трајнији, то је њихов утицај на предузеће већи, јер су између њих настале бројне везе и добро се познају.

Унутарњи учесници предузећа су manageri и стално запослени у предузећу (власници предузећа, па и синдикати, који могу бити сврстани у вањске или у унутарње учеснике предузећа). Унутарњи учесници су непосредно, мање или више, везани за предузеће и овисни од предузећа. Из тог разлога је значајно код њих развијати приврженост (лојалност) предузећу. Запослени у предузећу имају интерес (у смислу користи) за опстанак и развој предузећа, који значи трајно запослење у њему и могућност добијања плате, те социјалне сигурности. Или, манаџер жели опстанак и развој успјешног предузећа, јер му у таквом предузећу расте моћ – то му доноси уважавање, добре припадљивости и др. погодности.

Људи оснују предузеће и у њима дјелују у нади да ће остварити дио својих интереса. Предузеће им омогућава остваривање само неких користи у замјену за користи које оно има од њих (људи) и које су значајне за предузеће. Због тога се учесници морају ускладити са предузећем и обратно. Све се то одвија као међусобни утицај и одзив (реакција) на темељу снаге (или снага предузећа и учесника) у остваривању њихових интереса. Заправо, постоји читав сплет очекивања учесника, па се у литератури пише о „психолошком споразуму“: појединац очекује од предузећа неке одређене резултате, који ће задовољавати његове одређене потребе, а за које ће он (заузврат) дати свој рад и знање. Предузеће то прихвата и даје реципрочни дио (противвриједност).

1.2. Савезништва – коалиције

У предузећу настају савезништва (коалиције) у која се повезују партнери – појединци или групе људи, који сматрају да ће удружени лакше постићи своје интересе. У предузећу настају формалне групе (коалиције) људи ради постизања њихових посебних циљева, али такођер настају и неформалне групе (коалиције) ради постизања њихових посебних циљева. По правилу, групе имају свог заступника, односно представника – вођу. У великим предузећима се јављају групе таквих вођа, који творе унутарњи круг стварних доносиоца одлука о усмјеравању предузећа. Нешто слично томе настају и савезништва у вањској околини предузећа, њихови представници преносе своје захтјеве унутарњим учесницима. У принципу, карактеристике сваког савезништва одређују, прије свега, извори моћи на којима се она темеље. Најчвршћи извор моћи је власништво, нешто мање чврст извор моћи је уговор који обавезује два или више учесника у том односу, а најмање постојан извор моћи су интереси. Иако су интереси најзначајнија веза и покретач у сваком односу и у сваком савезништву, они нису стални (непромјениви), а поред тога тешко их је препознати (идентифицирати), одредити. Понекад настану тешкоће уважавања права власништва или права располагања са предузећем ако су интереси учесника различити. И уговори су учинковити само док они у довољној мјери одражавају интересе уговорних страна.

Manager је, као јединка, слаб и прилично немоћан у предузећу које води, а посебно у околини у којој предузеће дјелује. Због тога он успоставља савезништва са значајним појединцима и групама у предузећу, те са утицајним појединцима, групама и предузећима из вањске околине. Manager је у много чему веза – копча између предузећа и вањске околине што му доноси додатан терет и одговорност. Међутим, тај положај, односно та улога, представља и значајан извор моћи за манагера. Наиме, усклађивање односа између предузећа и вањске околине може бити веома значајно за многе унутарње и вањске учеснике предузећа.

Према М. Тавчар (у С.Можина 1994, 89-94) карактеристике вањских и унутарњих савезништава су:

Вањско савезништво је интересно повезивање вањских учесника усмјерено на предузеће.

Чланови тих савезништава су најприје власници, односно управљачи предузећа (неки аутори их сврставају у унутарње учеснике предузећа), тржишни партнери и конкуренти, те сарадници предузећа и други појединци, групе и организације из других вањских околина. Средства која им служе за притисак на предузеће су: друштвене норме, законски оквири дјеловања, организовани притисак незадовољних група и непосредни утицај (власт, синдикат, финансијске организације, стручна удружења и сл.). Та савезништва могу да буду овладана, неовладана или неактивна:

- **Овладано савезништво** – вањске учеснике овладава један од њих или малобројна сложна група учесника. Такво савезништво овладава нпр. једини добављач енергије или јака банка, сложни конкуренти и сл. За предузеће такво савезништво може бити непријатан противник.

- **Нејединствено савезништво** – између вањских учесника нема један који преовладава, па, због њихових различитих интереса, свако вуче на своју страну. Такво савезништво може мало утицати на предузеће.

- **Неактивно савезништво** – вањски учесници су распршени, тешко се споразумијевају за заједничко дјеловање. Такво савезништво може веома мало утицати на предузеће.

Унутарње савезништво закључују manageri и запослени у предузећу. Њихова савезништва су формална (могу бити и тајна). Са члановима унутарњих савезништава manager сарађује у постизању циљева предузећа. Чланови тих формалних и тајних унутарњих савезништава имају своје интересе и мање или више утичу на сновање, прихватање и изведбу одлука манаџмента предузећа. Успјешан manager препознаје та савезништва и настоји да их овлада у корист предузећа.

При томе, он за овладавање тих савезништава користи све облике моћи који му стоје на располагању. И не само да открива и овладава савезништва, већ манаџери и сами снују савезништва у предузећу на темељу свог: положаја (непосредног утицаја или правила дјеловања), знања, личности и угледа, те на основи повезивања интереса.

Mintzberg (1983, 116-118) је засновао цјеловит преглед унутарњих и вањских савезништава, сврха учесника и извора моћи, које користе (слjedeћа прегледница). Али, тај преглед, примјећује М.Тавчар (2002, 194) уважава само оне значајне интересе унутарњих учесника, који су повезани с улогом и положајем тих учесника у организацији, али не и других, мада они могу бити значајни.

Чланови	Сврхе	Понашање	Приврженост
Топ-manager	Опстанак и раст организације	Уважавање моћи положајне према вани и унутар (организације)	Самом себи, потом управљачима
Средњи ниво managera	Раст јединица организације	Уважавање положајне моћи према врху и дну у организацији	Топ-manageru
Стручњаци	Стручност, доказивање потребности организацији	Кориштење моћи знања и положаја	Управљачима, власницима – мање организацији
Квалификовано помоћно особље	Овладавање промјена	Кориштење моћи знања	Организацији – прилично велика
Неквалификовано помоћно особље	Награђивање	Веома мало моћи – међусобно неповезано	Организацији – ограничена
Квалификовани извођачи	Углед, средства организације, награђивање	Јавни стандарди су извори моћи. Употреба знања, уважавање интереса	Организацији – већа
Неквалификовани извођачи	Награђивање, лак посао	Уважавање интереса, повезаност и слога извођача	Организацији – ограничена

Код уважавања интересне моћи, чланови организације (предузећа) користе разне тактике (Н. Mintzberg 1983, 171-217):

Сврха	Тактика	Садржај
Смањивање моћи другима	„Одупирање власти“	<ul style="list-style-type: none"> • Притајено: изигравање, претварање, завлачење • Отворено: штрајкови, отпори, протести, зборована
	„Сузбијање отпора“	<ul style="list-style-type: none"> • Употреба свих облика моћи • Намјерно прекривање дјелокругова • Манипулирање, завођење
Повећавање властите моћи	„Покровитељство“	<ul style="list-style-type: none"> • Помоћ, услуге другом носиоцу моћи. • Очекиване противуслуге.
	„Градња царства“	<ul style="list-style-type: none"> • Прикупљање што већег броја појединаца, група за себе.
	„Савезништва“	<ul style="list-style-type: none"> • Тактичко повезивање са појединим скупинама који имају исте интересе
	„Довитљиво планирање“	<ul style="list-style-type: none"> • Нереално високи планови, потрошња средстава прије но што се покаже да успешност заостаје за планираном. • Прикривање средстава, нпр. на крају периода за наредни период.
	„Свезналост“	<ul style="list-style-type: none"> • Повећавање стечених властитих знања. • Опортунистичко прибављање „шупљих“ знања. • Осиноост, тлачење, понижавање других у организацији.
Тактика према такмацима	„Линија и штаб“	<ul style="list-style-type: none"> • Манаџери одлучују и распоређују средства. • Стручњаци имају знања и кроје правила дјеловања.
	„Ривалство“	<ul style="list-style-type: none"> • Фанатично старање за велики удио у средствима организације, мада на штету организације.
Активирање промјена у организацији	„Кандидирање“	<ul style="list-style-type: none"> • Снување и избор идеја у уском кругу. • Придобивање савезника: кориштење нагона чопора, малих коалиција.
	„Државни удар“	<ul style="list-style-type: none"> • Превратништво – особито у врху организације. • Често ради ужих интереса под кринком ширих и опћих интереса.
	„Интригирање“	<ul style="list-style-type: none"> • Тражење и подметање грешака, потказивање, подстицаје гласина. • Додуше на штету појединца, мада и на штету организације.

Претјерано кориштење интересне моћи, наводи цит. аутор, смањује учинковитост и успјешност дјеловања организације (предузећа), јер појединци, групе и дијелови организације теже својим циљевима. У таквим ситуацијама се дешава да правила постану значајнија од циљева организације: неквалифицирани извођачи слиједе слово правила, без обзира колико то користи организацији; стручњаци си измишљају потребе за своје услуге.

1.3. Односи између вањских и унутарњих савезништава

Између утицајних вањских и унутарњих савезништава постоји динамичка равнотежа, коју манаџер треба да познаје и покуша обликовати у корист заједничких циљева организације. Између вањских и унутарњих савезништава могу настати, по

садржају и трајности, веома различити односи (Н. Mintzberg 1983, 291-314; у М.Тавчар 2002, 195):

Назив	Карактеристике
„Послушно оруђе“	• Овладана вањска коалиција надвлађује унутарњу коалицију у којој превладава положајна моћ.
„Арена“	• Вањско савезништво је поцијепано и нејединствено, у унутарњем преовладава интересна (политичка) моћ; утицаји су обострани.
„Затворени круг“	• Вањско савезништво је пасивно, у унутарњем преовладава моћ положаја (бирокупатска, управна моћ), која омогућава једнострану утицај на вањско савезништво.
„Мисионарство“	• Вањско савезништво је пасивно, у унутарњем преовладава идејна моћ; унутарње савезништво утиче на вањско.
„Меритократија“	• Вањско савезништво је пасивно, у унутарњем преовладава моћ оних који имају знање, те користи од знања. Управо због те моћи, која се темељи на користима, унутарње савезништво може утицати на вањско.
„Аутократија“	• Моћан појединац из унутарњег савезништва овладава и пасивно вањско савезништво.

Manageri покушавају успоставити за организацију (и за себе) повољне односе између вањских и унутарњих коалиција. При томе, они морају водити рачуна о величини и врсти моћи које имају поједина унутарња и вањска савезништва. Моћ унутарњег савезништва овиси од односа у њему (М.Тавчар 2002, 196):

- Овладано унутарње савезништво може бити учинковито оруђе манагера за уважавање његових идеја и планова, подразумева се да трајно овладавање изискује непрекидну пажњу и усмјерено дјеловање. Овладано савезништво се може „преко ноћи“ преврнути у неовладано.

- Усредоточено унутарње савезништво је слично овладаном вањском савезништву. У њему су чланови организације чврсто повезани, сагласни и довољно моћни. Ако се супротстављају намјерама манагера могу бити опасни, чврст противник – али су баш због чврсте повезаности угоднији саговорник за преговарање. Ако такво савезништво подупире манагера, он ће постићи то што жели.

- Интересна унутарње савезништво дјелује превише за интересе својих чланова, а премало за интересе организације, па због тога оно може бити веома опасно, чак разорно. Пошто је оно усмјерено на задовољавање интереса по сваку цијену, са њим је тешко постићи споразум. У таквим случајевима манагер треба да прибјегне скромном беспријекорном договору (нпр. о тзв. „социјалном миру“ у предузећу док не изађе из тешкоћа).

2. ЖИВОТНИ ЦИКЛУС, РАЗВОЈ И РАСТ ПРЕДУЗЕЋА

2.1. Вријеме као димензија – вријеме као редосљед и животни циклус предузећа

Власници предузећа унајмљују *managere* и повјеравају им вођење предузећа (послова и људи) да би предузеће (његови дијелови) дјеловало учинковито и успјешно постизало постављене циљеве, како у садашњости (коришћењем постојећих темељних способности), тако и у будућности. Да би предузеће било успјешно у будућности, потребно је да менаџмент дио свог садашњег времена посвети сновању нових темељних способности које ће бити основа за будућу успјешност предузећа.

Дакле, *manageri* предузећа су разапети између садашњости и будућности. Та разапетост у току времена је тако разумљива сама по себи да понекад заборављамо основну карактеристику времена, која тече искључиво у једном смјеру – од садашњости у будућност. Вријеме није могуће зауставити, вратити уназад нити је могуће ускочити у будућност. За разлику од других фактора у дјеловању предузећа, које менаџери могу прегледати, провјеравати, упоређивати и мијењати, вријеме је редосљед непромјенивих тренутака. Догађање будућности је динамичан процес, донекле поуздано предвиђање је могуће само у околинама гдје се циклично одвијају појаве које се понављају. Токове догађања која су неповезана, немогуће је поуздано предвиђати нити предузимати мјере.

Разматрања предузећа кроз њихов животни циклус поизилази из биолошких карактеристика свијета. Концепција животног циклуса предузећа се темељи на „пресликавању“ (аналогијом) еволутивних процеса биолошких организама на организације (па и на предузеће) и шире на предузетничку економију (нпр. животни циклус производа, гране, технологије, околине итд.). Према С. Pümpin и J. Prange (1995; и J. Belak 1998, 97) карактеристичне фазе животног циклуса предузећа су: 1. пионирско предузеће, 2. растуће предузеће, 3. зрело предузеће и 4. предузеће у преокрету. Свако раздобље има своје карактеристике, које сежу од еластичности, иновативности и предузетности, па до потребног улагања средстава и других способности и до резултата дјеловања. У свакој од фаза животног циклуса развоја предузећа потребно је предузимати различите мјере, јер на тај његов развој утичу бројни фактори вањске и унутарње околине на које се предузеће мора прилагођавати или на њих утицати, ако је оно довољно снажно (да их мијења и прилагођава својим интересима).

Предузеће почиње живот оснивањем, након тога оно постоји (живи), дјелује, те се мање или више мијења у квалитативном и квантитативном смислу све до свог престанка (стечај и ликвидација).

У вези преношења концепције животног циклуса из теорије о биолошким системима на предузеће и предузетничку економију потребно је имати у виду и одређене значајне разлике, које постоје између биолошких (живих) организама и предузећа, због којих (разлика) животни циклус предузећа представља само једну непотпуну концепцију. Наиме, наводе цитирани аутори, биолошке појаве су посљедица непромјенивих закона природе, па из тих разлога није их могуће немодифицирано пренијети на друштвене појаве и системе за које такви закони не важе. Наиме, за биолошке системе је од њиховог зачетка карактеристична њихова коначност (финалност), која за њих, са неком врстом генетског програмирања, значи задњу развојну фазу и смрт. За предузећа таква финалност није неизбјежна судбина, а код живих организама јесте.

Задатак *managementa* предузећа је да спиијечи такав развој који би довео до стечаја и ликвидације (предузећа). Осим тога, за предузеће не важи редосљед фаза у циклусу какав постоји за већину живих организама. *Management* може и мора предузеће које води увијек изнова ревитализирати (будити „за нови живот“).

У односу на живе организме, предузећа могу боље (од живих организама), обликовати своју околину (Penrose 1963, 41). Ту околину си предузећа „стварају“ особито са свјесним (!) избором и са утицајем – са иновацијама – производа које нуде, са технологијом коју користе, са тржиштима која снабдијевају, са одговарајућом конкурентском структуром. Тако на примјер, млада предузећа намјерно траже нестабилну, неизбалансирану околину у којој очекују да ће имати предности у односу на њихове конкуренте. За разлику од младих, зрела предузећа су свјесно усмјерена на стабилна, по могућности чак са великим нивоом препрека (интензивност капитала, регулатива) осигурана тржишта, на којима могу искористити могућности масовне производње и предности које она доноси. То значи, одлучујућа разлика између предузећа као организационог недетерминираних система и детерминираних модела биолошког циклуса је у томе што management, својим одлукама које су базиране на вредностама и мотивиране, може свјесно утицати на ток развоја организације (предузећа).

2.2. Развој, раст и развојни хоризонт предузећа

Развој је могуће дефинисати на различите начине. У најширем смислу, развој је временски (могуће и просторно) динамична промјена квалитета и величине посматране појаве, субјекта (или објекта). Простор се односи на величину и замршеност структуре субјекта (објекта) развоја, па и околине у којој се он јавља. Ако је ријеч о предузећу као субјекту развоја, онда његову замршеност чине нивои и дијелови из којих је оно састављено, с једне стране, и његова вањска околина, просторно одређена (регије, државе и сл.). Временска димензија може бити одређена на дужи или краћи рок, у зависности од дјелатности предузећа (примјера ради: од 7 до 10 година као дугорочно, 3 до 7 година као средњерочно, до 3 године као краткорочно). Динамичност развоја обухвата брзину (темпо) развоја и повезаност или неповезаност развојних промјена.

Развој представља континуирани, циљно усмјерени процес мијењања предузећа на боље, а још и његово (предузећа) напредовање у бољи квалитет као раст и као ширење, укратко напредак (Ј.Краљ 1992, 266). Поред развојне промјене на боље и више, могућ је и застој (тада нема промјене) или чак и промјена на горе и мање, нпр. као заостајање, слабији квалитет, смањивање, мада, понекад те промјене не морају бити лоше за предузеће (нпр. програми дјелатности временом дозријевају и одумиру, понекад је чак и ликвидација дијела предузећа рентабилна фаза развоја).

Утврђивање напретка, стагнације или назадовања предузећа врши се тако што се предузеће (по одређеним обиљежјима) упоређује са самим собом по разним временским периодима и са другим предузећима у грани којој припада или са просјеком гране у истом временском периоду. Иновацијске дјелатности и иновације представљају срж промјенама набоље.

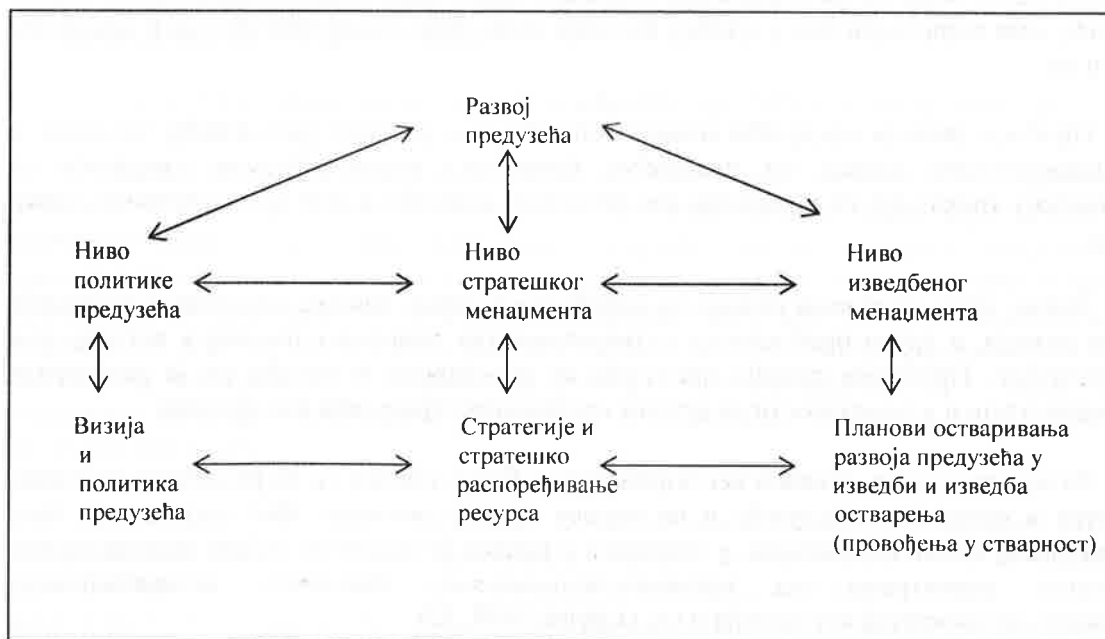
Начин мијењања предузећа може бити повезан и еволутиван, а може бити и неповезан и револуционаран; први је предвидљив, а други непредвидљив.

Ми ћемо прихватити становиште по којем се раст предузећа дефинира као процес прилагођавања новим условима пословања, што претпоставља увећавање основе упошљавања фактора производње. Раст предузећа се, у ствари, манифестује као промјена у његовој величини, мјерећи величину са бројем запослених и снагом инсталираних капацитета (W.Starbuch 1965, 451; у М.Милисављевић – Ј.Тодоровић 1990, 116). Међутим, истичу цитирани аутори, будући да процес раста до којег неминовно долази у настојањима да побољша своју позицију, било активним утицајем на факторе околине, било реаговањем на повољан изазов у промјенама тих фактора, доводи до разграњавања

активности предузећа на већи број, мање или више хетерогених производа, а то претпоставља промјене у организационој структури и низ других модификација, па се развој предузећа описује као укупност промјена које предузеће доживљава током своје егзистенције (Исти извор, стр. 116). Због њихове међусобне повезаности, често се појмови раст и развој наизмјенично користе или се раст објашњава као процес развоја који укључује серију међусобно повезаних интерних промјена које генерирају повећање величине и „квалитета“ предузећа (Е. Penrose 1963; у М. Милисављевић – Ј. Тодоровић 1990, 118).

Суштину раста предузећа чине промјене у компонентама његове величине током стадија у његовом развоју. При томе, раст одражава повећавање величине, а развој низ адаптивних промјена како би се искористили ефекти окрупњавања предузећа. Будући да промјене у величини предузећа није могуће обухватити само једним показатељем, у теорији и пракси се користе следећи: укупан приход или вриједност продаје, висина властитог капитала, број запослених, снага инсталираних капацитета, добитак и др. У литератури постоје различити приступи (модел) за објашњавање раста и развоја (шире у М. Милисављевић – Ј. Тодоровић, 1990, 119-120).

Да би предузеће могло усмјеравати свој развој оно мора водити развојну политику, која обухвата смјерове развоја и темељне циљеве, те темељне развојне циљеве и стратегије развоја. Развојна политика значи свјесно прилагођавање предузећа промјенама које ће у будућности наступити, у њему и у околини у којој ће дјеловати, са намјером да си осигура опстанак, побољшање свог положаја (апсолутно у односу на неко претходно стање и релативно у односу на: просјек у грани, водеће предузеће и најгоре у грани). Остваривање (реализација) развојне политике врши се са развојним стратегијама и стратешким распоређивњем средстава на нивоу стратешког менаџмента а потом се на нивоу изведбеног менаџмента планови развоја предузећа остварују са извођењем и изведбом оперативних послова и задатака. Приказ развоја предузећа дат је на сл. 2.2.



Сл. 2.2. – Цјеловитост развоја предузећа (Hätscher, 1992)

За успјешно вођење развојне политике потребно је познавати развојни хоризонт предузећа. На основу познавања развојног хоризонта могуће је схватити спознате али још неостварене могућности и још недостигнуте способности предузећа. Могућности предузећа су повољне прилике у околини, а способности су његови капацитети (не само производни, већ и људски – знање, вјештине, финансијски, материјални и др.) да искористи те прилике.

Повећавање „капацитета“ утиче на откривање нових могућности. Развојни хоризонт могуће је одређивати динамички у времену и простору. Временски хоризонт се односи на дуги, средњи и кратак рок.

Што је временски хоризонт дужи, то је поузданост предвиђања мања. За предвиђање будућности М.Тавчар (2002, 316) наводи три оруђа: логику, искуство и визију. Поузданост је највећа за предвиђања која диктира логика, али она мало сеже у будућност. Нешто даље у будућност сежу искуства, јер се живот увијек понавља, мада искуства закажу (оману) кад се појаве новости. Још даље сеже осјећај, интуиција, (про)виђење – код сновања нових темељних способности често има одлучујућу улогу. Интуиција је стваралачка, доноси новости, отвара нове хоризонте, али је рационално не можемо овладати, па је због тога поузданост интуитивних предвиђања мала (она су веома ризична).

Предвиђање будућности је несигурно, јер произлази из непотпуне информисаности о факторима и узрочним везама које међу њима постоје с једне стране, те о динамици развоја с друге стране.

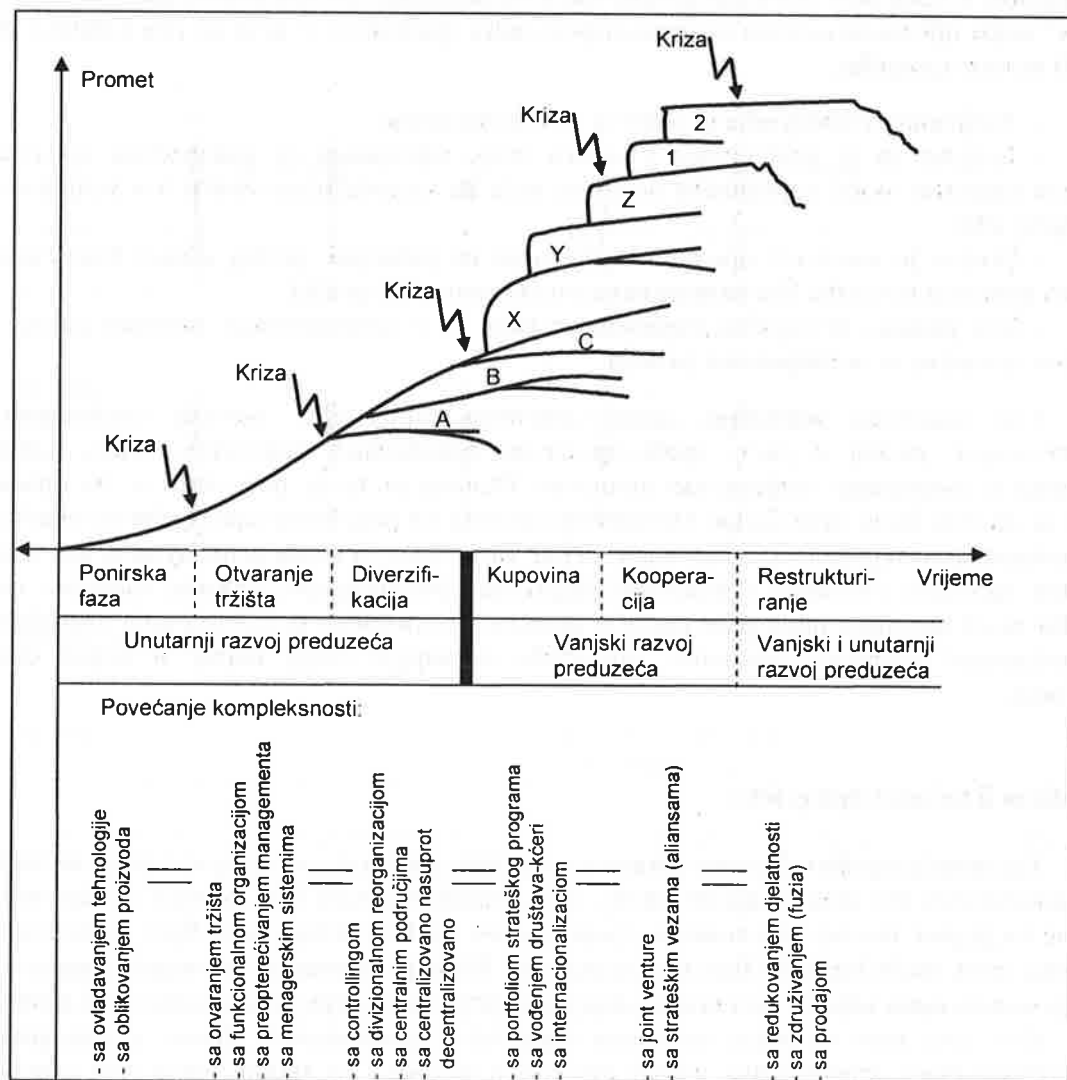
Па ипак, ако је динамичност околине повезана (не очекују се изненадне веће промјене) онда је њен развој, па и развој предузећа могуће прогнозировать помоћу трендова. Када се покажу знакови који означавају неочекиване промјене и изненадно бурно (турбулентно) развијање околине, предузеће не може користити трендове, него мора користити сценарије и сл. технике и планирати у варијантама. У принципу, што је предузеће веће, већи му је и развојни хоризонт. Исто тако виши хијерархијски ниво у предузећу има шири хоризонт у односу на нижи ниво. Нпр. предузеће матица и предузећа кћери и сл.

Проблем развоја предузећа можемо описати као разлику (јаз) између жељеног и још недостигнутог стања, те постојећег (стварног) стања. Жељене ситуације се представљају (исказују) са циљевима као жељеним стањима и оне су, по правилу, ствар развоја.

Дакле, први проблеми развоја су одређивање сврхе, мисије, смјерова и темељних циљева развоја, а други проблеми су остваривање тих темељних циљева у погледу још непостигнутог. Проблеми развоја предузећа су разноврсни и могуће их је разматрати појединачно или и у повезаности са другим проблемима предузећа као цјелине.

Развој предузећа, схваћен као мијењање на боље, односи се на различите дијелове, структуре и процесе у предузећу и на његову вањску околину. Због тога што је тако схваћен развој веома комплексан, у теорији и у пракси је дошло до појаве широке палете различитих разматрања од техничко-технолошког, тржишног, организационог, кадровског, до инвенцијског развоја и сл. (J.Belak 1998, 32).

Цјеловитост развоја предузећа приказана је на сл. 2.2.1.



Сл. 2.2.1 – Развојни циклус предузећа (Bleiher 1995; u J. Belak 1996, 32)

Премда је развој предузећа, у смислу „бити бољи“, квалитативан чимбеник, у усменом и писаном комуницирању често се квалитативна димензија замјењује са квантитативним димензијама мијењања предузећа, па се промјене предузећа које произлазе из његовог позитивног или негативног раста изражавају са квантитативним промјенама предузећа. Квантитативно мијењање предузећа (његово повећавање или смањивање) је један од могућих фактора његовог развоја. Међутим, упозорава J. Belak (1998, 33), повећавање предузећа – а такођер и његово смањивање – често не даје очекивано развојно побољшање. С тиме у вези корисно је упозорити на оптималну величину предузећа.

Оптимална величина предузећа је веома значајан фактор његовог опстанка. Међутим, готово по правилу, већина аутора избјегава да дефинира оптималну величину за велика – крупна предузећа. У вези оптималне величине предузећа обично се даје опћа констатација да су мања предузећа оптимална по величини, али се уз то истиче да мања предузећа не могу добро успијевати без већих. Дилеме о оптималној величини структура предузећа су и даље стручни изазов данашњег времена. До сада доминира мишљење по којем је оптимална она величина предузећа на којој оно постиже највећу учинковитост и успјешност, тј. највиши ступањ квалитета економије (успјех и углед). Предузеће ће бити

учинковито и успјешно ако буде добро, чак и боље од других предузећа, али то „добро“ и „боље“ мора признати његова околина (прије свега тржишна). У вези са тим J.Belak (1998, 33-34) истиче сљедеће:

- Успјешност предузећа је увјет за његов опстанак.
- Будући да је успјешност у много чему увјетована са квалитетом предузећа, жељени квалитет мора одређивати околина, које ће касније одлучивати и о успјешности тог предузећа.
- Пошто је квалитет предузећа увјетован са развојем, развој сваког предузећа је његова животна потреба. Без развоја нема ни опстанка предузећа.
- Код развоја предузећа, наравно, не ради се о занемаривању његовог раста, као могућег средства за остваривање развоја.

Све напријед наведено, дакле опстанак предузећа, његова успјешност и учинковитост, развој и раст, треба да служе повећавању благостања свих његових учесника и уважавању човјека као личности. Основа за то су резултати и, по правилу, тежи се да они буду што бољи. Остварени економски резултати предузећа су основа за задовољавање интереса (у смислу користи) не само предузетника и предузећа, већ и свих осталих његових учесника (тржишних партнера, финансијера, државе, околине итд.). Будући да из интереса произлазе сврхе и циљеви, постизањем резултата који омогућавају задовољавање интереса учесника, предузеће остварује своју сврху и сврхе својих учесника.

2.3. Мала и велика предузећа

Еволуција профитабилних организација (предузећа) је ишла од малих до великих и од једноставних (са једном дјелатношћу, енгл. *single business firm* којима главни приход потиче из једног посла) до сложених (које у свом саставу имају већи број дјелатности – послова, енгл. *multi business firm ili corporation*). Мало је таквих организација (предузећа), изузев можда оних које су под контролом једне породице, које желе остати исте величине (нпр. због тога што не желе промјену структуре власништва). Дакле, у земљама са високоразвијеним привредама, развој предузећа је ишао од малих предузећа (друштво једног лица – енгл. *one man show business*) у којима је власник уједно и *manager*, преко предузећа функционално организованих са једним главним програмом (једним пословним подручјем, једном дјелатношћу) који воде *manageri* са више нивоа *managmenta*, до скупина предузећа која су истовремено велика и мала. Значи, одавно је постало јасно да једна земља само са малим предузећима не може осигурати задовољавајући животни простор. Економска стварност је та која диктира довољно чврсто повезивање мањих предузећа на савременим тржишним основама. То повезивање води у скупине предузећа, које у данашњем свијету представљају преовладавајући облик већих привредних система. У привредно развијеном свијету, већ дуги низ година, расте број скупина власнички повезаних предузећа на рачун истородних (компактних) великих предузећа. На тај начин настају скупине са више десетина предузећа (у њиховом саставу), која су распоређена на више власничких нивоа (матика, кћи, унука итд.).

Са аспекта њихове величине, предузећа је могуће класификовати у три скупине: мала, средња и велика. Величину предузећа могуће је дефинирати као: „... обим његове стварне или претпостављене дјелатности“ (Busse van Colbe, 1976, 567). То је прилично уопћен критериј за одређивање величине предузећа. Да би се могла одредити величина предузећа потребно је уважавати једно или неколико обиљежја за која се сматра да су довољно репрезентативна за величину предузећа и толико изражена да их је могуће објективно мјерити. Због тога, за утврђивање величине предузећа прикладне су листе карактеристика које се односе на најзначајније величине које одређују те процесе. К.Н.

Berg (1988; у Chr. Pfohl и P.Kellerwessel, 1993, 290) наводи следећу листу (прегледница 2.3.)

<i>Проблемско подручје</i>	<i>Карактеристика величине</i>
Учинци предузећа	Добитак, кретање промета
Организација	Број хијерархијских нивоа Број запослених
Продаја	Промет Број реализираних продајних послова Број купаца
Производња	Број машина Број машинских сати Произведене количине
Истраживање и развој	Улагање у истраживање и развој Лиценце
Набава	Купљене количине Број добављача

Прегледница 2.3. – Одређивање могућих релевантних карактеристика величине предузећа по проблемским подручјима (Berger, 1968)

Није спорно да је величина предузећа (мало, средње, велико) релативан појам, па она свакако зависи и од структуре гране привреде. У САД се врши статистичка класификација предузећа само на мала и велика.

Велика и мала предузећа

Разлози (и мотиви) за настанак мноштва малих предузећа су бројни и различити. Неки од тих су:

- ослобађање малопредузетничких иницијатива;
- мала предузећа оснивају предузимљиви и продорни људи који су изгубили посао у већим предузећима или су из њих отишли својевољно носећи са собом стечена знања и искуства;
- планско обнављање неуспјешних већих предузећа често води ка оснивању мањих предузећа кћери, која преузимају непосредну одговорност за поједине програме и дјелатности;
- мања предузећа понекад лакше долазе до свјежег капитала за своје дјеловање;
- власничке аспирације и интереси managera који очекују у мањим предузећима лакши пут до стицања издатне особне имовине.

Правилна величина предузећа које је тек настало зависи од бројних фактора, па је из тог разлога потребно процјењивати гледе унутарњих предности и слабости, те вањских

повољних прилика и опасности (SWOT анализа). Неке од фактора које је потребно уважавати показује прегледница (М.Тавчар, 1994, стр. 3):

Величина	Предности	Проблеми
	Унутарње предности	Унутарње слабости
Велико предузеће	<ul style="list-style-type: none"> • издашне синергије • једноставна мобилност средстава • довољност средстава и за већма специјал. Дјела 	<ul style="list-style-type: none"> • крутост нестваралаштво • бирократизираност, укрштање интереса • непоуздани протоци информација итд.
Мало предузеће	<ul style="list-style-type: none"> • велика транспарентност омогућава (мало) предузетничко управљање • велика еластичност и прилагодљивост • атмосфера предузетништва и стваралаштва 	<ul style="list-style-type: none"> • због премалог обима и због тога средстава настаје заостајање или помањање осталих функција или дјелатности • маленост онемогућава потребну специјализацију кључних сарадника • аутократско вођење гуши стваралаштво
Велико предузеће	Вањски изазови (повољне прилике)	Вањске опасности
	<ul style="list-style-type: none"> • велика укупна снага према појед. конкурентима и партнерима • заједничка употреба способности (нпр. глобална мрежа тргов.јединица) • велики јамствени потенцијал 	<ul style="list-style-type: none"> • слабост у односу на окретне и агресивне конкуренте • преузимање несразмјерних ризика за поједине програме • непривлачност за стваралачке сараднике, мање купце и сл.
Мало предузеће	<ul style="list-style-type: none"> • добра конкурентност због еластичности и иновативности • брзо прилагођавање промјенама због мање тромости • непримјетивост за велике конкуренте и сл. 	<ul style="list-style-type: none"> • премала снага за преузимање великих послова и за одупирање снажним конкурентима • пренизак јемствени потенцијал за купце и за добављаче средстава • мали обим достижних геополитичких тржишта и сл.

Потребу за настанком великог предузећа диктира захтјев да оно оптимализира своју величину и структуру дјелатности у односу на факторе његове унутарње и вањске околине. Велико предузеће није пука супротност малом предузећу, већ израз, прије свега, тржишних, технолошких и др. околности. Мала предузећа карактерише специфична производња и тржишна структура. Захваљујући својој финансијској и истраживачко-развојној снази, велика предузећа су у стању покретати нове тржишне и технолошке трендове развоја, мада иновације настају и у малим предузећима. Ти трендови стварају простор за егзистенцију бројних малих предузећа. Велика предузећа, због своје интерне нефлексибилности и потребне стабилности, заинтересована су за мала предузећа. Она и сама оснивају мала предузећа или помажу њихов настанак, да би их користили као кооперанте или за попуњавање тзв. „депова тржишта“ који су остали незапосједнути од стране великих.

Данашње велико предузеће карактеризира: велики капитал, дисперзија дјелатности, висока инфилтрираност у поједине гране привреде и интернационализација пословања.

Правци и методи њиховог даљњег раста овисе од конкурентне структуре гране и њене потенцијалне рентабилности, расположивих предузећа – кандидата за припајање (или спајање), антимонополског законодавства и др.

Велика предузећа су обично и сложена, али и не морају увијек бити, што зависи од структуре њихове дјелатности и односа са околином. Сложена предузећа су обично велика предузећа. „Међутим“, наводе М. Милисављевић и Ј. Тодоровић (1990, 207), „одређујућа карактеристика великог предузећа јесте величина капитала, односно предузетне моћи, док сложена предузећа, преобладајуће, карактерише могућност, тј. да су састављена од већег или мањег броја аутономних делова као квази предузећа“. Разлике се јављају у начину како су установљени дијелови, уређени односи и права између њих и врха предузећа, тј. централних органа управљања. „Док је код великих предузећа карактеристична концентрација капитала и централизација управљања његовим пласманом, дотле је код сложених присутно више нивоа одлучивања, изражен проблем центрифугалних сила и према томе, прецизиран значај деташирања врху предузећа слојева послова и интегративних функција као што су маркетинг, финансије, развој“ (оп.цит. 208). Величина предузећа, односно могућност кориштења економије величине, присутна је тамо гдје се захтијевају скупи истраживачко-развојни радови, гдје су производи и опрема за производњу комплексни, када је тржиште велико и географски концентрисано и сл.

Предузеће базирано на власништву је успјешно ако повећава (или барем очува) вриједност капитала који је у њега уложен. Предувјети за то су: учинковита израда производа, тржиште за те производе, те довољна средства (материјална и нематеријална). Ако нису испуњена сва та три предувјета, онда ни оснивање предузећа нема смисла.

3. ВЛАСНИЧКО ПОВЕЗИВАЊЕ ПРЕДУЗЕЋА

3.1. Сврхе, циљеви повезивања предузећа

Знања и вјештине из подручја власничког повезивања предузећа сежу на сва подручја политике предузећа, односно стратешког *managementa*. У оквиру овог рада биће разматрани само неки, изабрани, аспекти власничког повезивања (не правни, ни финансијски).

Код нас су већ сада постали значајни стратешки аспекти власничког повезивања, а у наредном периоду времена биће још актуелнији. Мања предузећа која не достижу праг економичности (критичну масу ресурса) за успјешно пословање међусобно ће се повезивати најприје интересно, затим уговорно и на крају власнички (имовински). Већа и велика предузећа осјећају потребе за већим могућностима и покушавају привући мања предузећа у прикладне везе.

Много већа предузећа у развијеном свијету постала су свјесна да сама немају реалне могућности за осавремењавање програма и за учинковито дјеловање на међународном тржишту, па траже прихватљиво повезивање са иностраним предузећима (па и са предузећима у Босни и Херцеговини). Интереси туђих (иностраних) предузећа за наша предузећа су различити – од шпекулативних, преко непријатељских, па до тражења најбољих могућности за приступ на ова тржишта. За страна предузећа је веома значајно како се понашају унутарњи власници наших предузећа, који су власничке удјеле добили у замјену за сертификате или интерним откупом, тј. да ли се они понашају као утицајни учесници предузећа који гледају свој интерес – добијање дивиденде- или са лакоћом

продају своје власничке удјеле другим предузећима, која имају непријатељску намјеру гледе власничког повезивања.

Сврхе, односно циљеви повезивања, могу бити повећавање раста, који треба да донесе повећане приносе за повезана предузећа, затим раст обима њиховог пословања или раст продаје. Поред тога, циљеви повезивања могу бити: повећавање обима пословања без ширења тржишне понуде; брзи улазак на тржишта која обећавају, без већих ризика; прибављање патената као кључа за приступ на нова тржишта; добијање додатних *managerskih* способности; нивелирање цикличких промјена потражње за одређеним производима или услугама итд. Повезивање може имати и неке подциље, нпр.: постизање водећег положаја на тржишту и ограничавање конкуренције; постизање економије обима (снижавање дијела трошкова); постизање најповољније величине јединица предузећа; овладавање извора опскрбљивања са ресурсима итд. У принципу, власничка повезивања најчешће настају због тога што предузећа од њиховог повезивања очекују синергије, тј. учинке сложеног заједничког дјеловања.

У стручној литератури о пословању и развоју предузећа обично се наводи да симултано (и усклађено) заједничко дјеловање различитих дијелова организације (предузећа) може да ствара већи укупан ефекат (учинак) од оног који би био остварен ако би ти дијелови организације (предузећа) дјеловали самостално – одвојено и међусобно неусклађено.

Дакле, савремени аутори о организационим системима (па и о предузећима као материјалним организационим системима), указују на синергетски ефекат који произлази из интеракције и интеграције елемената (дијелова) организационог система. При томе се наводи да синергетски ефекат није неизбјежан учинак понашања организационог система, већ претежно потенцијални ефекат функционирања система. Многа предузећа имају потенцијалне могућности за кориштење економије обима, па, у тим условима, велико предузеће које има исти обим укупне производње (и продаје) као што то има одређени број мањих предузећа (скупа сабрано), може пословати са трошковима који су нижи од простог збира трошкова пословања тих мањих предузећа. Слично томе, висина истоврсних (за исту намјену) инвестиција у велико предузеће може бити нижа од простог збира инвестиција у свако од тих малих предузећа. За дати ниво инвестиција, предузеће са потпуном (комплетном) производном линијом обично може остварити предности, као нпр. већи приход од продаје и/или ниже трошкове пословања од оних које могу постићи конкурентска предузећа, која представљају самосталне дијелове такве комплетне производне линије.

Предузеће које избор производа и тржишта врши тако што оптимализира синергетски ефекат има велику флексибилност у избору свог конкурентског положаја.

Наиме, оно може остварити веће тржишно учешће путем снижавања цијена, може се одлучити да инвестира у истраживање и развој или може максимизирати своју ROI стопу (Igor, H. Ansoff, 1968, 72-84). Ефекат који доноси тај комбиновани принос ресурса предузећа, а који (мисли се на ефекат) је већи од збира појединачних приноса, у стручној литератури се зове синергија (често се наводи као „ $2+2=5$ “).

Цитирани аутор наводи следеће типове синергије:

1. Синергију продаје (продајна синергија), која може настати када производи користе заједничке канале дистрибуције, заједничку продајну администрацију или заједничко складиштење.
2. Синергија пословања, која може настати као резултат бољег кориштења производних постројења и кадрова, те набавку ресурса у великим количинама.

3. Синергија инвестирања се може постићи из заједничког кориштења: творнице, машина, залиха сировина, трансфера истраживања и развоја са једног производа на други, заједничке обраде предмета рада и сл.
4. Синергија managementa има значајан удио доприноса укупном синергетском ефекту. Најбољи, координирани, трансфер функционалних способности постиже се у опћем менаџменту (генерал management), јер тамо су искуства, квалификације и вјештине из рачуноводства, финансија, међуљудских односа, те односа са јавношћу заједничке за многе дјелатности предузећа.

3.2. Концепти и циљеви за успостављање власничких веза

У суштини, власничко повезивање представља тржишно дјеловање предузећа са којим се настоји доћи до што веће користи. Неколико карактеристичних концепата при снувању власничких веза које настају са куповином других предузећа, или одлучујућих удјела у њима, приказује следећа прегледница (E.H.Schwallie 1983, у М.Тавчар 1996, 468):

Полазиште	Циљеви куповине	Стратегија код куповине
Стратегија предузећа или програма	Синергија код извођења програма	Остваривање синергије у продаји, производњи, технологији
	Критична маса за глобално дјеловање	Достићи критичну масу за улагање у глобалну производњу и технологију
	Мостобран на брзо настајућем тржишту	Правовремени улазак у тржишни изазов уз схватање кључних фактора
	Повољна куповина, а потом продаја	
Стратегија managementa скупине предузећа	Прибављање слабо искориштене финансијске снаге	Искориштавање слабо искориштене кредитне способности, пореских и сл. прилика за брзо повећавање успјешности властитог предузећа
	Прибављање предузећа којем недостаје знање	Пренос расположивих технолошких, тржишних, производних и других вјештина за брзо повећавање успјешности предузећа
	Прибављање слабо искориштених материјалних средстава	Искоришћавање изнيماتности и сувише мале понуде за продају – или властитих способности за бољу учинковитост, нпр. производње са властитим каналима продаје
	Прибављање потцијењеног портфолија предузећа	Учинковитији managementa портфолија треба да са прераспоређивањем средстава побољша резултате пословања и вриједност предузећа

Власничко повезивање предузећа треба проматрати као тржишни однос у којем свака страна жели за себе постићи што већу корист.

Неколико карактеристичних концепата код снувања власничког повезивања с куповином других предузећа или одлучујућих удјела у њима, показује прегледница (Schwallie и др., 1983, 18.1-18.6; у М.Тавчар 2002, 197).

ДОБРИ РАЗЛОЗИ ЗА КУПОВИНЕ

Повећавање учинковитости дјеловања

Једноставна замјена неодговарајућег манаџмента.

Боље искориштавање комплементарних способности, нпр.:

- једно предузеће има веома конкурентне производе;
- друго предузеће има учинковите канале продаје.

Бољи финансијски манаџмент

Кориштење пореских олакшица и предности нпр. разграничени отписи губитака и сл.

Стицање лоше употријебљеног капитала:

- за рентабилна улагања;
- повећавање финансијске полуге и рентабилности.

Пласман вишка капитала:

- умјесто финансијских пласмана – ниски приноси;
- умјесто исплате дивиденди – порез на доходак дионичара;
- умјесто откупљивања удјела од вањских власника;
- избјегавање пореза (тајна исплата дивиденди!)

ДУБИОЗНИ РАЗЛОЗИ ЗА КУПОВИНЕ

Диференцирање

Смањивање ризика с диверсифицирањем:

- диверсифицирање програма, диверсифицирање портфолија удјела (с удјелима припојеног или здруженог предузећа);
- нема доказа да су диверсифициране фирме вредније.

Спекулативно повећавање приноса дионица:

- замјена властите дионице за више туђих (енгл. Bootstrap game) варијанта финансијске полуге;
- краткорочни учинци код куповине полако растућих фирми због угледа купца; дугорочно се изравна.

Пристап јефтинијим кредитима и др. изворима

- због економије обима код издавања вриједносних папира; и
- због веће јемствене способности; мада је раније свака фирма јамчила за кредит само са својом имовином, сада јамче обје – нижа цијена је посљедица веће сигурности зајмодавца.

Мањи финансијски ризик

Због веће финансијске моћи оба предузећа, можда је и мања вјероватноћа за финансијски слом.

3.3. Могући извори и правци раста предузећа

Извори за раст предузећа налазе се у потенцијалу његове понуде (то су његови програми, производи и услуге) и у потенцијалу тржишта, којем су ти потенцијали предузећа намијењени. Потенцијали понуде једног предузећа одређени су ресурсима које му стоје на располагању (или до којих може доћи под одређеним условима), а потенцијал тржишта је одређен обимом и структуром потреба те могућностима предузећа да на њих утиче (да их развија и шири по врсти, обиму и начину задовољавања).

Постоје бројни вањски и унутарњи фактори који утичу на помјерање граница извора раста, предузеће их мора непрекидно пратити и предвиђати да би их правовремено искористило као шансе за свој раст и развој. За раст и развој предузећа, С. Pümpin и J. Prange (1995, 35-37) наводе сљедеће вањске и унутарње пословне могућности:

Вањске пословне могућности

- **Набавни потенцијали:**
Могућност стварања вриједности са искориштавањем промјена на тржиштима набаве и/или са иновативним идејама или системима набавке.
- **Вањски кадровски потенцијали:**
Могућност прибављања радне снаге која је радила у другим предузећима (нпр. са иновативном кадровском службом, понудом за учешће у капиталу и сл.).
- **Финанцијски потенцијали:**
Могућност повољног финансирања која произлази из промјена (нови инструменти, нове преференције улагача, колебање цијена) на међународним тржиштима новца, капитала и др..
- **Потенцијали угледа:**
Предности доброг познавања угледа предузећа и престижа његових производа, робног знака, те др. квалитета предузећа у јавности.
- **Информациони потенцијали:**
Могућности побољшавања (upgrading), односно посве нових тржишних приступа или револуционирање активности за обликовање вриједности у предузећу са модерним информационим технологијама.
- **Потенцијали из кооперације:**
Могућности додатног остваривања вриједности у сарадњи са другим предузећима на појединим подручјима пословања или дјеловања, нпр. у радним скупинама, joint-venture, стратешком повезивању, venture management или spin-off.
- **Тржишни потенцијали:**
Пријемчивост одређених (домаћих и међународних) тржишта, односно сегмената тржишта продаје за производе и услуге предузећа.
- **Потенцијали организовања:**
Могућности искључивања или барем учинковитог ограничавања конкуренције, нпр. са гранским споразумом (картел) или са државним захватима (протекционизам) осигуравање тржишта, субвенције).
- **Технолошки потенцијали:**
Могућности обликовања посве нових, односно мијењање постојећих производа и поступака израде истих са новим технологијама.
- **Могућности повезивања и реструктурирања:**
Могућности стварања вриједности са прибављањем (куповина, припајање и сл.) других предузећа и њиховим реструктурирањем са удруживањем производње, са чишћењем палете производа, сегмената купаца, канала продаје) или са asset redeployment-om (новим начином употребе активе предузећа, дијелом са продајом другима).

Унутарње пословне могућности

- **Билансни потенцијали:**
Могућности повећавања добитка, слободног протока средстава или берзанске капитализације са реструктурирањем активе и пасиве биланса предузећа, са ослобађањем скривених резерви, трансакције са којима се уштеђује на порезима, са скраћивањем времена везивања капитала или трошкова капитала, либерализацијом праксе винкулирања.
- **Потенцијали који су у вези са некретностима:**
Могућност повећавања вриједности од кориштења грађевинских земљишта и зграда, која су у власништву предузећа – с једне стране због инфлације цијена за некретности, а на другој страни економисањем са трошковима.
- **Интерни људски потенцијали:**
Искориштавање до сада недовољно активираних радних способности запослених нпр. са новим мотивирајућим фактором или са (адекватним) кадровским вођењем.
- **Потенцијали знања:**
Могућности за унутарње и вањско (нпр. давање лиценци) вредновање властитог знања, које надвисује знање конкурената код одређених технологија и производа, или код посебних жеља купаца.
- **Потенцијали снижавања трошкова:**
Могућности уштеде на трошковима са техничком рационализацијом, са програмима за повећавање доприноса резултатима предузећа, са уклањањем административних „водених глава“ итд.
- **Организацијски потенцијали:**
Могућности стварања веће вриједности са новим поступцима и организационим структурама у предузећу, нпр. са скраћивањем времена за унутарње послове или са приближавањем одлучивања бази и повећавања самоиницијативе на свим нивоима предузећа.
- **Потенцијали локације:**
Предности (локације) које доприносе стварању веће вриједности, нпр. власништво продајних мјеста на привлачним локацијама, премјештање производње у државу у којима је законодавство веома наклоњено предузетништву или у којима су нижи трошкови плата, избор сједишта предузећа у земљи са повољним порезима, осигуравање „сојеница“ („мостобрана“) у протекционистичком привредном простору итд.
- **Синергијски потенцијали:**
Могућности које, због величине (и сложености) предузећа, појединим дјелатностима даје заједничко коришћење предности на појединим пословним подручјима (нпр. добро познавање странака, цијењени продавци, приступ каналима дистрибуције, уважавање робне марке, производни апарат који је могуће еластично користити, Р & Д сазнања, посебна преговарачка снага са добављачима, купцима, банкама).

У зависности од тога каква је позиција предузећа у односу на факторе његове околине, биће дефиниран и оквир за пословне стратешке могућности и стратегије

предузећа. Полазећи од односа производ – тржиште, I.H. Ansoff (1965, 109) наводи да је раст предузећа, у начелу, могуће обезбиједити примјеном сљедећих стратегија:

1. повећавањем продаје постојећег производа на постојећем тржишту;
2. повећавањем продаје постојећег производа на новим тржиштима;
3. увођењем нових производа на постојећа тржишта;
4. увођењем нових производа на нова тржишта.

Ради се, дакле, о могућим правцима трагања за алтернативама раста, водећи рачуна о дефинираном концепту развоја предузећа. Из тога произлази да су извори раста конституирани, с једне стране, компонентама производа (то је углавном под контролом предузећа – јер оно на то може утицати), те с друге стране, компонентама на страни тржишта (то је углавном изван непосредне контроле предузећа, јер оно на то не може – изузев ако има монополистички положај – директно утицати). Према томе, раст предузећа може бити усмјерен на стварање добитка у оквиру постојећег производа и тржишта или обухватањем више производа који се међусобно разликују и по технологији и по тржишту. У основи, за предузеће постоје два могућа правца раста:

1. експанзија у оквиру постојеће дјелатности (она се базира на стратегијама: пенетрације тржишта, развој тржишта и развој производа); те
2. диверсификација, која може бити хоризонтална, вертикална и конгломератска. Наведени правци раста се међусобно не искључују (могу се комбиновати).

Стратешки оквир за идентификовање појединих праваца раста треба да полази од циљева раста, потенцијала тржишта производа појединих грана и постојећих техничко-технолошких, финансијских и кадровских способности предузећа. Све компоненте и могућности раста, као и њихове величине, треба антиципирати у просторном и временском хоризонту тако да се могу сагледати све димензије и посљедице понашања предузећа у његовом развоју.

3.4. Смјерови и облици повезивања

Повезивање предузећа може бити: хоризонтално, вертикално и конгломератско.

Хоризонтално повезивање настаје повезивањем предузећа која припадају истој грани привреде, тј. која производе истородне производе и снабдијевају исто географско подручје (имају исте или сродне скупине купаца или добављача). У хоризонтално интегрисаном (повезаном) предузећу његови организациони дијелови нису технолошки повезани. Јединственост предузећа се обезбјеђује кроз заједничко (централизовано) обављање стратешких послова маркетинга, финансија, развојног планирања, али оперативни послови ових функција су децентрализовани. Овај смјер повезивања омогућава повезаним предузећима остваривање економичније производње, елиминацију непотребних капацитета у производњи и промету, те стварање већег инвестиционог потенцијала за упошљавање савремене и менаџерских система. Окупљавање величине предузећа путем хоризонталног повезивања може довести до појаве монопола и угрозити положај осталих предузећа у тој грани привреде.

Вертикално повезивање настаје када се повезују предузећа која обављају поједине, обично сукцесивне фазе у производњи или дистрибуцији одређеног производа. Та врста повезивања може ићи смјером напријед – према финалном производу, односно према купцима или смјером уназад – према изворима сировина, тј. према добављачима. Основни мотив вертикалног повезивања је задобијање контроле над неким критичним ресурсима и

фазама у репродукционом ланцу, као и да се елиминишу нерационалност екстерног тржишта, стекне јача преговарачка снага у односу на тржишне учеснике и повећа ступањ самосталности у односу на њих. Дакле, са вертикалним повезивањем настало предузеће преузима одређене функције које је до тада вршило екстерно тржиште. Вертикално повезивање не мора резултирати повећавањем обима продаје финалног производа. „Али“, истичу М.Милисављевић и Ј.Тодоровић (1990, 203) „успостављањем контроле над ријетким факторима производње од стране мањег броја произвођача, улазак нових конкурената је значајно отежан или скоро потпуно онемогућен. С друге стране“, истичу они, „вертикално повезивање у једном предузећу може достићи такве размјере да оно контролира значајне дијелове укупног обима активности, а које се одвијају у одвојеним фазама процеса производње финалног производа. У таквим ситуацијама вертикално повезивање може постати потенцијални извор стицања монополске моћи на одређеним подручјима.“

Конгломератско повезивање претпоставља такав облик раста и развоја предузећа, који подразумијева да предузеће врши диверсификацију својих дјелатности, тј. да у свој портфолио укључује програме (производе, услуге) који припадају различитим гранама дјелатности. То повезивање може бити:

- тржно (концентрично – повезује различите фазе производње или / и продаје, али су заједнички купци);
- технолошко (концентрично – исте или сличне фазе у производњи или / и продаји, али су различити купци); или
- потпуно (сасвим) конгломератско (различите фазе у производњи или/и продаји и различити купци).

Дакле, ако неко предузеће жели (и може) свој раст и развој базирати на очувању конвергентне производње и/или тржишта у циљу јачања свог базичног подручја дјеловања онда оно слиједи стратегију концентричне диверсификације. Ако, пак, оно за остваривање свог раста и развоја слиједи стратегију покривања различита тржишта путем обухватања производа (програма и дјелатности) који се по технолошкој основи и каналима продаје значајно разликују, онда се ради о конгломератској диверсификацији. Поред тога, повезивање може бити и према подручјима – у једној држави, у више држава или по географским подручјима.

Концентрично диверсификовање може обезбиједити баланс између ефеката који настају по основу кохерентности дјелатности предузећа, тј. оно омогућава да се остварује тзв. економија обима и то по основу: заједничког кориштења капацитета, input-а и know-how-а. Концентрична диверсификација се остварује на основу хоризонталне и вертикалне диверсификације, са тим се предузеће оспособљава за економичнију производњу и дубљу пенетрацију на одређена тржишта. Када предузеће искористи могућности за раст и развој које му пружа концентрично повезивање, оно се може одлучити за чисто конгломератско повезивање (конгломератску диверсификацију), тј. да слиједи стратегију покривања разних тржишта путем обухватања производа, који по технолошкој основи и каналима продаје немају битне додирне тачке (припадају разним гранама привреде). Тај начин повезивања такођер може дати одређене ефекте, који настају на основу повећане флексибилности предузећа према његовој околини, а посебно када је та околина хетерогена и динамична. Наиме, са вјештим манипулирањем са својом финансијском снагом и могућностима које им даје флексибилна мултидивизионална организациона структура, чисти конгломерати, у односу на јединствена предузећа, имају значајне предности када је у питању избор атрактивних подручја извора добитка. Иако конгломерат не утиче пресудно на ниво конкуренције у конкретној привредној грани, он

због своје конгломерације утиче на промјену снага у појединим гранама привреде и повећава концентрацију своје моћи у односу на привреду као цјелину.

На опасности, које за привреду једне земље крију конгломерати, указују М. Милисављевић и Ј. Тодоровић (цит.рад., стр. 205), и наводе: „За разлику од заједничких предузећа, која се организовано оснивају, са строго дефинисаним циљевима на плану ефикасног искориштавања компаративних предности заинтересованих земаља, данас смо свједоци све веће тешко контролисане, експанзије крупних конгломерата на већи број националних тржишта. Ти конгломерати су предузећа мултинационална више по сфери утицаја, а мање по структури управљачких снага. Моћ таквих предузећа не манифестује се само у односу на национално тржиште земље у којој му је сједиште, већ и шире, на тржишта која покрива. Достигнута величина и конфигурација омогућава крупном предузећу да инвестира у стране операције, подјарми и елиминира домаће конкуренте, или обесхрабри улазак нових, а то онда користи за даље јачање своје позиције“ (цит.рад., стр. 206). Конгломерати са својом стратегијом ширења операција изван националних граница, успијевају да на страним тржиштима дођу до екстра профита на бази кориштења јефтиније радне снаге, енергије и других погодности у тим земљама. Поред тога, проширено тржиште им омогућава да повећавају сопствену продуктивност користећи се предностима великосеријске и масовне производње.

Напријед наведена запажања и оцјене у вези карактеристика конгломератских организација, актуелна су и данас, јер је у земљама које су у саставу Еуропске уније (па и у САД) сада у току нови велики талас власничког повезивања предузећа, банака и других финансијских организација, у којем долази до јачања постојећих и стварања нових крупних корпорација конгломератног типа, на рачун смањивања броја јединствених предузећа. Manageri су опуномоћеници власника који им, у много чему, повјеравају располагање предузећем. То им даје велику моћ у предузећу и у друштву. Менаџмент је „владање у малом“, а такођер и, „у великом“ – данас су многа међународна предузећа постала економски јача од мањих држава. Отуда се све чешће може ћути слједеће размишљање: што важи за добро владање (државом), важи и за менаџмент (предузећа) – и што важи за management, важи и за добро владање.

Власничке везе настају приликом оснивања предузећа када два или више предузећа дају своје улоге као оснивачки капитал новог предузећа или два предузећа оснивају заједничко предузеће (енгл. joint venture), у којем имају једнаке или скоро једнаке удјеле или два предузећа се удруже у ново предузеће (енгл. consolidation).

Власничке везе могу настати и у току дјеловања предузећа. На примјер, једно предузеће купи мањински удео у другом предузећу, било уз сагласност постојећих власника (посебно у друштвима са ограниченом одговорношћу), било са куповином власничких удјела на финансијском тржишту (посебно дионичка друштва). Предузеће, чији су власнички удјели купљени од стране других предузећа, наставља са пословањем. Поред тога, постоји и могућност да једно предузеће купи већински или 100% власнички удео у другом предузећу – исто као у претходном случају (енгл. acquisition) с тим да то друго предузеће настави са пословањем. И на крају, постоји могућност да се једно предузеће припоји другом (енгл. merger) и то припојено предузеће престаје пословати као самостално предузеће.

Врсте и карактеристике могућих начина повезивања предузећа дати су у слједећој прегледници (М.Тавчар 2002, 198):

ВРСТЕ	КАРАКТЕРИСТИКЕ	ПРЕДНОСТИ	НЕДОСТАЦИ
Припајање (енгл. merger)	<ul style="list-style-type: none"> • Предузеће-купац преузима сва потраживања и све обавезе предузећа које купује; • Купљено предузеће престаје постојати као правни субјект 	<ul style="list-style-type: none"> • Једноставно преузимање поражавања и обавеза, не појединачно. 	<ul style="list-style-type: none"> • Потребна је сагласност већине чланова продатог предузећа. • Ризик због преузетих обавеза у тренутку спајања.
Спајање у ново предузеће (енгл. consolidation)	<ul style="list-style-type: none"> • Важи скоро све као за спајање у предузеће купца 	<ul style="list-style-type: none"> • Нико не купује, нико није продат. 	<ul style="list-style-type: none"> • Важи исто као за сједињавање у предузеће купца.
Куповина дионица (удјела) предузећа (acquisition of stock)	<ul style="list-style-type: none"> • Куповина дионица од власника за новац, вриједносне папире или дионице купца 	<ul style="list-style-type: none"> • Веома једноставно, без скупштине дионичара, може са сваким понаособ; нема присиле за продају. 	<ul style="list-style-type: none"> • Предузеће није могуће припојити док сви дионичари не продају. • Ако купац не добије довољну већину, мора поштовати (заштићену) мањину.
Куповина средстава предузећа (acquisition of assets)	<ul style="list-style-type: none"> • Куповина познатих средстава (не власничких удјела), за новац, вриједносне папире или дионице купца. • Купац може преузети и познате обавезе. 	<ul style="list-style-type: none"> • Купац купује позната средства и тако се осигурава од ризика због преузимања непознатих обавеза. 	<ul style="list-style-type: none"> • Државни органи могу сматрати да се ради о спајању и захтијевају одговор. поступак. • Преношење власништва појединих средстава и власништва захтијева додатне трошкове и поступак.

3.5. Снување и реализовање власничког повезивања

Припрема власничког повезивања предузећа

Припрема власничког повезивања предузећа је одговоран процес, који започиње са оцјењивањем тржишне вриједности предузећа, најчешће по једној од варијанти за оцјењивање нето садашње вриједности. Management и управљачи морају бити свјесни свих несигурности које доноси то оцјењивање – посебно због предвиђања будућих финансијских токова, рентабилности и ризика. Припрема повезивања је такођер и осјетљив процес, јер тангира интересе (у смислу користи) унутарњих и вањских учесника предузећа. Повољне околности за припајање се могу јавити у ниској цијени коју купац плаћа. Поред тога, тешкоће у вези са финансијским средствима, кадровима, материјалним снабдијевањем и сл., са којима се предузеће које се припаја сусреће, могу бити разлог за ту трансакцију. Неповољне околности за припајање се показују у високој цијени коју

купац треба да плати (а на њу утичу конкуренти потенцијалног купца са својим стратегијама). Ако је циљ припајања (са интегрирањем, куповањем, поређивањем) повећавање обима пословања предузећа, онда је потребно уважавати околности за припајање (M. Porter 1980, 324-338), које су наведене у следећој прегледници:

КОНЦЕПТИ	ПРИЛИКЕ	ПРОБЛЕМИ
Органски раст	<ul style="list-style-type: none"> Раст има основу у предузећу; боље га прихватају како сарадници, тако и партнери. Раст подстиче подузетништво, елан, иновативност у предузећу. 	<ul style="list-style-type: none"> Ограничени извори средстава до којих организација доспијева; несигуран је раст који нема довољан прилив средстава и потребну критичну висину (масу) средстава. Органски раст је жеља да се наставља прошлост, већа преусмјеравања су тешка.
Раст с припајањем	<ul style="list-style-type: none"> Предузеће стекне стваралачке способности, технологије, тржишта, сараднике – могуће и издашне финансијске изворе за свој раст. Ризици за иновирање су нижи. Раст може бити тренутачан. 	<ul style="list-style-type: none"> Предузеће нема неограничени избор, добије то што постоји – дакле предности и недостатке. Ширење мисије с новим програмима може бити ризично, је предузеће за то нема провјерених могућности и јер их сарадници не прихватају као своје.
Ширење тржишне понуде – или повећавање способности		
Раст с интеграцијом		
Повезивање програма добављача	<ul style="list-style-type: none"> Неовисност од добављача, повећавање додане вриједности у властитој дјелатности. Мањи одлив информација. 	<ul style="list-style-type: none"> Оптерећивање менаџнта и стручних служби. Потребна је већа критична маса средстава.
Преузимање програма купаца	<ul style="list-style-type: none"> Предузеће има из пређашње сарадње обилна знања о производима купаца и о тржиштима за те производе. Предузеће стиче додану вриједност купаца. 	<ul style="list-style-type: none"> Предузеће изгуби купца, можда и друге – због слабог угледа. Упитно је да ли предузеће зна производити и продавати једнако успјешно као што то зна купац.
Преузимање дјелатности тржишних путева	<ul style="list-style-type: none"> Приближавање тржишту. Предузеће познаје тржишне канале и купце. Предузеће покушава захватити високу додану вриједност тржишних канала. 	<ul style="list-style-type: none"> Досадашњи тржишни канали постају несигурни конкуренти и противници. Дјелатност тржишних путева захтијева другачија знања, вјештине и искуства. Велика додана вриједност још није и сигуран велики добитак. Мања цјеловитост понуде.

Оцјењивање кандидата за власничко повезивање и одлучивање о избору

И тражење прикладне прилике за власничко повезивање је захтјеван посао. Чест је случај да предузећа јавно објаве свој интерес за такво повезивање. Поред тога, корисне информације о могућим кандидатима за власничко повезивање предузећа могу дати разни појединци и организације које се баве дјелатношћу посредовања у таквим повезивањима.

Предузеће које даје иницијативу за власничко повезивање могуће кандидате прегледа (М.Тавчар 2002, 200):

- систематично – на основу сегментирања тржишта потенцијалних кандидата, избора сегмената, списка кандидата, те њиховог оцјењивања са коришћењем метода финансијског и стратешког анализирања;

- опортунитички – разматра кандидата који се сам јавио на основу свог интереса, али то може да буде ризично, јер не постоји могућност упоређивања;

- пригодно – у погодном тренутку куповина предузећа, која су на продају по књиговодственој вриједности у тренутку ниске конјуктуре на берзи, затим куповина отцијепљених предузећа (енгл. spin-offs) и сл.

Оцјењивање кандидата за власничко повезивање је посао који тражи пуно времена, прилично је скуп, па цитирани аутор наводи листу питања на која треба дати одговоре у почетној и каснијој фази:

<i>Питања у почетној фази</i>	<i>Питања у каснијој фази</i>
<ul style="list-style-type: none">• Какви су ризици због промјена технологије?• Да ли након повезивања остају кључни кадрови?• Због чега је предузеће за продају?• Како би било могуће повећати рентабилност?• Какви су изгледи у грани предузећа?• Које функције предузећа су пресудне за успјех?• Колика је везаност предузећа за малобројне добављаче и купце?• Шта може једно предузеће допринијети успјешности другог?• Какав склад је могуће очекивати између managementa оба предузећа?	<ul style="list-style-type: none">• Да ли је нешто залог на консигнацији?• Да ли предузеће ствара резерве за рекламације и поправке?• Колика је још важност патената, које има предузећа?• Какво је стање важећих уговора са синдикатима?• Колике су могуће непокривене обавезе према пензијском фонду у предузећу?• Да ли ће кључне пословне везе предузећа задржати процес мијењања власништва?• У коначној фази треба анализирати детаљне биланце стања, успјешности и новчаних токова предузећа.

Са аспекта учинака, повезивање може бити адитивно и синергетско.

Адитивно повезивање произлази из констатације да је нето садашња вриједност будућих приноса предузећа једнака своти нето садашњих вриједности предузећа, која се повезују; однос те двије вриједности је основа за одговор о увјетима повезивања.

Синергетско повезивање претпоставља да нето садашња вриједност будућих приноса предузећа треба да буде већа од своте нето садашње вриједности предузећа, која се повезују. Приликом оцјењивања доприноса предузећа (која се удружују) прирасту вриједности треба уважавати: предвиђање тржишне успјешности (енгл. market forecast bargain), могућ утицај лошег менаџмента (енгл. мисманаџмент баргаин), утицај исподпросјечне успјешности (енгл. subnormal performance bargain), утицаје пореза (енгл. tax bargains) и утицај трошкова средстава (енгл. cost of capital bargain). Поуздано оцјењивање кандидата за власничко повезивање спречава већи број фактора. Ако

потенцијални купац није у стању да ту оцјену изврши сам, онда је препоручљиво да за тај посао ангажује стручне консултанте. Веома су опасна наоко привлачна предузећа, њихов management може краткорочно побољшати њихову рентабилност тако што не врши текуће одржавање, не улаже у развој производа, развој тржишта, развој managementa и сл., али у дужем периоду биће потребна већа улагања од оне краткорочне користи. Од могућих ризика, купац се настоји осигурати писаним јемством и објашњењима managementa о чињеницама и увјетима. За вредновање предузећа могу се користити разне познате методе, оне по тржишној вриједности (вриједности дионица на берзи), или по књиговодственој вриједности, тако и по нето садашњој вриједности очекиваних приноса у будућности, а када су исцрпљене те и друге могућности, онда се то вредновање мора вршити по осјећају.

Изведба повезивања

У принципу, већина власничких повезивања се одвија по претходном споразуму који се закључује између managementa и органа управљања предузећа која се повезују. Иницијатива за повезивање може бити пријатељска (добронамјерна) или душманска (са циљем уништавања другог предузећа). Логично је да се management и органи предузећа противе таквој (душманској) иницијативи за повезивање, схватају је као присилу и настоје да се томе одупру. За одвраћање освајача користе се сљедеће тактике (Rue – Holland 1986, 191; у М.Тавчар 2002, 202):

<i>Тактика</i>	<i>Садржај</i>
Самозаштита (енгл. self-protection)	<ul style="list-style-type: none"> Помоћ и наклоњеност правних и финансијских специјалиста за куповине и припајања предузећа.
Противнапад (енгл. Pac-Man)	<ul style="list-style-type: none"> Значајне куповине власничких удјела, обично дионица предузећа – освајача.
Самооткуп (енгл. Self-tender)	<ul style="list-style-type: none"> Предузеће понуди дионичарима да откупе њихове улоге, а не да то уради освајач.
Разводњавање (енгл. Dilution)	<ul style="list-style-type: none"> Емитовање великог додатног пакета приоритетних дионица ради разводњавања гласачке снаге дионица, које су већ на тржишту.
Грабежљивац (или ајкула – морски пас) који одбија (енгл. Shark repellent)	<ul style="list-style-type: none"> Промјена статута, која продужава мандат надзорног одбора или managementa или једног и другог. Промјена статута, тако да је за власнички приступ потребна изузетно велика већина гласова. Пренос предузећа у другу државу гдје закони отежавају планирано подјармљивање.
Бијели принц (енгл. White prince)	<ul style="list-style-type: none"> Management потражи прихватљивијег купца који понуди бољу цијену. Management прекомјерно задужи предузеће. Предузеће откупљује дионице од освајача по цијени која је знатно изнад тржишне.
Тровање (енгл. Poison pill)	
Слатка (љубоморна) одмазда (енгл. Greenmail)	

Многа власничка повезивања нису била успјешна или нису дала очекиване резултате. Предувјет за успјешну куповину или припајање предузећа је брижљиво планирање преласка из стања прије у стање након повезивања, које обухвата:

- Удруживање система managementa оба предузећа (рачуноводствених, кадровских, информационих, развојних итд.).

- Прикладна аутономност купљеног или припојеног предузећа је најбоља гаранција за сарадњу постојећег managementa, који у успјешним предузећима зна како треба планирати, организовати и овладавати предузеће.

- Овлаштења и одговорности које ће важити између managementa купљеног или припојеног предузећа и managementa предузећа које је купило или припојило (прво) предузеће.

- Награђивање managementa купљеног или припојеног предузећа.

- Култура купљеног или припојеног предузећа (на првом мјесту је: тактичност и права мјера стрпљивости према донекле различитим вреднотама, обичајима, поступцима, унутарњим односима).

Цитирани аутори наводе седам темељних грешака код куповине предузећа:

1. пристанак на превисоку цијену,
2. слијепо вјеровање да ће коњукура вјечно трајати,
3. куповине без претходних анализа и оцјена,
4. куповине које превише шире мисију предузећа,
5. куповине које су превелики залагај за предузеће (купца),
6. куповина предузећа са битно другачијим културама,
7. очекивање да ће кључни manageri остати у купљеном предузећу.

3.6. Редифинисање политике

Када је извршено формирање скупине предузећа или када су настале значајне промјене у његовој конфигурацији услед спајања и/или припајања других, до тада самосталних предузећа, потребно је редифинирати све елементе политике, како на нивоу централног (матичног, надређеног, кровног) предузећа, тако и на нивоу предузећа кћери (подређених) предузећа. Ако предузеће има већи број нивоа предузећа кћери, потребно је редифинирати политику и за сваки од тих нивоа власнички повезаних предузећа.

Први елеменат од кога се треба поћи је редифинирање визије скупине предузећа на нивоу центра (кровног предузећа). Из заједничке представе о кровном предузећу и визије тог предузећа слиједи одређивање сврха – темељних и најтрајнијих циљева предузећа. Те сврхе, односно темељни најтрајнији циљеви предузећа треба да су прихватљиви за већину најзначајнијих учесника предузећа, те да их је могуће мјерити по одабраним мјерилима успјешности.

Досадашња искуства из дјеловања управних савјета и управних одбора код нас су скромна, али се показало да је поновно одређивање сврха и мјерила успјешности, мада неопходно, веома тешко, јер:

- management и управљачи центра (кровног, матичног) предузећа још увијек нису довољно свјесни тога колико су неопходна примјерена мјерила успјешности за одговарајуће вредновање учинковитости и успјешности дјеловања укључених (овисних, подређених предузећа) као основе за распоређивање ресурса;

- managementi подређених предузећа (што због незнања, што због посебних интереса) очекује да би одређивање сврха и мјерила успјешности могло да се одвија по преживјелој самоуправној пракси са цјенкањем између надређеног и подређених предузећа.

Мјерила успјешности су основно оруђе за вредновање и избор стратегије, које настају у скупини предузећа. Темељно полазиште за економско вредновање је упоређивање уложака (жртава) у одређену активност (дјелатност) са учинцима (резултатима) који настају вршењем те дјелатности. Тај опћи поступак економског вредновања важи и за вредновање стратегија, гдје се упоређују потребна улагања за остваривање (реализовање) одређене стратегије са резултатима који се очекују од њеног остваривања. Са тим се добије мјера економске учинковитости и успјешности вредноване стратегије. Конкретан израз те мјере овиси од употребљене мјерне јединице предвиђених или планираних улагања и резултата остваривања. Вјероватно да ће у већини случајева изабрана мјерила бити усмјерена на што већу рентабилност уложених ресурса (капитала, знања итд.) уз одређени ниво ризика у одређеном временском оквиру (краткорочно, дугорочно).

Носиоци сновања стратегије су менаџери предузећа. Концепт партиципативног вођења (managementa) диктира да у сновању политике (и стратегије) предузећа треба да учествује што већи број менаџера из разних дијелова и хијерархијских нивоа предузећа. Међутим, у реализовању те идеје долази до бројних изведбених и суштинских тешкоћа, посебно због различитости менаџера из разних програма предузећа. Због тога, стратегију обично снује ужа скупина менаџера, а шира скупина је разматра, допуњује и на крају усвоји.

Четири концепта судјеловања у процесу снувања стратегије по D.Aacker (1988, 22-38) су:

- одоздо према горе (сновање извире из предузећа кћери, добра страна му је што су носиоци програма непосредно укључени у процес сновања, а недостатак тако заснованих заједничких стратегија предузећа је то што су оне само збир стратегија програма, којима често недостаје заједничка визија;

- одозго према доле (стратегије заснује managerski врх центра, односно матичног предузећа, оне одражавају тежње, вредноте и очекивања ограниченог круга managera, који за те стратегије покушавају придобити ниже нивое managementa, такође и предузећа кћери – предност овог концепта је јединственост и далековидност визије и мисије, а слабост тога је што су изгубљене иницијативе и стваралаштво носилаца програма);

- интерактивно сновање (процес се одвија у више корака између топ managementa и нижих нивоа манагемента, дакле између центра или матичног и предузећа кћери, добра страна таквог приступа је што су менаџери свеобухватно укључени у тај процес, али је тешко овладавати тако комплексан процес сновања и у току усклађивати неизбјежне супротности између појединих managera);

- полуаутономно сновање (топ management одреди главне смјернице и визију предузећа, а менаџменти предузећа кћери снују властите стратегије, које ће бити прихваћене ако су довољно складне са смјерницама и визијом). Тако обликоване стратегије су:

- по садржају (M.Porter 1980, 34-46): стратегија ниских трошкова, умјерених цијена и великог тржишног учешћа; стратегија диференцирања, можда нешто виши трошкови и цијене, те мањи дио цјелокупног тржишта; додатна стратегија усредоточена је само на поједина тржишта;

- динамичке: стратегије раста, стабилности и опадања (грчења).

4. СТУПАЊ УТИЦАЈА НАДРЕЂЕНОГ ПРЕДУЗЕЋА НА ПОДРЕЂЕНА ПРЕДУЗЕЋА

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

4.1. Улога и задаци managementa кровног предузећа (централе)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4.3. Одређивање центра учинковите улоге вођења

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

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

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

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

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

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

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

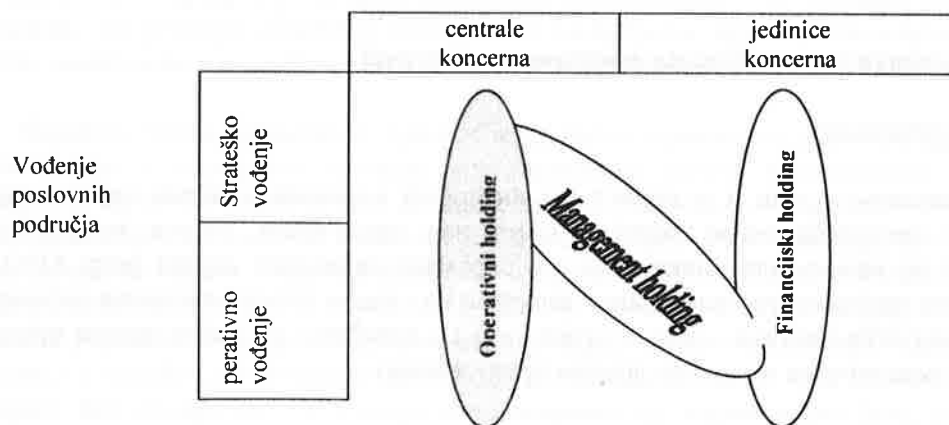
Слика 4.3.1. – Утицај величине вертикалног и хоризонталног усклађивања (примјери), према H.Hungenberg, 1992

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

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

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

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



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

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

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

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

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

4.4. Инструменти за овладавање повезаних предузеца

Власничко управљање

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

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

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

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

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

Уговори о овладавању

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

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

Индивидуални уговори managera

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

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

ЗАКЉУЧАК

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

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

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

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

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

ЛИТЕРАТУРА:

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

ПОМОЋ МЕЂУНАРОДНИХ ФИНАНСИЈСКИХ ИНСТИТУЦИЈА ЗА ОПОРАВАК ПОСТКОНФЛИКТНЕ ЕКОНОМИЈЕ БиХ

Резиме

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

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

Увод

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

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

1. Економија и политика иностране помоћи и њена ефикасност

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2. Помоћ МФИ постконфликтним земљама

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3. Начин упућивања и имплементација помоћи у постконфликтној БиХ

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

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

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

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

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

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

Фрагментација донаторских напора се види као огледало фрагментације влада пријема.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Закључак

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

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

Литература:

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

THE UNIVERSITY OF CHICAGO
DEPARTMENT OF THE HISTORY OF ARTS
AND ARCHITECTURE

THE UNIVERSITY OF CHICAGO
DEPARTMENT OF THE HISTORY OF ARTS
AND ARCHITECTURE

THE UNIVERSITY OF CHICAGO
DEPARTMENT OF THE HISTORY OF ARTS
AND ARCHITECTURE

THE UNIVERSITY OF CHICAGO
DEPARTMENT OF THE HISTORY OF ARTS
AND ARCHITECTURE

THE UNIVERSITY OF CHICAGO
DEPARTMENT OF THE HISTORY OF ARTS
AND ARCHITECTURE

THE UNIVERSITY OF CHICAGO
DEPARTMENT OF THE HISTORY OF ARTS
AND ARCHITECTURE

THE UNIVERSITY OF CHICAGO
DEPARTMENT OF THE HISTORY OF ARTS
AND ARCHITECTURE

THE UNIVERSITY OF CHICAGO
DEPARTMENT OF THE HISTORY OF ARTS
AND ARCHITECTURE

THE UNIVERSITY OF CHICAGO
DEPARTMENT OF THE HISTORY OF ARTS
AND ARCHITECTURE

THE UNIVERSITY OF CHICAGO
DEPARTMENT OF THE HISTORY OF ARTS
AND ARCHITECTURE

THE UNIVERSITY OF CHICAGO
DEPARTMENT OF THE HISTORY OF ARTS
AND ARCHITECTURE

THE UNIVERSITY OF CHICAGO
DEPARTMENT OF THE HISTORY OF ARTS
AND ARCHITECTURE

THE UNIVERSITY OF CHICAGO
DEPARTMENT OF THE HISTORY OF ARTS
AND ARCHITECTURE

THE UNIVERSITY OF CHICAGO
DEPARTMENT OF THE HISTORY OF ARTS
AND ARCHITECTURE

THE UNIVERSITY OF CHICAGO
DEPARTMENT OF THE HISTORY OF ARTS
AND ARCHITECTURE

THE UNIVERSITY OF CHICAGO
DEPARTMENT OF THE HISTORY OF ARTS
AND ARCHITECTURE

THE UNIVERSITY OF CHICAGO
DEPARTMENT OF THE HISTORY OF ARTS
AND ARCHITECTURE

THE UNIVERSITY OF CHICAGO
DEPARTMENT OF THE HISTORY OF ARTS
AND ARCHITECTURE

Радован Ковачевић, доктор економских наука,

Научно звање: редовни професор, научни саветник

Стручна спрема: докторат економских наука

Научни интерес: међународна економија

Запослење: Привредна комора Србије, 11000 Београд, Теразије 23

Тел. 063 238 055

e-mail: radovank@eunet.yu

ЛИБЕРАЛИЗАЦИЈА СПОЉНЕ ТРГОВИНЕ И ПЕРФОРМАНСЕ ТРГОВИНСКОГ БИЛАНСА СРБИЈЕ

Резиме

Либерализација спољне трговине довела је до пораста трговинског дефицита Србије. Да би се повећао извоз Србије потребно је да се спроведе реструктурирање домаће производње у складу са увозним захтевима светског тржишта. Ово неће моћи да се оствари без већег прилива страног капитала у виду нове опреме и савремене технологије. Предуслов за повећан прилив страног капитала је већа политичка и макроекономска стабилност. У спровођењу мера економске политике мора се већа пажња посветити финансирању производње намењене извозу, кредитирању и осигурању извоза као и извозној промоцији. Јачање улоге малих и средњих предузећа у домаћој привреди и њихово повезивање са ланцима испорука делова и склопова у оквиру транснационалних компанија, може знатно допринети повећању одрживог извоза Србије. Потписивање Споразума о слободној трговини (ЦЕФТА) отвара могућности за повећање извоза Србије у земље региона, мада се може очекивати и пораст увозне конкуренције на домаћем тржишту. Даље отклањање нецаринских препрека у међусобној трговини земаља ЦЕФТА споразума може допринети порасту спољне трговине свих земаља у региону.

ЈЕЛ класификација: Ф13, Ф14, Ф32, Ф43

Кључне речи: либерализација, извоз, стране директне инвестиције, приватизације, реструктурирање

1. Уводне напомене

Значајна либерализација спољне трговине Србије након 2000. године представља једно од главних обележја спољнотрговинске политике Србије. Оживљавање спољне трговине је регистровано од краја 2000. године, а томе је знатно допринело укидање квантитативних ограничења и других крутих инструмената спољнотрговинске политике. Захваљујући либерализацији трговине из 2001. године дошло је до значајног пораста увоза, тако да динамика његовог раста знатно надилази динамику раста робног извоза све до 2005. године (у 2006. години увоз Србије је имао мању динамику у односу на извоз). Последица

ове неуједначене динамике је повећање трговинског дефицита Србије. Да би се створили услови за ширење трговине, често се истиче потреба смањивања „трошкова границе“, повећање конкурентности извоза и стварање уједначених услова трговине у зони слободне трговине у земљама југоисточне Европе. На подручју царинске заштите указује се на потребу координиране даље либерализације у процесу приступања Светској трговинској организацији (СТО) и Европској унији (ЕУ). Даља стандардизација и примена механизма заштите домаћег тржишта у складу са правилима СТО треба да буде главни правац хармонизације спољнотрговинске политике земаља у региону. У овом раду се указује на домете и ефекте досадашње либерализације спољне трговине Србије, уз предлог мера за повећање извоза Србије у наредним годинама.

2. Либерализација спољне трговине Србије и оцене иностраних институција

Захваљујући либерализацији спољне трговине Србије после 2000. године дошло је до значајног повећања токова спољне трговине. Укупна робна размена с иностранством у 2006. години била је скоро четири пута већа од вредности робне размене у 2000. години. Динамичнији раст увоза од извоза довео је до ширења трговинског дефицита. Смањивањем просечног царинског оптерећења увоза повећана је конкуренција на домаћем тржишту. Хармонизација царинске номенклатуре и царинских стопа са ЕУ треба да олакша закључивање споразума о стабилизацији и придруживању са ЕУ, као и ступање у чланство СТО. На либерализацију трговине се гледа као на механизам који треба да доведе до јачања извозне мотивације предузећа, путем смањивања трошкова трговине. Новија анализа Светске банке показује да ја Србија на том подручју остварила значајан напредак. То се може закључити према подацима табеле 1.

Према трошковима и процедурама извоза и увоза стандардизоване робне испоруке (један робни контејнер) запажа се да је Србија остварила у 2006. години значајан напредак у односу на стање из 2005. године. Наиме, број захтеваних извозних докумената (6) мањи је од просека за регион југоисточне Европе (7,4), али је још знатно већи од просека земаља ОЕЦД (4,8). Међутим, према броју дана потребних да би се реализовао извоз, Србија се са 11 дана приближила земљама ОЕЦД (10,5 дана), док је просек региона од 29,2 дана знатно већи од стања у Србији. Такође, укупни трошкови извоза Србије по контејнеру (1240 долара) су мањи од просека за регион (1450 долара), при чему Босна и Херцеговина и Македонија имају мање трошкове од Србије. Ипак, најниже трошкове извоза имају земље ОЕЦД (811 долара).

Табела 1.

Трошкови и процедуре извоза и увоза стандардизоване робне испоруке

Показатељи	Србија	БиХ	Хрватска	Макед.	Регион	ОЕЦД
Извозна документа (број)	6	5	7	10	7,4	4,8
Потребно време за извоз (дана)	11	22	26	32	29,2	10,5
Трошкови извоза (УСД долара по контејнеру)	1240	1150	1250	1070	1450	811
Увозна документа (број)	8	7	9	10	10	5,9
Потребно време за увоз (дана)	12	25	18	35	37,1	12,2
Трошкови увоза (УСД долара по контејнеру)	1440	1150	1250	1070	1589	883

Извор: The World Bank, Doing Business 2007: How to Reform, Washington, 2006.

Број захтеваних докумената при увозу у Србију је 8, што је мање од просека региона (10), али више од просека земаља ОЕЦД (5,9). Посебно се запажа да је потребан број дана за увоз у Србију (12) чак мањи и од просека за увоз у земље ОЕЦД (12,2), и знатно мањи од просека региона (37,1 дан). И трошкови увоза у Србију (1440 долара по контејнеру) су мањи од просека за регион (1589), али су већи од трошкова увоза у земље ОЕЦД (883 долара).

Захваљујући овим унапређењима на подручју „трошкова границе“, Србија је побољшала свој ранг за 91 поен, па је према обележју „прекогранична трговина“ у 2006. години рангирана на 51 месту, док се према истом обележју у 2005. години налазила на 142 месту од 175 посматраних земаља. Захваљујући, пре свега, овом побољшању Србија је према систематизацији Светске банке побољшала своју укупну позицију скочивши са 95 места, на којем се налазила 2005. године, на 68 место у 2006. години (табела 2.).

И према обележју добијања кредита, Србија је забележила побољшање на ранг листи за 63 места (скок са 96 на 33 место). Значајнији негативан помак је остварен код запошљавања радника и оснивања предузећа. Упркос томе, споменута побољшања су била довољна да надокнаде регистрована погоршања, тако да је укупан резултат значајно позитиван¹.

Мада је Србија остварила видне успехе, према оценама Светске банке, она се ипак није нашла међу првих 10 земаља водећих реформатора у 2005/2006. години. Наравно, то не би требало да обесхрабри иницијативе Србије на плану даљег смањивања трошкова везаних за прелазак границе у извозу и увозу. Напротив, уколико будемо радили на даљем смањивању трошкова границе и отклањању нецаринских баријера, утолико ћемо моћи да рачунамо на дубљу интеграцију Србије у земље региона, а и у светску привреду у целини. Овај вид либерализације би такође позитивно деловао на већи прилив страних директних инвестиција мотивисаних да производњу реализују у извозу.

Табела 2.

Ранг Србије према критеријумима Светске банке

	Ранг 2005	Ранг 2006	Промена ранга
Свеукупно	95	68	+27
Оснивање предузећа	43	60	-17
Пословање са дозволама	158	157	+1
Запошљавање радника	43	73	-30
Регистрација власништва	104	110	-6
Добијање кредита	96	33	+63
Заштита инвеститора	58	60	-2
Плаћање пореза	65	64	+1
Прекогранична трговина	142	51	+91
Спровођење уговора	74	76	-2
Затварање предузећа	100	103	-3

Извор: *The World Bank, Doing Business 2007: How to Reform, Washington, 2006.*

¹ Светски економски форум рангира Србију на 87. место од 125 земаља у погледу њене свеукупне конкурентности у 2006. години. Овај ранг уједно представља погоршање за два места у односу на ранг из 2005. године (*World Economic Forum: The Global Competitiveness Report 2006-2007.*, Palgrave Macmillan, 2006).

Истраживање које је спровео ОЕЦД за земље југоисточне Европе (OECD Investment Compact) је такође показало да је у Србији постигнута значајна либерализација спољне трговине – индекс инвестиционих реформи (Инвестмент Реформ Индекс) је у 2006. години имао вредност од 3,5 (вредност индекса се креће у интервалу од 1 до 5) (видети табелу 3.). Ова вредност је мања од истог индекса за БиХ, Хрватску, Албанију и Молдавију, док је једино Румунија имала мању вредност индекса (2,25) од Србије. Дакле, и овај показатељ говори о томе да је Србија учинила видан напредак на подручју либерализације спољне трговине, мада је већина посматраних земаља учинила и веће продоре.

Табела 3.

Либерализација трговине у земљама југоисточне Европе

Индекс либерализације трговине (Investment Reform Index) ОЕЦД								
Албанија	БиХ	Бугарска	Хрватска	БЈР Макед	Молдавија	Црна Гора	Румунија	Србија
4,25	4	3,25	4,75	3,50	4,25	3,50	2,25	3,50

Извор: OECD, *Investment Reform Indexs 2006: Progress in Policy Reforms to improve the Investment Climate in South East Europe*, OECD Investment Compact for South East Europe, 2006.

Налази истраживања ОЕЦД указују да земље југоисточне Европе још увек имају високе нецаринске препреке, укључујући регулисање производа и стандарде, правила порекла производа² и гломазне царинске процедуре. Истиче се да су Бугарска и Румунија најнапредније земље у погледу увођења техничких, санитарних и фитосанитарних стандарда. Треба подсетити да се ради о механизмима заштите домаћег тржишта који су допуштени правилима СТО. За примену ових мера је потребна развијена институционална подршка. Мада су ови механизми заштите уграђени у нови Закон о спољнотрговинском пословању Србије, још увек није у целини изграђена мрежа пратећих институција за њихово ефикасно спровођење. У наведеном истраживању се запажа да Србија и Румунија имају најмања административна ограничења у региону (дозволе, број докумената, трошкови границе)³.

Упркос оствареним резултатима у либерализацији трговине, домаћа предузећа крећи пажњу на недовољну усклађеност процедура рада царинских органа и инспекцијских служби, високе трошкове анализа на граници, недовољну техничку изграђеност граничних прелаза, компликоване процедуре за прибављање дозвола за превоз робе (посебно опасних материја). Олакшавање ових поступака довело би значајног смањивања укупних трошкова преласка границе.

² Правила порекла производа су уједначена у земљама ЦЕФТА споразума, док у робној размени земаља овог споразума са ЕУ важе правила о билатералној кумулацији порекла производа. То у одређеној мери умањује извозне резултате земаља Западног Балкана на тржишту ЕУ, тако би требало инсистирати да се за земље ЦЕФТА споразума у трговини са ЕУ обезбеди регионална кумулација порекла производа.

³ Сличну оцену либерализације спољне трговине даје и Европска банка за обнову и развој. Наиме, оцена либерализације трговинског система у 2006. години је 3,33 од могућих 5 поена. У поређењу са осталим показатељима, већу оцену је добила либерализација цена (4) и приватизација мањих предузећа (3,67) (EBRD, *Transition Report 2006: Finance in transition*, новембар 2006).

3. Царинска заштита

Након 2000. године је дошло до значајног смањивања царинских стопа. У сарадњи са Међународним монетарним фондом (ММФ) и Светском банком, средином маја 2001. године Савезна влада је донела низ одлука у циљу даље либерализације спољне трговине. То су:

- укинута је већина квантитативних ограничења,
- усвојена је нова Царинска тарифа,
- смањене су извозне квоте,
- укинуте су нецаринске мере, уз изузетак од 40 тарифних позиција (од 8500), које се односе на производе од челика, и мере заштите средине, здравља и безбедносни стандарди, као и мере заштите националне безбедности.

Било је предвиђено да се задржана квантитативна ограничења, која се односе на увоз челика, постепено укину у складу са програмом либерализације индустрије челика. У сваком случају, биле је предвиђено да ће се ова ограничења укинути у вези са приступањем Србије и Црне Горе СТО.

Тада усвојена царинска тарифа имала је шест царинских глава са стопама 1,5; 10; 15; 20 и 30%. Просечно непондерисано увозно оптерећење смањено је са 14 на око 9,4%.

Извозне квоте су задржане само за 30 тарифних позиција, пшеницу, кукуруз, живе животиње и шећер.

Због наведених мера, рејтинг трговинске рестриктивности СРЈ, који објављује ММФ, побољшан је са "8" на "5". Овде треба имати у виду да овај рејтинг утиче на одлуке страних инвеститора да пласирају своја средства у привреду једне земље. То се посебно односи на институционалне инвеститоре који желе да буду сигурни у могућност повлачење средстава из земље где су пласирани. Међутим, ММФ не води рачуна о проблемима са којима се суочава привреда уколико пребрзо либерализује увоз, посебно у случајевима дугогодишње изолације од утицаја светског тржишта.

У то време је било пројектовано да се након окончања процеса хармонизације царинске тарифе Србије и Црне Горе, непондерисана царинска стопа сведе на испод 7%. То би, уједно, био ниво царинске заштите за разговоре о чланству у СТО.

Новим Законом о Царинској тарифи у Србији јула 2005. године, извршено је усклађивање са Хармонизованим системом (ХС) 2000/2002 Светске царинске организације и Комбинованом тарифом ЕУ из 2005. године, пре свега у погледу номенклатуре. Као последица ових усклађивања, број тарифних ознака је повећан са 8554 на 10228. При томе су све позиције у потпуности усаглашене са СЦО и ЕУ. Због пораста броја тарифних позиција, процентуално учешће нових позиција је 52,25%. Већина нових позиција је са царинском стопом од 20 до 30%, што је довело до повећања нивоа просечне царинске стопе са 7,37% на 8,89%. Током 2007. године се очекује додатно усклађивање Царинске тарифе са Комбинованом тарифом ЕУ. Полазећи од постојећег царинског оптерећења, даљу либерализацију царинске заштите треба ускладити са преговорима о стабилизацији и придруживању ЕУ и преговорима за учлањење у СТО, при чему би либерализација могла да се одвија у следећим правцима:

- постепено смањивање просечног прописаног царинског оптерећења,
- смањивање дисперзије царинских стопа на ниво од 3% до 20% (горњи плафон).

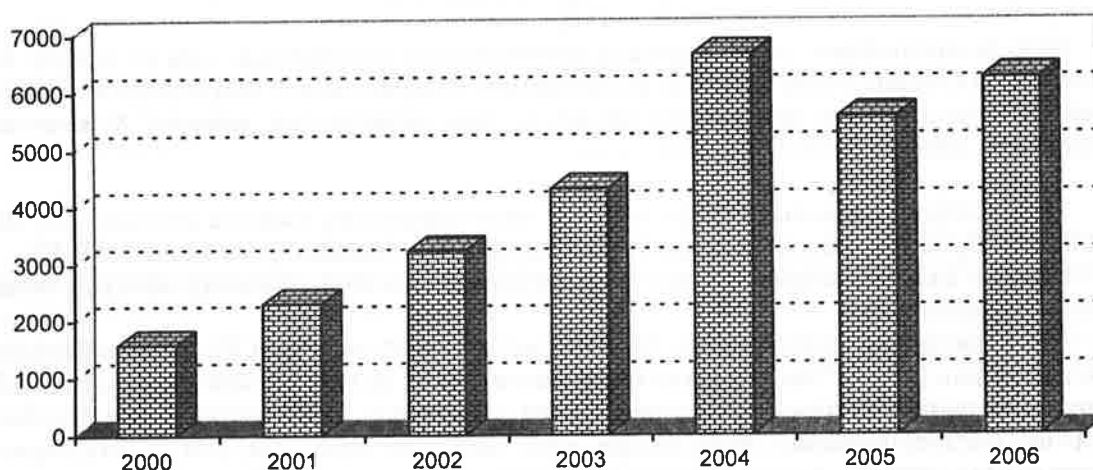
4. Карактеристике спољне трговине Србије

Након нормализације економских односа с иностранством, уз либерализацију спољне трговине, уследио је пораст вредности робне размене Србије с иностранством. Вредност укупне робне размене у 2005. била је три пута већа од вредности робне размене у 2000. години (по текућим ценама и девизном курсу). Увоз је у истом периоду растао динамичније од извоза, тако да је формиран висок трговински дефицит (скоро 18 млрд. долара у периоду 2004-2006. године). Размере трговинског дефицита можемо сагледати на графикону 1.

Графикон 1.

Трговински дефицит Србије у периоду 2000-2006. године

У млн. Долара

Извор: НБС, *Статистички билтен НБС*, јануар-фебруар 2007, стр. 52

Главна линија обуздавања трговинског дефицита у наредним годинама мора бити повећање извоза. Разлози недовољног раста извоза су: неодговарајућа структура и недовољан обим домаће производње конкурентне на светском тржишту, неусклађеност квалитета и других неценовних перформанси са захтевима светске тражње, недовољан ценовна конкурентност у извозу и неповољна структура извоза, недовољно финансирање извоза, већа заинтересованост инвеститора из иностранства за домаће тржиште него за извоз и др.

Слика скромних извозних резултата Србије намеће се и на основу података табеле 4. Према подацима табеле 4 запажа се да је учешће извоза робе и услуга Србије и Црне Горе у бруто домаћем производу (БДП) у 2005. години износило 26,9%, што је знатно мањи удео у односу на остале земље приказане у овој табели. Мађарска, Словенија и Бугарска су имале учешће преко 50%, Хрватска 47,1%, Македонија 45,1%, БиХ 36,2%, док је једино Албанија са уделом од 21,8% имала мање учешће од Србије и Црне Горе. Лако се уочава да су највећи напредак у повећању удела извоза робе и услуга у БДП имале Мађарска од 26,4% из 1993. на 66,4% у 2005. години, и Бугарска од 38,2% у 1993. на 60,8% у 2005. години⁴.

⁴ ММФ скреће пажњу на повезаност великог трговинског дефицита Србије са релативно ниским коефицијентом инвестирања у поређењу са другим земљама централне и југоисточне Европе. Истиче се да су фиксне инвестиције у Чешкој Републици у периоду 1995-97. износиле 31% ГДП, а у Словачкој Републици 32-36% ГДП између 1996. и 1998. године. Касније се посматрано учешће стабилизovalo на 26-27% ГДП. У

Табела 4.

Учешће извоза робе и услуга у бруто домаћем производу (БДП)

У процентима

	1993.	2002.	2005.
Мађарска	26,4	65,4	66,4
Словенија	58,8	57,9	64,6
Бугарска	38,2	53,1	60,8
Хрватска	52,4	45,3	47,1
Македонија	46,7	38,0	45,1
БиХ		24,5	36,2
Србија и Црна Гора		20,7	26,9
Албанија	15,4	18,9	21,8

Извор: Подаци Светске банке преузети са <http://web.worldbank.org> дана 31.05.2007. године

Пораст робног извоза у наредним годинама представља наглашену потребу домаће привреде ради смањивања дефицита робне размене. Ова потреба је у директној вези са креирањем задовољавајућег девизног потенцијала за уредно плаћање увоза и сервисирање спољног дуга. На основу података табеле 5 запажа се да је спољни дуг Србије крајем 2005. године износио 15,5 млрд. долара⁵, и да је представљао 62,8% БДП у тој години, односно 251% извоза робе и услуга. Према првом показатељу Србија није спадала у групу високо задужених земаља, док по другом јесте. Отплата дуга у истој години је достигла 19% извоза робе и услуга, што скреће пажњу на терет отплате дуга у наредним годинама.

Табела 5

Извоз робе и услуга и спољни дуг Србије

У млн. долара и %

	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.
Извоз робе и услуга*	2.435	2.961	3.965	5.181	6.156
Спољни дуг*	11.124	11.229	13.574	14.098	15.467
БДП*	10.619	14.282	18.919	22.440	24.625
Дуг/БДП (у%)**	104,8	78,6	71,8	62,8	62,8
Дуг/извоз робе и услуга (у%)**	456,9	379,2	343,0	272,1	251,2
Девизне резерве/увоз робе и услуга (у месецима)**	3,1	4,5	5,3	4,4	6,0
Отплата дуга/БДП (у%)	0,9	1,5	2,1	4,2	4,8
Отплата дуга/извоз робе и услуга (у%)	3,7	7,1	10,0	18,0	19,2

Извор: * НБС, *Статистички билтен*, август 2006, стр. 48, 49; ** НБС, *Економски преглед*, јул 2006, стр. 83

Бугарској су фиксне инвестиције у 2005.г. достигле 24% ГДП, а у Румунији у истој години 23%. Оцењује се да су фиксне инвестиције у Србији порасле након 2000. године, мада је то, по запажању ММФ, још увек низак ниво од 19% ГДП у 2004. години. Закључује се да је ниска капитална интензивност производње у Србији последица ниског коефицијента инвестирања (IMF, *IMF Country Report No. 06/382*, Washington, октобар 2006, стр. 10.)

⁵ Спољни дуг Србије је крајем марта 2007. године износио 18,9 млрд. долара (податак преузет са <http://www.nbs.yu> дана 31.05.2007 године). Од овог износа 10,9 млрд. долара се односи на комерцијалне кредите. Спољни дуг државе (део јавног дуга) крајем марта 2007. године је износио 6,3 млрд. долара, а индиректне обавезе државе (гаранције за кредите јавних предузећа) 1,1 млрд. долара (подаци о јавном спољном дугу су преузети из Министарство финансија, *Билтен јавних финансија за месец март*, 2007, сс. 50-51.)

Значајан део дефицита трговинског биланса Србије у протеклих неколико година је покривен суфицитом текућих трансфера, чије две главне компоненте чине нето прилив дознака наших радника и исељеника из иностранства и нето откупа ефикасности од грађана. Овом позитивном салду свакако треба додати и бесповратне трансфере (инострана помоћ)⁶. Захваљујући овом позитивном нето девизном приливу, салдо биланса текућих трансакција платног биланса Србије има знатно мањи негативан износ⁷. Негативан биланс текућих трансакција Србије последњих година више је него покривен нето приливом СДИ и кредитима из иностранства, тако да је дошло до континуираног раста девизних резерви НБС, које су крајем децембра 2006. године достигле око 12,6 млрд. долара⁸. Девизне резерве у 2005. години су достигле шест месеци увоза робе и услуга (овај показатељ је у 2006. години достигао десет месеци). Динамичан раст девизних резерви је последица великог прилива комерцијалног капитала у домаћу привреду. Након повећања обавезне резерве на кредите из иностранства, крајем 2006. године се региструје пораст директног задуживања предузећа у иностранству.

Мада је Србија потписала билатералне споразуме о стварању зоне слободне трговине у југоисточној Европи, који су крајем 2006. године прерасли у јединствен мултилатерални споразум, у 2006. години нису довољно искоришћене извозне могућности у овој зони. Слична ситуација је била и 2005. године, о чему сведоче резултати анкете која је спроведена у земљама западног Балкана са циљем утврђивања конкурентности предузећа. Налази су потврдили да постоје различите оцене о томе колико ова зона побољшава пословне перспективе региона⁹. Анкетирана предузећа су, у погледу ефеката либерализације, била прилични оптимисти. Знатно побољшање трговине због формирања ове зоне је препознало око 25% анкетираних испитаника. Међутим, велики број предузећа је и даље скептичан у погледу очекиваних предности од Зоне слободне трговине – 23% испитаника је рекло да они не предвиђају значајан напредак због ванцаринских баријера које ће наставити да ометају њихов приступ тржиштима југоисточне Европе (ЈИЕ)¹⁰.

Још један важан налаз анкете је да 12% пословне заједнице западног Балкана није информисано о закљученим Споразумима о слободној трговини (12% испитаника из Србије и Црне Горе такође није било обавештено о потписивању ових споразума). Ова чињеница не би требало да се олако занемари и завређује пажњу власти и институција у Србији које су укључене у реализацију регионалних Споразума о слободној трговини.

⁶ Салдо текућих трансфера платног биланса Србије, узимајући у обзир донације, у 2005.г. је достигао 3,6 млрд. долара, а у 2006.г. око 3 млрд. долара (податак за 2005. годину. је из НБС, *Статистички билтен*, децембар 2006, стр. 52, а податак за 2006. годину је преузет са <http://www.nbs.yu/serbian/statistika/index.htm> (консултовано 31.05.2007.)

⁷ Биланс текућих трансакција Србије у 2005. години је био негативан у износу од 2,3 млрд. долара, а у 2006.г. такође је забележен негативан износ од 3,7 млрд. долара (извори су исти као за фусноту 5.)

⁸ Преузето са <http://www.nbs.yu/serbian/statistika/index.htm> дана 31.05.2007. године. Треба имати у виду да се у овом износу налазе и обавезне резерве банака по основу девизних депозита.

⁹ Анкета је урађена у оквиру пројекта ПАРТНЕПС, који је покренула EUROCHAMBRES (видети, EUROCHAMBRES, *Competitiveness of Western Balkan Companies* (Brussels: Eurochambers), 2004.

¹⁰ Поновљена анкета у 2005. години је потврдила да време које се проведе на граници и трошкови царинске процедуре представљају главну препреку трговини у региону. Након тога следи искупише сложена и бирократизована процедура регистрације предузећа, затим технички стандарди, контрола квалитета и заштита потрошача, и на крају, приступ крајњим корисницима. Мада се ради о легитимним нецаринским мерама, у свету се запажа растућа забринутост због коришћења ових мера у многим земљама као техничке препреке за трговину, на једној страни, и покушаја СТО да се меша у регулаторну аутономију, на другој страни (McDonald, Jan, "Domestic regulation, international standards, and technical barriers to trade", *World Trade Review*, Vol. 4, No. 2, 2005, cc. 249-274.)

5. Улога и значај СДИ у привреди Србије

У ситуацији када се на прилив СДИ гледа као на кључни извор пожељног прилива страног капитала треба имати у виду да СДИ могу одиграти одлучујућу улогу у трансформацији производне структуре привреде¹¹ и трансферу знања. Оне могу знатно побољшати извозне перформансе привреде, посебно ако се ради о "вертикалном" типу инвестиција¹². 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 одликовати и мере подстицања њиховог прилива. То је посебно значајно ако се има у виду да је досадашњи прилив СДИ изван процеса приватизације прилично скроман. Почетком 2007. године у Србији се запажа да страни инвеститори све више предност у набавкама инпута (сировине, компоненте, полупроизводи) дају страним испоручиоцима или филијалама исте транснационалне компаније из иностранства. Домаћи испоручиоци су принуђени да смањују производњу а тиме и запосленост, или да пронађу тржиште у извозу. Демекас и остали¹³ су анализирали 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. Ови аутори сматрају да Србија и Црна Гора имају много веће потенцијале за привлачење СДИ изван процеса приватизације, у односу на постојеће перформансе. Ако се посматра укупни прилив СДИ по становнику у периоду 1989-2005. године уочава се да је у Хрватској износио 2376 долара, у Бугарској 1575 долара, у Румунији 1110 долара, у Црној Гори 1024 долара, и у Србији 725 долара¹⁴. Нето прилив СДИ у Србији у 2006. години је достигао 4,4 млрд. долара, што је знатно више од очекиваног (продаја Мобтела је знатно допринела њиховом високом приливу)¹⁵. Мада су предузећа, која су током процеса приватизације прешла у руке иностраних

¹¹ Анализа узорка земаља у развоју, коју је извршио Shafaeddin (Shafaeddin Mehdi, S., *Trade Policy at the Crossroads: The Recent Experience of Developing Countries*, London, Palgrave MacMillan, 2005) је показала да изградња производних капацитета за постизање одрживог извоза и побољшање његове структуре захтева инвестиције. Другачије 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, Alice, *The Rise of "The Rest": Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*, New York: Oxford University Press, 2001, поглавља 4. и 5).

¹² "Хоризонталне" инвестиције углавном имају за циљ домаће тржиште, док "вертикалне" СДИ теже оптималној географској локацији 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 (Navaretti, Giorgio, B., and Antony J. Venables, *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 2004). Међутим, постоје и докази да се новији пораст СДИ у земљама у развоју дугује вертикалним СДИ (Hanson Gordon, Raymond J. Mataloni, and Matthew J. Slaughter, *Expansion Strategies of the U.S. Multinational Firms*, NBER Working Paper No. 8433, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research, 2001); Markusen, James, R. M., and Keith E. Maskus, *Discriminating Among Alternative Theories of the Multinational Enterprise*, NBER Working Paper No. 7164, Cambridge, (MA: National Bureau of Economic Research), 1999.

¹³ Demekas, Dimitri G., Balász Horváth, Elina Ribakova, and Yi Wu, *Foreign Direct Investment in Southeastern Europe: How (and How Much) Can Policies Help?*, IMF Working Paper wp/05/110 (Washington: International Monetary Fund), 2004.

¹⁴ Наведено према EBRD, *Transition Report 2006: Finance in transition*, London: EBRD, 2006, табела А.2.7., стр. 38.

¹⁵ Подаци о приливу СДИ су преузети са <http://www.nbs.yu/serbian/statistika/index.htm> дана 31.05.2007. године.

власника, почела да показују боље пословне карактеристике од домаћих 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.

Прилив СДИ је позитиван за домаћу привреду, али треба истаћи да се до сада углавном ради о преузимању предузећа, а знатно мање о уносу нове технологије и новим (гринфилд - греенфиелд) инвестицијама. До сада су страни инвеститори били заинтересовани за преузимање предузећа у примарној преради (челик, метали и неметали, цемент, и др.), као и за инвестирање у трговину, банкарство и осигурање. Постизање економије обима производње захтева све шире тржиште, тако да се може очекивати да ће страна предузећа у земљи у будућности бити све више принуђена да извозе у циљу реализације повећане производње. У годинама које долазе, прилив гринфилд и браунфилд (бровнфиелд) инвестиција треба да постане главни канал прилива иностраног капитала.

6. Мере и активности за повећање извоза Србије

Повећање извоза Србије намеће се као неминовност због неопходног смањивања дефицита трговинског биланса и пораста извозних прихода зарад избегавања кризе спољне ликвидности. У циљу повећања извоза у 2007. години потребно је предузети низ активности и мера. Навешћемо неке од ових мера.

1. Постојећа структура привреде не омогућује пораст одрживог извоза, па се на прилив СДИ гледа као на главни извор новог инвестирања које би довело до промене производне и извозне структуре.
2. Да би се то постигло потребно је да се *побољша инвестициона клима у земљи*, уз додатно стимулисање прилива СДИ у оне секторе који могу ду буду окосница извоза у наредним годинама.
3. У новије време се примећује да приватизована предузећа у Србији у рукама странаца почињу да супституишу домаће испоруке сировина, делова и компоненти набавакама из иностранства. Због тога је потребно да се темељније сагледају последице ове појаве и благовремено предузму потребне мере у циљу ефикаснијег укључивања домаћих испоручилаца у ланце међународних испорука, односно у производне и трговинске ланце транснационалних компанија.
4. Да би се појачао постојећи темпо раста робног извоза¹⁶ и повећала конкурентност домаћих предузећа на иностраном тржишту, потребно је да се *ојача финансијски потенцијал Агенције за кредитирање и осигурање извоза*.
5. Сем тога, неопходно је да се у буџету предвиде значајнија средства за *промоцију домаће привреде у иностранству као и за снажније финансирање истраживања и развоја у домаћим предузећима*.
6. Треба имати у виду да *продужена политика реалне апрецијације девизног курса динара не би деловала подстицајно на извоз већ би напротив стимулисала увозне токове*.
7. *Ни рестриктивна монетарна политика не делује стимулативно на извоз јер смањује расположиви кредитни потенцијал комерцијалних банака за финансирање производње, а уједно подржава високе активне каматне стопе банака*.

¹⁶ Робни извоз Србије у 2006. години је достигао износ од 6,5 млрд. долара, и порастао је за око 30% у односу на 2005. годину (у 2006. години у извоз Србије је укључен и извоз у Црну Гору, што није случај у 2005. години. Ако би се у робни извоз Србије у 2005. укључио и извоз у Црну Гору, онда би повећање извоза у 2006. години било мање од 30%). Захваљујући овој тенденцији, покривеност увоза извозом у у 2006. години је достигла 51%, што је знатан пораст у односу на раније године.

8. Техничке препреке у трговини знатно доприносе повећању трошкова, што умањује извозне зараде. Макроекономска ограничења раста конкурентности домаћих предузећа на иностраном тржишту прати и низак технолошки ниво извозних производа и све теже испуњавање стандарда у земљама ЕУ. Процес приватизације отвара могућности за увођење квалитетнијег управљања у приватизованим предузећима и њихово повезивање са каналима трговине у оквиру мултинационалних компанија.
9. Даље усаглашавање домаћих стандарда са стандардима ЕУ, формирање извозних кластера, помоћ државе за добијање различитих сертификата за извоз, представљају активности које би могле да знатно унапреде извоз Србије у 2007. години.
10. Томе треба придружити и формирање пословне агенције државе која би континуирано пружала информације и помоћ домаћим малим и средњим предузећима да се укључе у међународне ланце производње (производња делова, компоненти, склопова и подсклопова).
11. ЦЕФТА споразума о зони слободне трговине у југоисточној Европи, свакако ће проширити основу за повећање трговине свих земаља чланица, па тиме и Србије.
12. Трансфер савремене технологије значајно би допринео измени производне структуре домаћих предузећа, чиме би се отвориле могућности за повећање извоза. Ипак, због још увек високог инвестиционог ризика главни инвеститори у Србији за сада су мултинационалне компаније које су спремне да прихвате већи ризик, који пружа могућности веће зараде. Ове инвестиције по правилу су више окренуте домаћем тржишту него извозу. Прилив нових инвестиција изван процеса приватизације још увек је ограничен и веома скроман, а управо овај вид инвестиција треба да буде генератор нове производње намењене извозу. Већи прилив ових инвестиција, промена производне и извозне структуре и стабилно макроекономско окружење, повољнија инвестициона клима и снажнији финансијски извори за финансирање производње и извоза, представљају основне предуслове за повећање конкурентности и извоза привреде Србије.

ЛИТЕРАТУРА:

- Amsden, A. (2001) *The Rise of "The Rest": Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*, New York: Oxford University Press.
- Demekas, D.G., B. Horváth, E. 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: International Monetary Fund.
- EBRD (2006) *Transition Report 2006: Finance in transition*, London: EBRD.
- EBRD (2006) *Transition Report 2006: Finance in transition*, London: EBRD.
- EUROCHAMBRES (2004) *Competitiveness of Western Balkan Companies*, Brussels: Eurochambers.
- Hanson G., R.J. Mataloni, and Matthew J. S. (2001) *Expansion Strategies of the U.S. Multinational Firms*, NBER Working Paper No. 8433, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research.
- IMF (2006) *IMF Country Report No. 06/382*, Washington: IMF.
- Markusen, J.R.M., and K.E. Maskus (1999) *Discriminating Among Alternative Theories of the Multinational Enterprise*, NBER Working Paper No. 7164, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research.

McDonald, J. (2005) "Domestic regulation, international standards, and technical barriers to trade", *World Trade Review*, Vol. 4, No. 2.

Ministarstvo finansija Republike Srbije (2006) *Bilten javnih finansija za mesec oktobar*, Beograd: Ministarstvo finansija

Navaretti, G.B., and A.J. Venables (2004) *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton, New Jersey: Princeton University Press.

NBS (2006) *Statistički bilten NBS*, Beograd: NBS

NBS (2006), *Ekonomski pregled*, Beograd: NBS

OECD (2006), *Investment Reform Index 2006: Progress in Policy Reforms to improve the Investment Climate in South East Europe*, Paris: OECD Investment Compact for South East Europe.

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

World Bank (2006) *Doing Business 2007: How to Reform*, Washington: World Bank.

World Economic Forum (2006) *The Global Competitiveness Report 2006-2007.*, Washington: Palgrave Macmillan.

<http://web.worldbank.org> (konsultovano: 31.05.2007.)

http://www.nbs.yu/export/internet/cirilica/80/80_2/platni_bilans/index.html (konsultovano: 31.05.2007.)

Abstract

Trade liberalization has contributed to growth of trade deficit of Serbia. The precondition for growth of Serbian export is restructuring of domestic production in accordance with the import demand of this market. However, increasing of export is not possible without bigger inflow of foreign capital in form of new equipment and modern technology. In implementing measures of economic policy, bigger attention has to be paid to financing production for export, to crediting and insuring export, as well as to export promotion.

Role of small and medium size enterprises has to be stronger in domestic production. Connecting between them and distributive chains of parts and intermediate goods within TNC can contribute to growth of sustainable export of Serbia.

Key words: liberalization, export, FDI, privatization, restructuring

ПОЉОПРИВРЕДНО ЗЕМЉИШТЕ И АГРАРНА ПОЛИТИКА

1. УВОД

Земљиште, ваздух и вода су кључни и за живот човјека незамјенљиви природни ресурси. Њихова количина и квалитет детерминишу живот на земљи. Међу овим ресурсима постоји јака повезаност и међусобна условљеност. Током развоја људског друштва човјек је перманентно мијењао природу прилагођавајући њене изворе својим потребама. У тим промјенама постоје, дакако, одређене границе. Њиховим прекорачењем човјек долази у сукоб са одређеним природним законима, чије нарушавање битно погоршава услове живота на земљи. Све промјене се углавном одвијају на земљишту који је општи предмет рада човјека. Земљиште, поред тога, као спужва упија скоро све честице негативних промјена, насталих у ваздуху и води. На тај начин долази до битних хемијских, физичких и биолошких промјена земљишта. Многи савремени производни процеси емитују врло штетне продукте који релативно трајно погоршавају услове живота биљака, животиња и човјека. Према томе, привредни развој, иако је основни услов развоја друштва, измичући људској контроли, све више погоршава услове човјекова живљења.

У овом раду учињен је покушај да се укаже на значај и специфичности пољопривредног земљишта, његов распоред у оквиру производних јединица, те утицај аграрне политике на тај распоред, односно формирање посједовне структуре. Од аграрно-политичких мјера у социјализму, анализирана је аграрна реформа и њен утицај на промјене власништва и посједовну структуру индивидуалног сектора пољопривреде, а у капитализму, који се тек рестаурира, проблематизирана је реституција власништва над пољопривредним земљиштем. Све је разматрано из аспекта стварања услова за пољопривредну производњу. Пажња је посвећена приватном сектору пољопривреде, јер он поседује око 95% капацитета примарне производње у БиХ. Хронолошки, посебно је анализиран учинак социјализма у четири и по деценије његова постојања, а потом капитализма у повратку.

2. ЗНАЧАЈ ПОЉОПРИВРЕДНОГ ЗЕМЉИШТА

Од настанка пољопривреде до данас, земљиште је најважнији и за сада незамјенљив фактор производње. Међутим, постојећи ниво науке омогућава да се услови који су на земљишту природни, могу постићи и вјештачким путем. Тако се у биотворницама могу вјештачки произвести сви неопходни фактори за узгој биљака. То значи да се конвенционална храна може произвести на неконвенционалан начин. Поред тога, основне компоненте људске хране (бјеланчевине, масти и угљени хидрати) могу се произвести и синтетичким путем. Примјеном савремене технологије храна ће се моћи добити из готово сваке органске материје (дрво, лишће, целулоза, нафта, пољопривредни па чак и градски отпади). То ће бити производња неконвенционалне хране на неконвенционалан начин. Дакле, поред садашњег конвенционалног начина производње хране, постоји могућност да се таква храна произведе и на неконвенционалан начин, као и да се неконвенционална (вјештачка) храна произведе на неконвенционалан начин. С тим у вези намећу се питања: какви су изгледи да се неконвенционални начини производње хране прошире, да таква производња постане масовна или чак доминирајућа и какве би то

реперкусије имало на потребе за пољопривредним земљиштем и на његову улогу у таквој производњи? На путу проширења неконвенционалних начина производње хране, у садашњим условима, стоје најмање двије велике препреке. Једна је економске, а друга здравствене природе.

Производња хране у вјештачки створеним условима или вјештачке хране синтетичким путем врло је скупа¹. Данас око три петине свјетског становништва пати од недовољне исхране, значајан дио гладује, а на десетине хиљада људи свакодневно умире од глади². Истовремено развијене земље (САД, Европска унија и јоше неке) имају проблем вишка, а огроман дио неразвијеног свијета има проблем мањка хране. Проблем светске исхране није, дакле, у немогућности да се довољно произведе, већ првенствено у немогућности неразвијених да купе потребну храну од развијених земаља³. За неразвијене, и не само за њих, скупа је и конвенционално произведена храна. Према томе, ширење неконвенционалних поступака у производњи хране (а што би могло утицати на смањење потреба за пољопривредним земљиштем) за сада не може имати ширу примјену. Прије него што се пређе на такву производњу, треба што више користити снагу природе (сунца, вјетра, воде, земљишта) и развијати економски јефтинију производњу, што је један од основних принципа економије.

Друга препрека ширењу неконвенционалних поступака у производњи хране је здравствена компонента саме хране. Данашња, нарочито интензивна, пољопривреда и савремена прехранбена индустрија дају храну увелико загађену⁴. Хемизација пољопривреде, која се испољава у све већој потрошњи вјештачких ђубрива и средстава за заштиту и убрзање раста биљака и животиња, као и друга средства која се троше уз примјену сасвим нових поступака, све више погоршавају здравствени квалитет хране. Употреба великих количина вјештачких ђубрива, пестицида, хербицида, а и многих необјелодањених средстава, резултира производњом нездраве – загађене хране. У јавности испливају само случајеви интензивног смртоносног тровања, нпр. појава лудих крава у Енглеској и касније кокошје грипе у неким азијским и европским земљама. О постепеним, кумулативним тровањима, мало се зна и мало се објављује.

У трци за што већим профитом не бирају се средства⁵. Врло често произвођачи примјењују разна средства да би убрзали и скратили процес и повећали обим производње. Иде се чак тако далеко да се употребљавају хормони раста. Генетски модификована храна, данас је увелико развијена у САД. Напуштање природног процеса производње враћа се, као бумеранг, са врло тешким посљедицама, прво потрошачима, а потом економски и произвођачима и читавом друштву.

Нездрава – загађена храна, заједно са погоршавањем и других услова живота, значајно доприноси ширењу познатих и настанку сасвим нових, до сада непознатих, болести, са којима савремена медицина не излази на крај. На тај начин храна, мада је

¹ Примјена хидропоника нпр. Захтијева висока капитална улагања – негдје око 20000 – 80000\$ по акру (0,4ха). (Херман Кохм, William Brown и Leon Martel, Сљедећих двијест година, Стварност, Загреб, 1977, стр. 170).

² Око ¼ свјетског становништва гладује (3,4% трпи велику глад, 21% сносљиву глад), а 61% становништва у 75 држава троши недовољно калорија (испод 2.600 дневно). (Павлак Већеслав, Производња хране и прехрана човјека и човјечанства, Либер, Загреб, 1989, стр. 285-288).

³ Суштина проблема је у великој несразмјери у нивоу економске развијености. Економски развијене земље, са око једном четвртином свјетског становништва, располажу са око три четвртине друштвеног производа, а неразвијене, са око једном четвртином друштвеног производа свијета. Та дубока провалија између развијених и неразвијених и даље је у сталном порасту. Не може се очекивати да промовисана глобализација, упркос неких нових токова капитала, допринесе смањењу разлика између развијених и неразвијених земаља данашњег свијета. Те разлике ће и даље расти.

⁴ Од свих загађивача, које човјек на разне начине унесе у свој организам, сматра се да 90% уноси храном.

⁵ То је у правом изразу макијевализам у економији.

услов егзистенције, све више пријети егзистенцији човјека. Савремени потрошач све више страхује од савремено произведене хране⁶.

Страх од загађене хране избацио је на површину питање производње здраве хране⁷. Данас то прераста у формирање широког покрета за здраву храну и то сваким даном постаје све више императив пољопривреде. Та чињеница може успорити даље интензивирање и испољити тенденцију ка извјесном екстензивирању производње. Због тога се, са тог становишта, не може очекивати смањење потреба за пољопривредним земљиштем, већ напротив, чак повећање.

Дугорочно посматрано, развој и примјена модерних механичких и хемијских средстава, побољшање генетских својстава биљака и животиња и развој људског фактора, релативно смањују значај земљишта у пољопривредној производњи. Но, без обзира на то, уз одређена прилагођавања новим производним поступцима, земљиште ће и даље остати незамјенљив фактор производње хране.

Даљи пораст потреба за пољопривредним производима све више повећава улогу и значај пољопривредног земљишта. Тројаки су извори тих потреба. Прво, пораст становништва⁸ и пораст стандарда исхране изискују више хране. Друго, расту увелико потребе за сировинама пољопривредног поријекла. То је условљено порастом тражње постојећих и развојем посве нових технологија, које се базирају на сировинама из пољопривреде. И треће, пораст потрошње енергије, посебно оне која мање загађује околину, прошириће употребу биомасе као обновљивог извора енергије.

Значај пољопривредног земљишта као производног фактора даје му посебно мјесто у аграрној политици.

3. НЕКЕ СПЕЦИФИЧНОСТИ ПОЉОПРИВРЕДНОГ ЗЕМЉИШТА КАО ФАКТОРА ПРОИЗВОДЊЕ

Пољопривредно земљиште је објективан, ограничен и за сада незамјенљив фактор производње хране. Улога земље у пољопривреди разликује се од њене улоге у другим областима привреде. Поред тога што представља објективне услове производње као и у другим дјелатностима, јер она даје раднику *locus standi* (мјесто на ком стоји), а његову процесу поље дјелатности (*field employment*⁹), она је и у пољопривреди неопходан фактор производње.

Земљиште је специфичан фактор производње и битно се разликује од свих других фактора. Овдје ћемо истакнути само неке специфичности овог фактора које су, по нашем мишљењу, важне за разматрање потребе његова очекивања и што адекватнијег уређења и кориштења.

Мада друштво троши значајне количине свога рада на уређењу и одржавању пољопривредног земљишта, оно ипак није производ људског рада, већ резултат природних процеса, оно је, дакле, дар природе. Према томе, човјек не може по властитој жељи умножавати пољопривредно земљиште, као што то чини са другим средствима за рад. У условима врло ниске опште привредне развијености и врло високе аграрне

⁶ Ту као да важи правило: што се човјек више удаљава од природе и што је више нарушава, пријети му као бумеранг да га уништи.

⁷ Код нас се производња здраве хране у медијима означава као „органска производња“. Каква глупост! Основно обиљежје читаве ове области привреде је да је то органска производња. То је биолошка производња органске материје. Према томе, производња здраве хране није само органска, већ таква производња мора да испуњава читав низ услова да би дала здраву храну. Сличну глупост имамо у називу „суво вино“. Вино је текућина и свако зна да не може бити суво.

⁸ Уједињене нације предвиђају да ће се становништво свијета до 2126. године повећати на 15 милијарди и даће се тек тада стабилизovati.

⁹ Карл Маркс, Капитал, Култура, Загреб, 1947. Стр. 137.

пренасељености, када скоро све становништво живи у селу и бави се пољопривредом, проширење ораница (на којима се углавном производи жито) врши се крчењем шума и разоравањем пашњака. У периоду од 1886 – 1915. искрчено је у БиХ 171.000 хектара шуме, а у периоду од 1886 – 1935. око 300.000 пашњака претворено је у оранице. У оба случаја ради се о начину кориштења земљишта, а не о стварању новог земљишта¹⁰.

Отуда проистиче ограниченост пољопривредног земљишта. Та ограниченост је вишеструко и врло различита у појединим крајевима свијета и у ужим дијеловима сваке земље. Иако развојем науке и њеном техничком примјеном свакодневно расте производна моћ друштва и тиме могућност за извјесно проширење пољопривредног земљишта, ипак су могућности за добијање нових површина, у цјелини гледано, ограничене.

У оквиру пољопривредног земљишта постоје ограничења појединих категорија земљишта (оранице, ливаде, пашњаци и друге), затим у погледу типова (чернозем, слатине, гајњаче, црвенице, подзоли и други), у погледу географског положаја и конфигурације (равничарско, брдско, планинско), у погледу климатских услова (земљиште у различитим климатским условима), и најзад у погледу економског положаја (земљишта ближа или удаљенија од тржишних центара). Сва та ограничења стављају пољопривреду у одређене, специфичне оквире производње, какви се не сусрећу у многим другим дјелатностима.

Нагли развој становништва и пораст животног стандарда условљавају све већи пораст потреба за храном и сировинама пољопривредног поријекла. Насупрот томе, пољопривредно земљиште у новије вријеме се нагло смањује¹¹. То захтијева да се на истим или на мањим површинама из године у годину производи све већа количина пољопривредних производа. Због тога је нужна изузетна брига друштва да се сачува пољопривредно земљиште, као посебно друштвено добро¹², неопходно за развој пољопривредне производње и опстанак човјечанства. Ограниченост пољопривредног земљишта, на одређеном нивоу развоја производње, доводи до монопола приватног власништва над земљом. То има низ негативних посљедица које у значајној мјери утичу на спорији раст производних снага у овој области производње.

Пољопривредно земљиште је непокретно, па се производња може одвијати само тамо гдје оно постоји и у обиму које оно, при датој продуктивности рада, омогућава. То представља огромну препреку која успорава процес концентрације и централизације капитала у пољопривреду.

Земљиште као средство за рад физички се може подијелити (што није случај са другим средствима) и на сваком дијелу се може организовати производња. То је у одређеном историјском периоду, услед пораста аграрне насељености и одређеног система наслеђивања условило уситњавање и испарцелисаност посједа. Поред тога, пољопривредна производња на малим посједима тијесно је повезана са домаћинством и натуралном производњом, што је у индустрији већ одавно превазиђено. То, као и већина већ наведених специфичности, увелико отежава и чини врло сложеним процесе концентрације и централизације капитала у пољопривреди. Истовремено такав процес је нужан, законит и императив је савремено модерне пољопривреде.

Специфичности пољопривредног земљишта, које су у већини случајева условљене природним факторима, битно утичу на могућности пољопривредне производње. Природни услови су, неоспорно, један од најважнијих услова пољопривредне производње. Они детерминишу врсту, а значајно и обим производње. Они у свјетским, а и на ужим

¹⁰ Босна и Херцеговина као привредно подручје, „Босанска пошта“, Сарајево, 1938, стр. 20 и 21.

¹¹ Узроци тога су врло различити: појачано дејство разних врста ерозија, изградња нових насеља, индустријских објеката, саобраћајница, аеродрома, војних полигона, вјештачких језера, затим испадање из производње осиромашених и деградираних земљишта и други.

¹² Сличан третман захтијевају и нека друга природна добра, као што су: вода, ваздух, минералне сировине и шуме;

просторима, рејонизирају пољопривредну производњу. Повољни природни услови поједитију производњу. Са становишта екологије требало би уважити принцип да се што боље искористе природни услови, а да се при томе, што мање нарушава природна средина.

Природни услови у цјелини као и специфичности пољопривредног земљишта посебно, као и друштвени услови производње¹³, морају бити основа формирања аграрне политике.

4. АГРАРНА ПОЛИТИКА И ЊЕН УТИЦАЈ НА ФОРМИРАЊЕ ПОСЈЕДОВНЕ СТРУКТУРЕ У ПОЉОПРИВРЕДИ БИХ

Аграрна политика је скуп мјера које се примјењују ради усмјеравања развоја пољопривреде и дио је укупно економске политике сваке земље. Њу, по правилу, проводи држава, односно њени органи, почев од централних до локалних органа власти, али и многи субјекти који се налазе у систему привређивања у овој области. Циљеви, мјере и методе аграрне политике, историјски посматрано, значајно се разликују у зависности од нивоа економске развијености. Њихов избор, поред класних интереса, увелико зависи и од нивоа научне спознаје законитости у достигнутом степену развоја пољопривреде и укупне привреде.

Веома је разноврстан арсенал мјера аграрне политике, али све су оне већином усмјерене на стварање услова за развој и производњу пољопривредних газдинстава. Исто тако, готово све мјере аграрне политике директно или индиректно утичу на пољопривредно земљиште. С обзиром на значај и специфичности пољопривредног земљишта, његово очување, а по могућности и проширење, треба да је основни циљ аграрне политике. У просторним плановима, треба због тога, неприкосновено чувати подручја предодређена за пољопривредну производњу. Уколико, неко земљиште услед пораста продуктивности рада, испадне из пољопривредне производње, то не значи да је заувјек отписано за ову намјену. Насупрот, треба га сачувати, као резерву, за случај великих природних и друштвених поремећаја.

Расположиво пољопривредно земљиште користи се у оквиру производних јединица – пољопривредних газдинстава. Бројно стање, величина и тенденције развоја тих газдинстава су од битног значаја за развој пољопривредне производње. Због тога је посједовна структура једно од централних питања цјелокупне аграрне структуре. Каква је посједовна структура, у ком правцу и каквим интензитетом се развија, зависи од низа фактора. Генерално узевши, она зависи од нивоа развијености пољопривреде и укупне привреде неке земље. Поред тога, сваки друштвено-економски систем са низом практичних економских и политичких мјера, као и одређеним институционалним условима утиче на формирање посједовне структуре. Стање и правци развоја посједовне структуре веома су важни за услове привређивања у пољопривреди.

Основне мјере аграрне политике, које овдје желимо разматрати, односе се на новију историју развоја аграрних односа у БиХ. То је период после Другог свјетског рата. Мада је то релативно кратак временски период, ипак се он и са становишта државног уређења и са становишта датих продукционих односа, мора подијелити на два посве различита периода. То је период социјализма¹⁴ и период рестаурације капитализма.

¹³ Овдје се мисли на оне друштвене услове који се не уређују аграрном политиком, а који у концепирању аграрне политике морају наћи своје мјесто.

¹⁴ Пред историјским и економским наукама стоји задатак да утврде узроке настанка социјалистичких револуција у претежно неразвијеним дијеловима капитализма, као и нужност пропадања покушаја градње

4.1. ПЕРИОД СОЦИЈАЛИЗМА

Подруштвљавање средстава за производњу и укидање експлоататорских односа био је примаран и неодложан задатак државе у Југославији после завршетка народноослободилачког рата и народне револуције. За разлику од других области привреде, у пољопривреди није извршена национализација, већ је одређеним аграрно-политичким мјерама извршено ограничење приватног посједа.

Промјене власништва на пољопривредним земљиштем и с тим у вези примјене у посједовној структури, по свом карактеру, могу се подијелити у двије категорије. Једну чине промјене извршене принудним путем, а другу промјене настале привредним развојем.

4.1.1. ПРОМЈЕНЕ НАСТАЛЕ ПРИНУДНИМ ПУТЕМ

Битне промјене власништва и посједовне структуре принудним путем настале су примјеном следећих аграрно – политичких мјера:

а) Аграрна реформа и колонизација 1945-1948.

Највеће промјене власничких односа у пољопривреди БиХ, у периоду после Другог свјетског рата, настале су од утицајем аграрне реформе и колонизације. Законом о аграрној реформи и колонизацији утврђен је аграрни максимум од 25-35 хектара обрадивог земљишта или 45 хектара укупног земљишта. На основу САВЕЗНОГ ЗАКОНА донесен је Закон о аграрној реформи и колонизацији у БиХ. Према овом закону диференциран је аграрни максимум у односу на различите услове привређивања:

- од 25-35 хектара обрадивог земљишта у равницама, котлинама ријека и рјечица и у брежуљкастим подручјима;
- од 25-35 хектара обрадивог земљишта у брдским предјелима;
- од 35-45 хектара укупног земљишта у планинским предјелима гдје је земља врло лоша¹⁵.

Посједи који су дошли под удар аграрне реформе, са становишта накнаде за одузето земљиште, имали су двојаки третман. Једним је земљиште одузето уз накнаду, а другима без накнаде. Диференцирање је извршено на бази тога што је претходно утврђено да ли је постојао радни или капитал однос. Тамо гдје је постојао радни однос, тј. гдје је земљиште обрађивано породичном радном снагом, за одузето земљиште изнад аграрног максимума предвиђена је накнада у висини једногодишњег бруто прихода са тог земљишта.

Ако је постојао капитал однос, гдје је земљиште у цјелини или претежно обрађивано најамном радном снагом или је било у закупу, земљиште је овим власницима одузето у цјелини и без накнаде.

Поред земљорадничког, за лица којима пољопривреда није главно занимање, постојао је и неземљораднички максимум. У БиХ он је износио до 3 хектара обрадивог земљишта, а у случајевима ако је земљиште било засађено дугогодишњим засадима од 3-4 хектара. И овдје је за одузето земљиште преко максимума била предвиђена накнада.

социјализма на тако ниском нивоу производних снага. То наравно, не значи да будућност човјечанства не припада социјализму. Напротив, капитализам ће неминовно, и то еволутивним путем, уступити мјесто друштву социјалне правде и хуманих односа.

¹⁵ Божић, др Љубо, Аграрна политика, Веселин Маслеша, Сарајево 1960, стр. 296.

Без накнаде земљиште је одузето:

- од велепосједника;
- од банака, новчаних завода, акционарских друштава и индустријских предузећа. Од њих је, као и велепосједника, земљиште одузето у цјелини, као и сав живи и мртви инвентар;
- од цркава, манастира и цамија одузето је земљиште изнад 10 хектара обрадивог земљишта. Изузетно, ако су ове институције имале већи историјски и културни значај остављено им је и до 30 хектара укупног земљишта.
- овдје спадају и посједи њемачких националних мањина, ратних злочинаца и других лица, којима је већ раније конфискована пољопривредна имовина.
- земљишта лица која су током рата одселила, ако се нису до 05.01.1948. године вратила на своје земљиште, као и земљишни посједи који су остали без власника и без правног наследника, припали су држави.

Укупни земљишни фонд аграрне реформе и колонизације у БиХ износио је 110.512 хектара, које је одузето од 18.479 посједа. Ово земљиште састојало се од 82.876 хектара обрадивог и 27.636 хектара шумског земљишта. Ако се одузме обрадиво земљиште које су оставили колонисти (18.209¹⁶), онда је аграрном реформом одузето свега 64.667 хектара или 3,87% од укупног обрадивог земљишта. Према томе, земљишни фонд које је требало подијелити аграрним интересентима био је веома скроман.

Највеће учешће у овом фонду (18,3%) имало је земљиште које су оставили колонисти (савезни и унутрашњи). И њихово учешће у укупном броју посједа (20,6%) је високо. (Табела бр. 1).

Табела 1. Земљишни фонд аграрне реформе и колонизације у БиХ

Р. Б.	Врста посједа	Посједи		Земљишни фонд	
		Број	%	Ха	%
1.	Велики посједи	321	1,7	17843	16,2
2.	Посједи банака, предузећа и сл.	149	0,8	3800	3,4
3.	Посједи цркава, манастира и сл.	121	0,7	5606	5,1
4.	Земљораднички посједи преко максим.	260	1,4	4226	3,8
5.	Неземљораднички посједи	1608	8,7	11306	10,2
6.	Посједи несталих власника	3848	20,8	3625	3,3
7.	Њемачки посједи	3523	19,1	12733	11,5
8.	Посједи конфисковани судским пресудам	1960	10,6	9049	8,2
9.	Посједи остављени од колониста	3802	20,6	20195	18,3
10.	Државно земљиште издвојено у фонд	11	0	2299	2,1
11.	Напуштена земља	1245	6,8	5242	4,7
12.	Посједи исељених припад. стран. национа.	1631	8,8	14588	13,2
	Укупно	18.479	100	110.512	100

Извор: Никола Л. Гаћеша, *Аграрна реформа и колонизација у Југославији 1945-1948, Матица српска, Нови Сад, 1948. стр. 362.*

Велики посједи у земљишном фонду учествовали су са 16,2%, а у броју посједа само са 1,7%. Обрадиво земљиште ових посједа (12.274 хектара) представља само 0,7% укупног обрадивог земљишта, што показује да се капитализам у пољопривреди БиХ тек

¹⁶ Колонисти су оставили 18.209 хектара обрадивог земљишта и 1.986 хектара шумског земљишта.

почео развијати. На трећем мјесту, по учешћу у земљишном посједу (13,2%), су посједи исељених припадника страних народности. То су готово искључиво посједи исељених Пољака. Посједи држављана њемачког рајха учествовали су са 11,5%, а неземљораднички посједи са 10,2%. Релативно веће учешће имали су и конфисковани посједи (8,2%). Посједи банака са 3,4% и вјерских институција са 5,1% имали су мало учешће у земљишном фонду. Посебно је вриједно констатовати да су земљораднички посједи преко максимума учествовали само са 3,8%. То показује да је аграрни максимум, с обзиром на циљеве реформе, био добро одмјерен, те да је реформа веома мало захватила посједе земљорадника. Од укупног земљишног фонда аграрне реформе подијељено је 46.322 хектара обрадивог земљишта или 41,9% (Табела 2). Преостало 6560 хектара обрадивог, али непогодног за обраду, стављено је на располагање Министарству Шумарства. Неподијељено је остало 29.994 хектара обрадивог земљишта, од чега је највећи дио (20.195 хектара) земљиште које су оставили колонисти, а које се тада практично није могло ни подијелити¹⁷.

Највећи дио подијељеног земљишта (54,2%) припао је приватним газдинствима, при чему су највеће учешће имали аграрни интересенти (42,3%), а знатно мање унутрашњи колонисти (11,9%). Други, нешто мањи део (45,8%), припао је државном, односно друштвеном сектору. Од тога су највише добила државна пољопривредна добра (32,9%), док је сељачким радним задругама дато само 7% и установама и предузећима 5,9%, рачунајући од укупног подијељеног земљишта. Аграрним интересентима који нису имали земље и колонистима могло се додијелити 4-8 хектара обрадивог земљишта у зависности од броја чланова домаћинства и плодности земљишта. Осталим земљорадницима са мало земље додјељивана је разлика, тј. допуна површине од 4-8 хектара.

Табела 2 Расподјела земљишног фонда

Р.Б	Додијељено	Корисници		Земљиште	
		Број	%	Ха	%
1	Аграрним интересентима	11662	89,4	19605	42,3
2	Унутрашњим колонистима	1260*	9,7	5.501	11,9
3	Сељачким радним задругама	29	0,2	3259	7
4	Државним пољопривредним добрима	23	0,2	15234	32,9
5	Установама и предузећима	69	0,5	2723	5,9
Укупно додијељено земљиште		13043	100	46322	100
6	Шума			34196#	
7	Неподијељено			29994	
Укупно				64190	
Свеукупно		13403		110512	

Извор: Као и за табелу 1, стр. 368

*- Исправљено према СГЈ 1955, стр. 109 гдје је унутрашњих колониста исказано 1260, а не 1620 као у претходном извору;

#- Овдје се налази поред 27636 хектара шумског и 6560 хектара обрадивог земљишта;

¹⁷ Један дио овог земљишта поново је враћен колонистима који се нису могли адаптирати, а имали су право да се, у року од двије године, врате на своје старе посједе. Преостали дио остао је у државном власништву, па се могао додијелити државним добрима и задругама.

Аграрна реформа у БиХ дала је скромне резултате, посебно у односу на број аграрних интересената. Земљу су добила 12.922 приватна аграрна субјекта, од чега 11.662 мјесних аграрних интересената и 1260 унутрашњих колониста¹⁸. Њима је додијељено укупно 25.106 хектара земље или просјечно 2,02 хектара. Ако прихватимо податак да је број од 60.000 аграрних интересената¹⁹ и приближно тачан, онда долазимо до закључка да је додјелом земље задовољено тек нешто више од једне петине (21,5%) аграрних интересената, са додјелом релативно малих површина обрадивог земљишта.

Посебан допринос у рјешавању аграрних проблема у БиХ имала је савезна колонизација. Из БиХ је колонизирано 13534 породица са укупно 85754 члана и то у Банат, Бачку и Срем²⁰. По броју породица (32,5%), као и по броју чланова (34,8%) ова Република имала је највеће учешће у укупном фонду савезне колонизације. То је свакако имало значајан допринос смањењу аграрне пренасељености у првим послеријатним годинама.

Расподјела цјелокупног земљишног фонда аграрне реформе и колонизације, са становишта учешћа приватних и државних субјеката, била је увелико у прилог државних субјеката. До таквог закључка долазимо ако њиховом учешћу у подијељеном земљишту додамо шуме и неподијељено земљиште, које је остало највећим дијелом у државној својини. Тако су у укупном земљишном фонду приватни аграрни интересенти учествовали са 25.106 хектара или са 22,7%, а државни са 85.406 хектара или са 77,3%.

Аграрном реформом настале су битне промјене у посједовној структури газдинстава. На једној страни нестала су велепосједничка газдинства, а формирана су крупна државна газдинства. На другој страни, додјелом земље беземљашима, колонистима и сељацима са мало земље настала су мала нова-газдинства до 2 хектара а знатан број газдинстава која су раније имала до један и до два хектара прешла су у категорије са 2-3 и 3-5 хектара. Поларизација у структури приватних газдинстава, која је била највише изражена крајем четврте деценије, сада је уступила мјесто осредњавању сељачких посједа.

Реформа је у политичком и социјалном погледу имала велики значај, али не и у економском. Са становишта процеса концентрације и централизације и стварања већих производних јединица, она је значила корак назад, у том, тек започетом процесу. Та мањавост се, у извјесној мјери, коригује чињеницом да је више земље додијељено државним добрима, задругама и предузећима (21.216 хектара), него што је одузето од великих приватних посједа (17.843 ха)²¹.

б) Закон о пољопривредном земљишном фонду опште народне имовине и додјељивање земље пољопривредним организацијама

Овим законом, који је донесен 1953. године, установљен је нови аграрни максимум од 10 ха обрадивог земљишта. Домаћинства у БиХ могла су имати и више од 10 ха у следећим условима:

- до 12 ха, на брдским теренима, гдје је екстензивна производња и земља слабијег квалитета.
- до 15 ха, у планинским предјелима изнад 800 метара надморске висине.

¹⁸ Унутрашњи колонисти распоређени су у сјеверним срезovima Босне (Прњавор, Дервента, Босанска Градишка, Лакташи, Србац, Бијељина, Босански Шамац, Градачац, Ошак, Модрича и Бања Лука).

¹⁹ Податак из излагања Р. Чолаковића Предсједника Народне Владе БиХ, на Другом засједању Народне скупштине НР БиХ, Ослобођење, од 18.08.1946 (Преузето из књиге Николе Гаћеше, стр. 248).

²⁰ Стипетић др Владимир, Аграрна реформа и колонизација у ПНРЈ године 1945 – 1948, Југословенска академија знаности и умјетности, Загреб 1954, стр. 443.

²¹ При овој констатацији нисмо узели у обзир њемачке посједе и посједе пољских држављана. Њихова посједовна структура није позната, али је просјечна величина посједа релативно мала.

- до 25 ха, породичне задруге са 4 или више ужих породица у планинским крајевима изнад 800 метара надморске висине.

Примјеном овог Закона у БиХ, од 6176 посједа одузето је 31.200 ха обрадивог земљишта²². Већи дио тога земљишта у износу од 16.500 ха (52,9%) подијељен је пољопривредним организацијама (државним добрима 9.600 ха, сељачким радним задругама 2.800 ха и земљорадничким задругама 4.100) док је 14.700 ха остало неподијељено, на кориштењу код бивших власника²³.

Смањењем аграрног максимума са 25-35 ха на свега 10 ха обрадивог земљишта, настало је даље уситњавање приватних посједа са низом негативних економских посљедица²⁴. Поред тога, то је унијело страх и осјећај несигурности код приватних посједника. Уз неке економске и социјалне мјере, то је утицало на врло убрзано дијељење газдинстава и још веће уситњавање посједа. Доношење и примјена овог закона имало је далеко веће негативне посљедице, него што је његов допринос повећању и концентрацији површина у друштвеном власништву.

ц) Конфискација пољопривредног земљишта због неизвршења откупа и сличне појединачне мјере одузимања пољопривредног земљишта

У периоду обавезног откупа пољопривредних производа дешавало се да због неизвршених обавеза предвиђених откупом, газдинство буде кажњено конфискацијом једног дијела пољопривредног земљишта. Поред тога, приликом арондације државних газдинстава није увијек дата надокнада земљишта на другом мјесту. Овим и сличним мјерама такође је захватано земљиште приватних газдинстава. Колики је обим конфискованог и другим мјерама одузетог земљишта, о томе нема публикованих података.

4.1.2. ПРОМЈЕНЕ НАСТАЛЕ ПРИВРЕДНИМ РАЗВОЈЕМ

Све претходне аграрно-политичке мјере имале су за циљ, да се принудним путем власнички односи у пољопривреди прилагоде новонасталим производним односима. Даље промјене посједовних односа, до краја девете деценије двадесетог вијека, одвијали су се под утицајем укупног привредног развоја и текуће аграрне политике посебно. Такође су неке мјере социјалне политике имале значајан утицај на промјене посједовних односа.

До Другог свјетског рата стални пораст пољопривредног становништва у БиХ довео је, врло рано, до аграрне пренасељености, која је непремостива кочница било каквог напретка у пољопривреди. Тек након Другог свјетског рата, индустријализацијом земље отворен је врло интензиван процес деаграризације. То је један од фундаменталних процеса у развоју БиХ у оквиру Југославије. Послије Другог свјетског рата пољопривредно становништво од 1945-1991. смањено је са 81% на 9,8%. Поред преласка у непољопривредне дјелатности, оване су значајно допринијеле колонизација, запошљавање у иностранству и смањење природног прираштаја.

Брзим процесом деаграризације у посљератном периоду настао је заокрет у развоју становништва БиХ. Дошло је до апсолутног и веома брзог релативног смањења пољопривредног становништва и, с тим у вези, до смањења аграрне насељености. Са оваквим процесом деаграризације очекивао се и заокрет у развоју индивидуалних

²² СГ ФНРЈ 1955., стр. 109.

²³ Овим законом један дио приватне имовине претворен је у државну, што му даје карактер национализације, сада се у најширем смислу може подвести и под аграрну реформу.

²⁴ Овом мјером захваћени су највећи робни произвођачи и газдинства најспособнија за проширену репродукцију.

газдинстава у правцу смањења њиховог броја и повећања просјечне величине газдинства. Такав процес је, међутим, изостао. Темељни закључак о деаграризацији је да се овај процес у нас није нормално одвијао. Он је био знатно интензивније динамике привредног развоја, посебно развоја саме пољопривреде. Неадекватном аграрном политиком према сељаку и његовој економији (а ту је око 95% пољопривредних капацитета), из пољопривреде је истјерано знатно више сељака него што је, с обзиром на расположиве капацитете, било потребно. Пољопривреда је економски више одбијала радну снагу него што је индустрија била у стању да је продуктивно запосли. Због неповољног економског положаја, сељаци су из пољопривреде бјежали, као путници са брода који тоне. И задруге су биле више у функцији развоја друштвеног сектора пољопривреде, него у функцији развоја села и сељачког газдинства. Нецјелисходним рјешавањем аграрне пренасељености настала је индустријска пренасељеност – феномен непознат капиталистичкој индустрији. То је, дакако, постала озбиљна кочница развоја и саме индустрије. Упркос врло интензивном процесу деаграризације, до почетка десете деценије двадесетог вијека у БиХ није заустављен процес повећања броја газдинстава и уситњавања посједа. У периоду од 1931-1991. број газдинстава порастао је за 241.692 или за 73,7% (Табела 3). Тај пораст између два рата логична је последица опште привредне неразвијености и аграрне пренасељености. Међутим, супротно теоријској спознаји и пракси већине развијених земаља, тај пораст настављен је, паралелно са врло интензивним процесом индустријализације, и у читавом периоду послје Другог свјетског рата. Енорман пораст броја газдинстава, на истим или чак нешто мањим површинама, водио је ка перманентном погоршавању посједовне структуре. Промјене посједовне структуре у периоду од 1960-1981. године то упечатљиво показују (Табела 4)²⁵.

Табела 3. Развој индивидуалних газдинстава у пољопривреди БиХ

Година	Број газдинстава	Индекс пораста 1931=100	Укупно повећање	Годишње повећање
1931	327889	100		
1949	412000	125,7	84111	4673
1955	430000	131,1	18000	3000
1960	455517	138,9	25517	5103
1969	497565	151,7	42048	4672
1981	540301	164,8	42736	3561
1991	569581	173,7	29280	2928

Извори: 1) 1931 – Др Петар Марковић, пољопривредна географија, Информатор, Загреб, 1970.г.

2) 1949. и 1955. – Др Петар Марковић, Структурне промјене као резултат економског развоја, Задружна књига, Београд, 1963. г.

3) 1960. и 1969. – За 1960. Статистички билтен СЗС бр.263, а за 1969. Статистички билтен СЗС бр. 624.

4) 1981. – Статистички билтен РЗС бр. 101.

5) 1991. – Статистички билтен РЗС бр. 219, 1991.г. (без података за општину Купрес).

²⁵ Ови подаци из пописа становништва 1991. нису обрађени, тако да промјене у посједовној структури можемо пратити закључно са 1981. годином.

Порастао је број газдинстава у категоријама до 3 хектара (и то највише оних до 1 ха), а смањено се у свим категоријама изнад 3 ха (у вишим категоријама знатно више него у нижим). Са посједом до 1 ха 1981. било је нешто више од 1/3 газдинстава, 2/3 са посједом до 3 ха и нешто више од 4/5 са посједом до 5 ха. Само 5,9% газдинстава било је са посједом изнад 8 ха. Од 1960-1981. године просјек укупно кориштене површине смањен је са 3,86 на 3,04, а обрадиве са 2,49 на 2,05 ха по газдинству. Погоршавању посједовне структуре допринијеле су и неке мјере социјалне политике.

Табела 4. Промјена у посједовној структури индивидуалних газдинстава БиХ, од 1960. до 1981. године

Величина газдинстава у ха (укупно кориштене површине)	Посједовна структура у %	Посједовна структура у %	Промјена	
	1960	1981	У структури +, - , у %	У броју газдинстава Индекс 1960 = 100
До 1	19,6	34,5*	14,9	209,2
1 до 3	34,4	33	1,4	113,5
3 до 5	21	16	5	90,2
5 до 8	15	10,6	4,4	83,6
8 до 10	4,5	3	1,5	71,8
Преко 10	5,5	2,9	2,6	62,4
Укупно	100	100	0	118,6

Извор: за 1960. Статистички билтен СЗС, бр.263
за 1981. Статистички билтен РЗС, бр.101/1983

- - Заједно са газдинствима без земље

Неадекватном, претежно волунтаристичком аграрном политиком разорена је не само посједовна већ и цјелокупна економска структура индивидуалног сектора пољопривреде. Поред тога, више него нормалном негативном селекцијом, разорена је и демографска структура пољопривредног становништва. Полна, старосна и посебно образовна структура пољопривредника није примјерена робној производњи. Уз то, 1981.г. било је 57,2% газдинстава без пољопривредника. Веома је мали број газдинстава која су, по својим производним капацитетима, способна за робну производњу.

Аграрном политиком дискриминиран је индивидуални посјед, а преферирана су друштвена газдинства. Због тога је дошло до значајне концентрације и централизације капитала друштвеног сектора пољопривреде и страховито велике децентрализације и децентрализације капитала приватних газдинстава. Заблуда да и мали приватни посјед може довести до развоја капитал односа, кумовала је оваквом односу социјалистичке државе према том посједу²⁶.

Неколико глобалних података из пописа становништва 1981 године добро одсликава стање индивидуалног посједа и, наравно, не само њега. У социјално-економској

²⁶ У најразвијенијим земљама већина фарми егзистира на породичној, а знатно мање на најамној радној снази. Доминира радни, а не капитал однос.

структури индивидуалних газдинстава изразито су доминантна мјешовита (71,5%), мало је пољопривредних (21,7%), а релативно много старачких (6,8%). Већина домаћинстава БиХ (52,4%) има своје газдинство и већина становништва БиХ (60,1%) живи на овим газдинствима. Девастацију села добро изражава и податак да је од 1981. године 35 општина (од укупно 109) било захваћено депопулацијом.

У периоду послје Другог свјетског рата пољопривредне површине БиХ (1939-1981) остале су непромијењене. Битне промјене су настале у њиховој структури. Обрадиве површине смањене су за 235.000 ха (13%), у чему посебно оранице за 304.000 (23%). Смањење ораница ишло је малим дијелом у корист дугогодишњих засада (44.000 ха), а највећим у корист ливаде и пашњака (260.000 ха). У структури сјетвених површина смањено је учешће житарица са 89,3% (1939.г.) на 52,9% (1986.г.), а повећано учешће индустријског биља са 1,6% на 3,3%, поврћа са 6,5% на 12,1% и крмног биља са 2,6% на 24,2%.

Промјене у структури коришћења земљишних капацитета ишле су у правцу подређивања површина сточарској производњи. Међутим, стагнација сточарства и 200 – 300 хиљада ха необрађених ораница показује да се више ради о запуштању пољопривредне производње, него што је то њена преоријентација на сточарство. Број условних грла стоке по ха пољопривредне површине био је исти 1986.г. као и 1939.г (0,44), што је показатељ стагнације и великог заостајања иза развијених земаља.

Потпуно неекономски и несоцијалан однос према материјалним и људским ресурсима приватног сектора пољопривреде резултирао је великим заостајањем примарне пољопривредне производње и прераде пољопривредних производа и, наравно, великим увозом пољопривредних производа. То је на одређеном нивоу развоја постала кочница развоја индустрије и читаве југословенске привреде.

Југословенска привреда запала је у велику економску кризу, која је трајала читаву девету деценију прошлог вијека. Почетком десете деценије у режији спољних и домаћих актера, користећи унутрашње плодно тло, извршено је растурање Југославије. У том процесу, због страховитих разарања током грађанског рата, најгоре је прошла БиХ.

Припрема за социјализам извршена је. успјешно под окриљем резултата народноослободилачког рата, а припрема за рестаурацију капитализма врши се под окриљем резултата грађанског рата.

Југословенски социјализам није положио испит у пољопривреди, али његов учинак у индустрији и непривредним дјелатностима може бити поучан за све земље датог нивоа развијености.

4.2. РЕСТАУРАЦИЈА КАПИТАЛИЗМА

Након пада социјализма и доласка на власт вишестраначког политичког система постављено је питање промјене власништва над средствима за производњу, као једно од темељних питања повратка на капиталистички систем привређивања. Сада треба извршити реверзибилан процес – друштвену својину претворити у приватну. Ту је изабран најгори могући пут. Умјесто да се изврши обнова средстава и производње па онда приватизација, настављено је даље обезвређење ратом нарушених, производних капацитета. На истој линији интереса нашли су се и домаћи потенцијални капиталисти и странци под окриљем тзв. међународне заједнице. Друштвена имовина најприје је претворена у државну, да би затим настало њено отуђивање најразличитијим методама, од прикривене до отворене и разбојничке пљачке. То је почело у предвечерје рата, настављено током и послје рата. Ту влада, највећим дијелом под патронатом владајућих страначких структура, „регулисана“ анархија.

При избору метода приватизације није се водило рачуна о поријеклу имовине. Без обзира на извјесне разлике по ентитетима, приватизацијом је *de facto* извршена експропријација радника пензионера и свих других судионика у стварању имовине која се сада тако „транспарентно“ крчи. Поред оних који су радили, ово жестоко погађа и оне који сада нешто раде, као и оне који очекују да ће једног дана радити. Они наслеђују лоше услове рада, као и све старе и нове дугове.

Примијењеним методом приватизације једна, добрим дијелом, иста генерација, преживљава, условно речено, двије првобитне акумулације капитала. Прву, социјалистичку, која је извршена на добробит народа и другу, капиталистичку, којом се врши велика економска диференцијација друштва. На једној страни формира се уски слој будућих капиталиста, а на другој огромна армија незапослених радника и осиромашених пензионера. Међу њима има доста бескућника. Нарасли социјални проблеми биће још и већи, а социјалних програма као и да нема. Овај кратак глобални осврт на приватизацију био је потребан, јер ће се тако створени неповољни услови, и те како, одразити на услове и могућности привређивања у пољопривреди.

4.2.1. Основна питања и проблеми реституције власништва над пољопривредним земљиштем у БиХ

Ако се данас поставља питање реституције власништва над пољопривредним земљиштем и другом имовином, која је захваћена аграрном реформом и Законом о пољопривредном земљишном фонду општенародне имовине, као и другим мјерама принудне промјене власништва, онда би при одговору на то питање требало имати на уму све релевантне факторе који утичу на разрјешење овог питања. Специфичности аграра и аграрних односа условљавају да се овај процес у пољопривреди битно разликује од истог процеса у неаграрним дјелатностима. Овдје ћемо покушати да истакнемо основна питања и проблеме које би требало имати на уму при одлучивању о реституцији власништва над пољопривредним земљиштем у БиХ.

- Власничко преструктурирање пољопривреде, и по обиму и по садржају, је посве различито од непољопривредних дјелатности. У Југославији послје револуције није извршена национализација пољопривредног земљишта²⁷, како је то учињено са производним средствима у другим областима привреде. Овдје је извршена аграрна реформа и ограничен је приватни посјед. Због тога данас, упркос великом настојању у периоду социјализма да се прошири друштвени сектор, приватни сектор посједује око 95% капацитета примарне производње. Према томе, ако је у питању промјена власништва друштвеног сектора пољопривреде, онда је то, како видимо, релативно мали дио земљишта, што би евентуално требало реструктурирати, ако се за то нађе економско оправдање. Колико прије тога треба вратити бившим власницима, то би требало појединачно утврдити. Но, како је у питању аграрна реформа, гдје су у прерасподјели земљишта значајним дијелом учествовали и приватни власници и ако се сада поставља питање враћања одузетог земљишта, онда се ту ради о реституцији власништва над земљом. Ријеч је, дакле, о успостављању пређашњег стања²⁸. Будући да је земљишни фонд формиран из различитих извора и по разним основама, велики дио тога земљишта се не може, или чак нема, коме вратити. Ту спадају: њемачки посједи, посједи исељених

²⁷ Југославија и Пољска нису извршиле национализацију пољопривредног земљишта, као што су то учиниле све остале источноевропске земље.

²⁸ Под тај наслов разумљиво је, може се подвести и враћање приватницима земљишта које је додијељено друштвеном сектору.

припадника, страних народности, посједи остављени од колониста, посједи несталих власника, напуштено земљиште, конфисковано земљиште, посједи банака и предузећа и државно земљиште унесено у фонд (види табелу 1). Када се све ово одузме остаје да би се максимално могло вратити бившим власницима око 42.000 ха обрадивог земљишта²⁹, од приватних и друштвених субјеката корисника реформе и око 13.000 ха шума само од друштвених субјеката.

- Генерално, узевши у обзир структуру и значај историјски нагомиланих потреба, које су разријешене аграрном реформом, нужно се намеће питање да ли уопште има оправдања и да ли је друштвено економски цијелисходно поново отворати бројна питања, проблеме и потребе који су реализовани аграрном реформом и колонизацијом у БиХ и Југославији од 1945. до 1948. године.
- Аграрна реформа од 1945. до 1948. године представља на одређен начин наставак и завршетак аграрне реформе Краљевине Југославије од 1918. до 1931. године³⁰. Тако је након социјалистичке револуције, довршен посао на разрјешавању аграрних односа, који историјски припада буржоаско-демократској револуцији.
- Овом реформом дефинитивно су ликвидирани остаци феудализма у пољопривреди БиХ и завршена је једна читава епоха вишевијековне борбе сељака за земљу и конституисање слободног сељачког посједа³¹.
- За Југославију, као и за БиХ, четрдесетих година није био карактеристичан индустријски, већ аграрни пролетеријат. Вишак радне снаге износио је око два милиона или 2/5 пољопривредника. Надничара и слуга са села било је око 940.000 од чега у пољопривреди 520.000³². Стање у БиХ, поред великог броја савезних и унутрашњих колониста илуструје и пријављених 60.000 аграрних интересената. Велики дио сеоског пролетеријата дошао је, у овој реформи, до земље као економске основе своје егзистенције. Без обзира на досадашњи, врло интензиван процес деаграризације и данас је готово сво сеоско становништво, а добар дио и градског становништва директно овисно од производње на приватном посједу. Криза је зауставила напуштање пољопривреде, а потом је четворогодишњи грађански рат са ратним и поратним разарањем привреде, избацио бројну армију незапослених. Међу њима су великим дијелом сељаци-радници, који сада своју егзистенцију виде само од производње на газдинству. Тражити сада враћање земље, коју су реформом добили беземлаши и сељаци са мало земље, а то су претежно сељаци-радници, значило би погоршавати постојеће и отворати нове социјалне проблеме.
- Аграрном реформом 1918. до 1931. године ликвидирани су посједи Хабзбуршке монархије, а реформом 1945. до 1948. године њемачки посједи, као и посједи неких других страних народности. То је од великог, не само економског, већ и политичког значаја у рјешавању посједовних односа у БиХ и Југославији.
- Враћањем реформом одузете земље могли бисмо довести у питање унутрашњу, а можда и савезну колонизацију. Тиме би се створили практично непремостиви проблеми.

²⁹ У овај износ укључено је и земљиште одузето Законом о пољопривредном земљишном фонду, које је додијељено друштвеном сектору.

³⁰ Мада супротна по многим циљевима, ипак ова реформа представља наставак оне из периода 1919-1931. године.

³¹ Чл. 24 Закона о аграрној реформи и колонизацији посебно је разрјешавао случаје земљишта на којима су још постојали беглучки односи.

³² Др Иво Вински, Класна подјела становништва и националног дохотка у Југославији 1938. године, Економски институт, Загреб, 1970, стр. 17-26.

- У оквиру агроиндустријских комбината на расположивим површинама друштвеног сектора у БиХ, остварен је значајан степен концентрације и централизације капитала са повезаним репродукционим цјелинама. Ако би се отворило питање реформе, то би значило распарчавање ових посједа и велики корак назад са становишта концентрације и централизације капитала. Имајући у виду колико је уситњен приватни посјед и специфичности ових процеса у пољопривреди, била би са економског становишта велика грешка распарчати друштвене, сада већ државне посједе. Комбинати који би реституцијом били угрожени, могли би са бившим власницима постићи нагодбу да откупе то земљиште или да га узму у закуп.
- Земљиште одузето Законом о пољопривредном земљишном фонду 1953. године³³, конфисковано земљиште због неизвршења откупа, као и у сличним случајевима, вјероватно би се без великих потешкоћа могло вратити бившим власницима.
- Додијељено земљиште из фонда аграрне реформе постало је власништво аграрних интересената и колониста. Оно је, у протеклом периоду, диобама и прометом земљишта, значајним дијелом, дошло у посјед нових власника. Враћати сада то земљиште бившим власницима или њиховим наслједницима, значило би упасти у бројне правне заврзламе.
- У цјелини посматрано, дерогирање аграрне реформе имало би за последицу бројне економске, социјалне и правне проблеме, о чему би се морало водити рачуна. И само дјелимична интернација, у овом домену аграрних односа, изискивала би потребу претходног темељитог истраживања свих релевантних аспеката такве интервенције.

4.2.2. Садашње стање и потребе мијењања посједовне структуре у пољопривреди Босне и Херцеговине

Распадом Југославије БиХ је постала самостална држава. Она је из периода социјализма наслиједила врло уситњен и испарцелисан посјед. Послије 1981. године, коју смо анализирали, привредни и политички услови могли су само утицати на даљње погоршавање посједовне структуре. И у пољопривреди је друштвена имовина претворена у државну. Издајући земљу у закуп сада држава постаје арендатор, свакако у оквиру ентитета. Коликог је то обима и под каквим условима, за сада је непознато. Ту и тамо дешавају се промјене власништва, које би реституцијом требало провести. Бивши власници лако улазе у посјед својих парцела, поготову ако их државна газдинства не користе. Нови капиталисти, користећи ниске цијене пољопривредног земљишта, стварају релативно већа газдинства. То понегдје чине и неке вјерске институције. Они понекад купују и земљиште, које реституцијом треба вратити бившим власницима.

У армији незапослених велико је учешће сељака-радника. Многи се сада потпуно посвећују пољопривреди. Њима газдинство сада треба, не само да производе за своје потребе, већ и за тржиште, јер су изгубили новчани извор прихода којем су раније имали као запослени радници. Понекад, нарочито млађи, стварају и веће производне јединице. Поребе активирања пољопривредног, нарочито тамо гдје су до сада били занемарени власнички односи, доводе и до нових диоба. У погледу посједовне структуре наведене активности, како видимо, могу ићи у оба правца. Неадекватан спољнотрговински режим промета пољопривредних производа, увелико је погоршао положај пољопривредних

³³ Законом је било предвиђено плаћања одузете земље, чију би адекватност и реализацију требало посебно утврдити.

произвођача. Због наше укупне економске неразвијености ми подстицајним мјерама не можемо наше произвођаче ни приближити конкурентској способности земаља које претендују на наше тржиште. Све су ово само индикатори, који упућују на закључак да садашње стање увелико пасивног односа државе према бројним проблемима пољопривреде, није могло поправити већ напротив само погоршати наслијеђену посједовну структуру у пољопривреди БиХ.

Сада постоји насушна потреба да се одређеним конкретним мјерама државе и ентитета предузму активности које ће зауставити даље уситњавање посједа, отворити процес концентрације и централизације капитала и стварање већих производних јединица. То је, при садашњем изузетно суморном стању наше привреде, доста отежано, али је нужно.

Навешћемо читаву лепезу разних мјера и активности које, директно или индиректно, утичу на побољшање посједовне структуре у пољопривреди. Наведени редослед не значи истовремено и приоритет. Недостатак актуелних података о становништву, пољопривреди и селу сигурно су озбиљна препрека да у избору активности, које овдје предлагемо, будемо више конкретни.

Ево тих активности које су, по нашем мишљењу, неопходне за сређивање посједовних односа и стварање повољних услова привређивања:

1. Очистити пољопривредно земљиште од мина. Непотребно је образлагати шта ово значи за сигурност људи при кориштењу њихових посједа.
2. Средити стање власништва у земљишним књигама. Постоји велика несређеност и неажурност стања власништва над пољопривредним земљиштем. Није ријеткост да је то стање онакво какво је дато разрјешењем феудалних односа. Непознаница шта је чије, ствара пасиван однос и устезање од инвестиционих улагања у пољопривредно газдинство. Нема интензивирања производње. А често се због тога земљиште уопште не користи. Сређивање земљишних књига треба поједноставити и појефтинити.
3. Разријешити питање власништва над пољопривредним земљиштем свугдје гдје је то могуће. Постоји доста „неорганизованог“ друштвеног земљишта које се уопште не користи. Рашчишћавањем власништва један дио тог земљишта би се користио. Непознато је да ли у „неорганизованом“ земљишту има и земљишта које реституцијом треба вратити бившим власницима или надокнадити тамо где, из било ког разлога, није могуће вратити конкретно земљиште које им је раније одузето.
4. Побољшати услове промета пољопривредног земљишта. Има доста пољопривредног земљишта које се уопште не користи, затим земљишта које се екстензивно користи, а постоје природни услови за интензивно коришћење. Трошкови промета често су озбиљна препрека да се оваква и слично запуштена земљишта приведу својој намјени. Пореским кредитним и другим мјерама економске политике треба олакшати промет земљишта и побољшање посједовне структуре.
5. Свести на минимум коришћење земљишта у непољопривредне сврхе. Социјализам се хвалио кад се на ораницама граде фабрике. Капитализам у свом наступу биљежи још интензивније уништавање пољопривредног земљишта. То се нарочито дешава у приградским насељима. А земљиште је ограничено и треба га сачувати, не само за садашњу, већ и за будуће генерације. Уз то не смијемо заборавити да смо доста сиромашни, посебно у квалитетнијем земљишту.
6. Испитати могућности како да се активира 200 од 300 хиљада ха земљишта које статистика води као „угари и необрађене оранице“? То износи приближно од 1/5 до 1/3 од укупних ораница оба сектора пољопривреде БиХ. Увозити огромне количине хране (у посљедње вријеме посве сумњивог квалитета), а не користити домаће ресурсе, неопростива је грешка носиоца аграрне политике.

7. Извршити што прије попис становништва у коме треба обухватити и релевантна питања пољопривреде. Након анализе најновијег стања људског и материјалних ресурса, предузети мјере у правцу окрупњавања и уређења посједа (комасација, арондација, одређене реформе и сл.). Било би добро за овај попис установити нову дефиницију појма „газдинство“³⁴.
8. Адекватним мјерама аграрне политике у којима ће бити уважене основне специфичности пољопривреде (органска производња, дуги производни циклуси и спор обрт капитала, изложена ђуди природе, велике осцилације у производњи, нееластична понуда и тражња и друге) обезбиједити повољне услове привређивања у пољопривреди, што би отворило процес концентрације и централизације капитала у овој области. Колико је пољопривредни сектор осјетљив најбоље показује чињеница да је Европска унија на овај сектор до сада, трошила 50 до чак 70% свога буџета годишње.
9. У погледу производне оријентације ми бисмо нашу економску заосталост, требали искористити као предност у производњи здраве хране. Хемозација пољопривреде је нужан фактор повећања продуктивности, али прекомјерна је врло опасна (погибљена). Осамдесетих година прошлог вијека БиХ је трошила нешто мање од 100 кг чистих хранљивих вјештачких ђубрива по ха обрађене површине. Холандија је, као једна од највећих потрошача у Западној Европи, трошила око 800 кг. Због ниске потрошње овог фактора ми имамо знатно нижу продуктивност, па отуда и конкурентност од земаља западне европе, па и од земаља у окружењу. Али, ми због тога и неких других услова, имамо незагађено тло, чисту воду и ваздух. То су битни и незамјенљиви фактори за производњу здраве хране. Она је знатно скупља, али због све веће потражње и оскудне понуде, њена конкурентност је у сталном порасту.
10. И најзад нешто о интеграцији БиХ у ЕУ. Не зна се чији је вербални излив љубави већи. Наш, као да нас тамо чека „мед и млијеко“, а ЕУ као нешто суздржан, док се ми, под њиховим патронатом, не средимо за то чланство. У ствари, ЕУ из више разлога, не само економских, чини снажна настојања да читаву географску Европу стави под своје окриље. Наш економски, а и географски положај, своди нас на позицију да немамо избора. Због тога је неопходно, док смо на „чекању“, што детаљније упознати услове под којима улазимо у ту велику економску заједницу. Тај период треба искористити у сређивању или некој врсти реконструкције наше пољопривреде, како би наша стартна позиција, колико је то могуће била боља.

³⁴ У досадашњим пописима критериј за статус „газдинство“ био је доста низак. (10 ари обрадивог земљишта или мање, ако домаћинствима два грла крупне стоке, или једно у комбинацији са неколико грла ситне стоке, или 50 комада одрасле живине, или 20 кошница).

НЕШТО КАО ЗАКЉУЧАК

Пољопривредно земљиште је изузетно значајан, специфичан и незамјенљив фактор пољопривредне производње. Разликује се од фактора у било којој другој производњи. Дар је природе и резултат вишемиленијских природних процеса. Ограничен је и непокретан фактор, различитог је квалитета и територијалног распореда у различитим природним, географским и тржишним условима. Брижно га треба чувати и рационално користити.

У савременој интензивној производњи односи: земља-храна-човјек-здравље постају све сложенији и проблематичнији.

Социјализам је ограничио приватни посјед најприје на 25-35 ха, а касније на само 10 ха обрадивог земљишта. Подстицајне мјере аграрне политике биле су углавном усмјерене према друштвеном сектору, гдје је било око 5% производних капацитета, а занемарен је приватни сектор са око 95% капацитета. И мјере према приватном сектору биле су више у функцији развоја државних задруга и друштвених газдинстава, него у функцији развоја приватног посједа. Друштвени сектор је имао значајну концентрацију производних средстава и остварио је значајне производне резултате. Приватни сектор је доживио деструкцију.

Због тога, упркос врло интензивном процесу деаграризације (1945.81,0%; 8,9% пољ.ст.), до почетка десете деценије двадесетог вијека у БиХ није заустављен процес повећања и уситњавања посједа. „Атомизиран“ је приватни посјед. Са посједом до 1 ха 1981 године била је 1/3, са до 3 ха 2/3, а са више од 8 ха, укупно коришћене површине, само 5,8% газдинстава.

Негативном аграрном политиком према сељаку и његовој економији разорена је посједовна па и цјелокупна економска структура приватног сектора пољопривреде. Као логична посљедица разорена је и његова демографска структура (1981.г. 57,2% газдинстава било је без пољопривредника). Село је значајним дијелом девастирано. До 1981 године 35 општина било је захваћено депопулацијом. Већина домаћинстава БиХ (52,4%) имало је газдинство и већина становништва (60,1%) живјело је на селу.

Лоша аграрна политика условила је слабије коришћење и запуштање пољопривредних површина. У периоду после Другог свјетског рата до 1986. године обрадиво земљиште смањено је за 235.000 ха, а оранице за 304.000 ха. Смањење ораница ишло је малим дијелом у корист дугогодишњих засада, а највећим у корист ливада и пашњака. То би требало да значи оријентацију на сточарство. До тога, међутим, није дошло. Број условних грла стоке по ха пољопривредне површине 1986 године био је исти као и 1939. године (0,44), што је показатељ потпуне стагнације и, наравно, великог заостајања.

Ми још имамо незагађено тло, воду и ваздух, па би наша оријентација требала да буде на производњу здраве хране.

За сређивање стања и побољшавање услова преуређивања у пољопривреди, нужно је што прије извршити попис становништва, са релевантним подацима из пољопривреде.

Социјализам за четири и по деценије није положио испит у пољопривреди, а капитализам у првој деценији свога повратка још мање. Укупни услови привређивања у пољопривреди су далеко више погоршани.

Позитивне промјене у селу настале су углавном од рада сељака-радника, а касније и од запослених у иностранству. Од приватног посједа, ту и тамо, и врло мало.

ПРЕТХОДНА САОПШТЕЊА

ВРЕДНОВАЊЕ ПОРТФОЛИЈА ХАРТИЈА ОД ВРИЈЕДНОСТИ

Резиме

У раду се елаборирају приступи вредновању портфолија у контексту оцјене квалитета портфолија односно успјешности управљања портфолиом хартија од вриједности. Ово питање постаје изузетно важно у условима растућег тренда портфолио инвестирања, не само на развијеним финансијским тржиштима, него све више и на тржиштима у развоју, с обзиром да је актуелни модел инвестирања у хартије од вриједности у ствари улагање у портфолио, било директно, било индиректно преко институционалних инвеститора.

Након подсећања на основе портфолио инвестирања и указивања на суштину перформанси портфолија, као резултата настојања портфолио менаџера да максимизирају вриједност за инвеститоре, елаборирају се одговарајући модели вредновања тих перформанси засновани на моделима равнотеже на тржишту капитала - CAPM и APT и указује на остале методе и приступе, који се сусрећу у пракси.

КЉУЧНЕ РИЈЕЧИ: принос и ризик портфолија, Џенсенов индекс, Трејноров индекс, Шарпов индекс, модели засновани на APT, остали приступи.

JEL класификација: G12

1. ОСНОВЕ ПОРТФОЛИО ИНВЕСТИРАЊА

Финансијске инвестиције, схваћене као улагање у хартије од вриједности, су током последњих неколико деценија забиљежиле изузетно брзи раст, те неколико пута превазилазе вриједност свјетске трговине. Експерти и аналитичари се слажу у оцјени да је томе значајно допринио развој портфолио теорије и праксе улагања у скуп или портфолио хартија од вриједности различитих карактеристика. Модел или образац улагања у хартије од вриједности у савременим условима је у ствари улагање у портфолио, било директно, било индиректно преко институционалних инвеститора – инвестиционих фондова, пензионих фондова и осигуравајућих компанија. То је, подсјетимо се, детерминисано емпиријски потврђеним предностима улагања у портфолио, које се огледају у: (1) диверзификацији пласмана (избјегавању могућности 100 % губитка) и (2) диверзификацији ризика (могућности да се укупни ризик „добро“ диверзификованог портфолија смањи, елиминисањем специфичног и свођењем укупног ризика портфолија само на систематски или тржишни ризик)¹.

Пракса портфолио инвестирања или портфолио менаџмент, заснован на постулатима портфолио теорије, је фокусиран на оптимизирање перформанси портфолија мјерених приносом и ризиком портфолија. Подсјетимо се, такође, да то, као и сваком оптимизационом моделу, подразумијева максимизирање приноса портфолија уз дати прихватљиви ниво ризика (у складу са ставом инвеститора према ризику, опредмећеним у његовој инвестиционој политици), или, минимизирање ризика уз дати прихватљиви ниво приноса.

¹ Видјети шире у Haugen R. A., *Modern Investment Theory*. Prentice Hall. Fifth edition, 2001. стр. 57. – 71.

Принос портфолија остварен током одређеног периода је, као и у случају било које друге финансијске активе, могуће израчунати на основу следеће основне формуле:

$$r_p = \frac{(W_1 - W_0) + d}{W_0}$$

Гдје је:

- W_0 - тржишна вриједност портфолија на почетку периода
- W_1 - тржишна вриједност портфолија на крају периода
- d - новчани примици (камате и дивиденде) као приход портфолија током периода.

Уколико је током периода за који се оцјењују портфолио перформансе било додатних пласмана или повлачења средстава, треба их на одговарајући начин укључити у претходни основни образац, водећи рачуна и о временском тренутку унутар посматраног периода када су настали².

При томе је принос портфолија пондерисани принос хартија од вриједности које чине његову структуру, а пондери су релативна учешћа улагања у сваку појединачну хартију у односу на укупно улагање у портфолио (при чему је сума пондера 1, или 100%), што би се у општем случају могло изразити следећом релацијом:

$$E(r_p) = \sum_{j=1}^M X_j \times E(r_j)$$

Гдје је:

- $E(r_p)$ - очекивана стопа приноса портфолија,
- X_j - учешће или пондер J-те ХОВ,
- $E(r_j)$ - очекивана стопа приноса J-те ХОВ.

Аналогно претходном, и ризик портфолија је детерминисан ризиком појединачних хартија од вриједности које га чине, али и степеном њихове корелативне везе, односно синхронизованих промјена њихових стопа приноса кроз вријеме, мјерено коваријансом или степеном корелације. Ризик портфолија састављеног од двије хартије од вриједности се може израчунати примјеном следеће релације:

$$\sigma^2(r_p) = x_1^2 \sigma_1^2 + x_2^2 \sigma_2^2 + 2(x_1 x_2 \rho_{12} \sigma_1 \sigma_2)$$

или, у облику матрице варијанси и коваријанси:

	НОВ/АКСИЈА 1	НОВ/АКСИЈА 2
НОВ/АКСИЈА 1	$x_1^2 \sigma_1^2$	$x_1 x_2 \sigma_{12} = x_1 x_2 \rho_{12} \sigma_1 \sigma_2$
НОВ/АКСИЈА 2	$x_1 x_2 \sigma_{12} = x_1 x_2 \rho_{12} \sigma_1 \sigma_2$	$x_2^2 \sigma_2^2$

Гдје је:

- $\sigma^2(r_p)$ - варијанса портфолија,
- X_1, X_2, X_1^2, X_2^2 - пондери, односно квадрати пондера, прве и друге ХОВ,
- $\sigma_1^2, \sigma_2^2, \sigma_1, \sigma_2$ - варијанса, односно стандардна девијација, прве и друге ХОВ,
- ρ_{12} - степен корелације кретања стопа приноса прве и друг ХОВ.

² У обзир долази примјена методе интерне стопе приноса или кумулативне стопе приноса портфолија. Видјети шире у Ћировић, З. *Портфолио менаџмент*, Bridge company, Београд, 1995. стр. 114.-115.

Уколико се ради о портфолију састављеном од већег броја хартија, наведена релација постаје метематички сложенија, а своди се, према Марковићевом моделу (енгл. *Markovitz*) на збир низа варијансних (лоцираних на главној дијагонали) и парова коваријансних (симетричних и идентичних) чланова матрице за израчунавање варијансе портфолија који се налазе ван главне дијагонале³. Аналитички израз варијансе и матрица варијанси и коваријанси портфолија састављеног од m ХОВ се могу представити на следећи начин:

$$\sigma_p^2 = \sum_{j=1}^m \sum_{k=1}^m X_j X_k \rho_{jk} \sigma_j \sigma_k$$

1								
2								
3								
4								
5								
6								
N								
	1	2	3	4	5	6		N

Ако наведене теоријске концепте спустимо на ниво праксе портфолио менаџмента, оптимизација портфолија се своди на: 1) избор хартија од вриједности које су кандидати за укључивање у састав портфолија (који се континуирано преиспитује и мијења), 2) одређивање портфолио пондера сваког од „кандидата“ (са познатим карактеристикама принос – ризик) тако да се портфолија распоређују или лоцирају дуж ефикасног сета, као скупа најбољих могућих комбинација, мјерено приносом и ризиком портфолија, 3) избор одговарајуће „комбинације“ са ефикасног сета у складу са ставом инвеститора према ризику или инвестиционом политиком. Поред тога, на перформансе портфолија, у смислу управљања његовим ризиком и приносом, портфолио менаџери могу утицати примјеном одговарајућих стратегија заштите или осигурања од ризика (енгл. *Hedging*) путем трансакција са финансијским дериватима⁴. Њихов ефекат је директан допринос портфолио менаџера перформансама портфолија и биће позитиван ако су тачно процијењена будућа кретања цијена хартија од вриједности и примијењене одговарајуће хедџинг стратегије и *vice versa*.

Према томе, текуће перформансе портфолија ће на основу задатих инпута, циљева инвестиционе политике и евентуалних ограничења (на примјер, већег или мањег нагласка на сигурност улагања), зависити од успјешности портфолио менаџмента да те циљеве оствари.

³ Индексни модели, на основу увођења претпоставке о некорелираности резидуалних одступања, услед чега коваријансни елементи имају нулту вриједност, свводе ризик портфолија само на варијансне елементе ове матрице. Видјети шире у Haugen R. A. *Modern Investment Theory*, Prentice Hall, Fifth edition, 2001. стр. 139. - 140.

⁴ Видјети шире у Chance D. M. *An Introduction to Derivatives*, The Druden Press, 1998. стр. 618.-625.

У наведеном контексту вредновање перформанси портфолија постаје изузетно важно јер би требало да обезбиједи адекватну основу за:

- 1) рангирање институционалних инвеститора, као доминантних портфолио инвеститора, како у односу на остварења у претходном периоду, тако и у односу на конкуренте у истој дјелатности/групи истих инвеститора, али и у односу на друге портфолио инвеститоре и финансијске посреднике, који би евентуално могли преотети њихове улагаче или инвеститоре, уколико им понуде и обезбиједи бољи однос приноса и ризика;
- 2) евентуалне корекције инвестиционе политике;
- 3) надзор над пословањем и успјешну регулацију институционалних инвеститора у функцији заштите малих инвеститора;
- 4) оцјену квалитета портфолио менаџмента од које зависи даљи радни ангажман и висина награде или накнаде за рад.

При томе, треба бити веома пажљив, како у погледу избора и квантификације показатеља перформансности датог портфолија, тако и репера за упоређење и оцјену (енгл. *Benchmarks*), како се не би извукли погрешни закључци, или се резултати, без обзира да ли се процијене добрим или лошим, не би неоправдано приписали портфолио менаџерима⁵. Наиме, вредновање перформанси инвестиционих фондова је путем одговарајућег рангирања или рејтинговања од стране специјализованих рејтинг агенција или финансијских часописа доступно инвеститорима и јавности. Међутим, такав рејтинг или ранг је заснован на оствареној стопи приноса у протеклој години или просјечној стопи приноса током неколико претходних година. Овакво вредновање инвестиционих фондова, односно њихових портфолија, не може бити довољно за инвеститоре у погледу доношења њихових инвестиционих одлука јер не узима у обзир „другу страну медаље“ односно ризик који остварене стопе приноса неминовно прати. Другим ријечима, рангирање које полази од остварене стопе приноса, индиректно узима у обзир двије кључне детерминанте: 1) циљни ниво преузетог ризика улагања и 2) перформансе тржишта, али не и трећу неспорну детерминанту – умијешност и успјешност портфолио менаџера⁶. Стога је портфолио теорија и понудила, а пракса портфолио инвестирања, у мањој или већој мјери прихватила, одговарајуће мјере перформанси портфолија које су у суштини стопе приноса портфолија кориговане за преузети ризик. Наиме, портфолио теорија је понудила одговарајуће modele вредновања перформанси портфолија који су засновани на до сада развијеним моделима равнотеже на тржишту капитала – моделу вредновања капитала (CAPM) и алтернативној арбитражној теорији цијена (APT).

Прије него укратко елаборирамо поменуте моделе, илустроваћемо могући проблем вредновања портфолија заснован искључиво на оствареној стопи приноса.

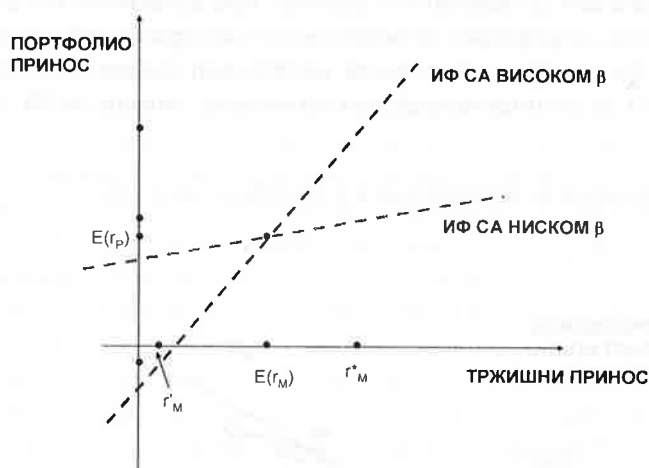
Претпоставимо да су два инвестициона фонда, високо и ниско ризични, мјерено фактором бета као мјером релативног ризика у односу на тржиште као цјелину, у одређеном периоду остварили стопе приноса представљене на следећем графикону⁷.

⁵ На примјер, текући резултати су добри у односу на претходне, али су они проблематични јер је изостало адекватно компарирање са конкуренцијом, или је примијењен неадекватан критеријум или показатељ, или су резултати остварени захваљујући тржишној конјуктури (bull market период), а не захваљујући стварном квалитету портфолио менаџмента.

⁶ Наведено према Naugen R. A., *Modern Investment Theory*, Prentice Hall, Fifth edition, 2001. стр. 273.

⁷ Примјер преузет из Naugen R. A., наведено дјело, стр. 273.

Графикон 1: Карактеристичне линије
високо и ниско ризичног инвестиционог фонда



Ако претпоставимо да инвеститори имају неутрални став према ризику и да се посматране карактеристичне линије сијеку у тачки очекиваног приноса на тржишту као цјелини $E(r_M)$, оба посматрана фонда би имала исту очекивану стопу приноса $E(r_P)$. Међутим, иако је њихова очекивана стопа приноса иста, остварене стопе приноса ће бити различите. Уколико је тржиште растуће или конјуктурно (енгл. *Bull market*), тј. када је остварена стопа тржишног приноса (на примјер, r_M), већа од очекиване - $E(r_M)$, ризичнији фонд (са већим релативним ризиком у односу на тржиште) ће остварити већу стопу приноса и бити боље рангиран. Насупрот томе, уколико је тржиште опадајуће или рецесионо (енгл. *Bear market*), тј. када је остварена стопа тржишног приноса (на примјер, r'_M), мања од очекиване - $E(r_M)$, мање ризичан фонд (са мањим релативним ризиком у односу на тржиште) ће остварити већу стопу приноса и бити боље рангиран. Према томе, намеће се закључак да су релативни приноси и рангирање инвестиционих фондова, које је на њима засновано, значајно детерминисани стањем на тржишту и релативним ризиком стопе приноса њихових портфолија у односу на тржишни принос. Иако је оваква зависност неспорна, она указује да стопа приноса, и на њој заснован рејтинг портфолија или инвестиционих фондова, не узима у обзир релативну успјешност портфолио менаџера. Стога је за оцјену успјешности портфолио менаџмента потребно пронаћи мјере које не зависе од стања на тржишту и релативног ризика. За укупну оцјену перформанси портфолија такве мјере затим треба кориговати за износ који се односи на релативни ризик и који узима у обзир стање на тржишту током периода за који се перформансе портфолија мјере.

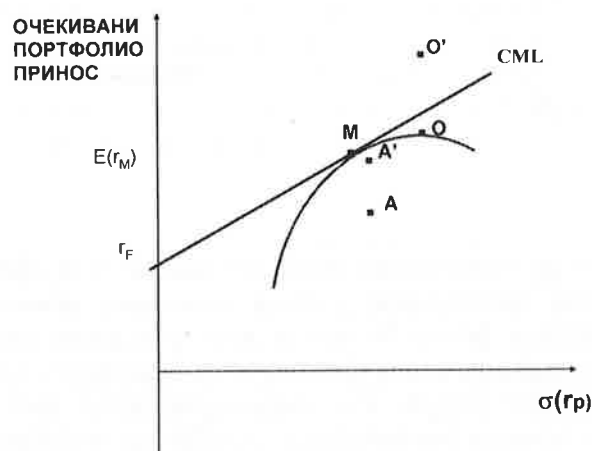
2. МОДЕЛИ ВРЕДНОВАЊА ПОРТФОЛИЈА ЗАСНОВАНИ НА САРМ

У складу са цјеновном или екстерном ефикасношћу тржишта капитала, цијена било које појединачне акције, или друге ХОВ, уколико је тржиште ефикасно, се формира на основу: 1) јавно расположивих информација, доступних свим инвеститорима, и 2) „приватних“ или инсајд информација, које су у одређеним околностима и уз одговарајући цијену, доступне само појединим учесницима или инвеститорима. Претпоставимо⁸ да цијене акција одражавају само расположиве јавне информације и да се вредновање акција

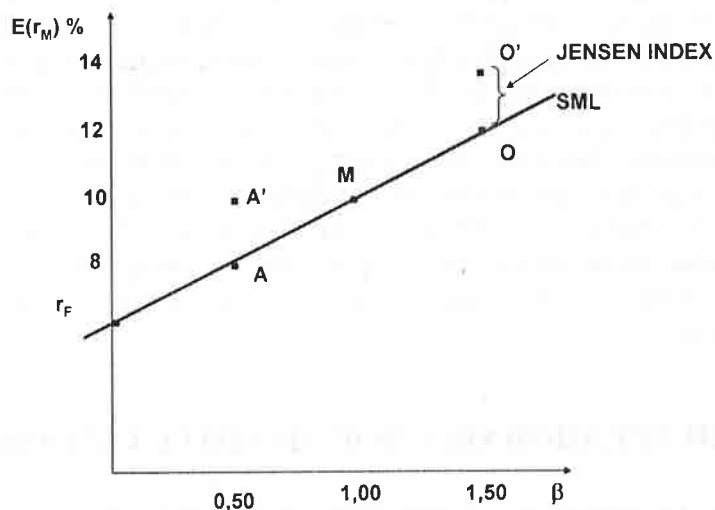
⁸ Прилагођено према, Naugan R. A, наведено дјело, стр. 274.

врши у складу са стандардном формом Модела вредновања капитала (енгл. *CAPM* – *Capital Asset Pricing Model*) у којој је дозвољено инвестирање и задуживање по неризичној каматној стопи⁹. Графичка илустрација ефикасног сета ризичних актива и његовог комбиновања са улагањем у неризичну активу, представљена на следећем графикону, указује да је тржишни портфолио позициониран на тржишној линији капитала (*CML*), (графикон бр. 2), а било која појединачна акција или њихов портфолио (укључујући и тржишни портфолио) је позиционирана на тржишној линији ХОВ (*SML*) (графикон бр. 3)¹⁰.

Графикон бр. 2: Позиционирање портфолија *A* и *O* у односу на *CML*



Графикон бр. 3: Позиционирање портфолија *A* и *O* у односу на *SML*



⁹ Видјети шире у Божић, Р. Модел равнотеже на тржишту капитала, *Зборник радова Економског факултета Источно Сарајево*, 2006. стр. 105.-132.

¹⁰ Подсјетимо се, *CML* је графички приказ *CAPM*-а у простору очекивани принос – укупни ризик, мјерен стандардном девијацијом, а *SML* графички приказ *CAPM*-а у простору очекивани принос – релативни ризик, мјерен фактором бета.

Посматрајмо на наведеним графиконима позиционирање два инвестициона фонда Алфа и Омега, којима управљају тимови професионалних портфолио менаџера¹¹.

Почетна позиција портфолија и једног и другог фонда је означена тачкама А и О, респективно, а детерминисана је вредновањем портфолија заснованог само на јавно доступним информацијама. На графикону на коме је представљена тржишна линија ХОВ (*SML*) (графикон бр. 3), портфолија А и О су (као и сваки други портфолио или појединачна ХОВ), позиционирани на тој линији, уз различит ниво очекиваног приноса и ризика (мјереног или стандардном девијацијом, или бета фактором). Међутим, на графикону на коме је представљена тржишна линија капитала (*CML*), (графикон бр. 2), портфолио А је позициониран знатно испод ефикасног сета (због веће резидуалне варијансе преостале у недовољно диверзификованом портфолију), док је према претпоставкама примјера, портфолио О позициониран на ефикасном сету ризичних актива, али испод укупног ефикасног сета који чини *CML* (јер је боље диверзификован у односу на портфолио А).

Претпоставимо, надаље, да су менаџери фонда А прибавили позитивне приватне информације о једној компанији (за које очекују да ће повећати стопу приноса, без увећања ризика) са садашњих 8% за укупни портфолио на 10%. Вјерујући у повољан исход, претпоставимо да су они укупни инвестициони потенцијал преусмјерили у дату акцију. Као резултат такве инвестиционе стратегије њихов нови „портфолио“ А' ће бити позициониран изнад *SML*, али још увијек испод *CML*.

За разлику од менаџера фонда А, менаџери фонда О су успјели да прибаве позитивне приватне информације за већи број компанија, односно њихових акција. Аналогном инвестиционом стратегијом менаџери фонда О су, уз непромијењени ризик, успјели повећати очекивани принос са 12% на 14%. Због боље диверзификације портфолија овог фонда нови „портфолио“ О' је (као и портфолио А') позициониран изнад *SML*, али и изнад *CML* (подсјетимо, овакво позиционирање портфолија је могуће сам на основу приватних информација, односно наведене позиције А' и О' „виде“ инвеститори које имају поменуте приватне информације).

Наведена анализа указује да су менаџери фонда О били успјешнији од менаџера фонда А. У контексту теме овог рада, поставља се питање - *Да ли ће одговарајуће мјере перформанси ових портфолија потврдити наведену оцјену?*

У наставку ћемо изложити три најпознатија модела вредновања перформанси портфолија заснована на *CAPM* и тестирати како они вреднују портфолио анализираних фондова А и О.

2.1.Ценсенов индекс

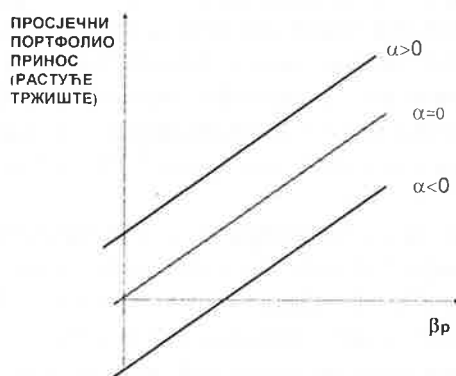
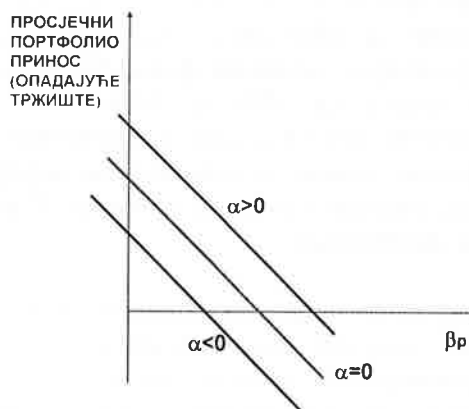
Ценсенов индекс или коефицијент или тзв. *ex post* α метода је апсолутна мјера портфолио перформанси, а заснован је на *SML* као реперу¹². Као што показује графикон бр. 3, Ценсенов индекс представља разлику или вертикално одстојање између очекиване стопе приноса портфолија и стопе приноса тог портфолија уколико би он био позициониран на *SML*. Интерпретација овог показатеља перформансности портфолија, илустрована слједећим графиконима (Графикон бр. 4), је веома једноставна - фондови, односно њихова портфолија која имају позитиван Ценсенов индекс ($\alpha > 0$) су позиционирана изнад *SML*, имају добре перформансе, и *vice versa*, портфолија која имају негативан Ценсенов индекс ($\alpha < 0$), имају лоше перформансе (мању стопу приноса у односу

¹¹ Прилагођено према, Naugen R. A, наведено дјело, стр. 274 – 276.

¹² Овај начин мјерења перформанси портфолија је креиран и први пут објављен у раду, Jensen M, Risk, The Pricing of Capital Assets, and Evaluation of Investment Portfolios, *Journal of Business* (April 1969).

на равнотежну за дати ниво ризика према CAPM) и позиционирани су испод SML. Уколико је вриједност Џенсеновог индекса било ког портфолија нулта ($\alpha=0$), такав портфолио има просјечне перформансе, које одговарају очекиваном приносу портфолија за дати ниво ризика (према CAPM)

Графикон бр. 4: Џенсенов индекс у условима растућег и опадајућег тржишта



Аналитички израз Џенсеновог индекса се може представити следећом линеарном релацијом (једначина праве):

$$J_p = E(r_p) - \{r_F + [E(r_M) - r_F] \beta_p\}$$

Гдје је:

J_p - вриједност Џенсеновог индекса (показатеља перформанси портфолија),

$E(r_p)$ - очекивана стопа приноса портфолија,

r_F - неризична стопа приноса,

$E(r_M)$ - очекивана стопа приноса тржишног портфолија,

β_p - ризик портфолија мјерен фактором бета.

Уколико у анализираном примјеру инвестиционих фондова А и О, претпоставимо да су релевантне вриједности (видјети графикон бр. 4):

За фонд А:

$E(r_p)=10\%$, $r_F=6\%$, $E(r_M)=10\%$ и $\beta_p=0,5$

За фонд О:

$E(r_p)=14\%$, $r_F=6\%$, $E(r_M)=10\%$ и $\beta_p=1,5$.

Њиховим уврштавањем у претходни израз ћемо добити да је вриједност Џенсеновог индекса идентична за оба фонда и да износи 2%. Према томе, мјерено овим показатељем, инвестициони менаџери и једног и другог фонда су на основу расположивих јавних и приватних информација били подједнако успјешни и обезбиједили додатну стопу приноса од 2%. Нажалост, овакав закључак и одговор нису коректни јер је почетна анализа показала да су инвестициони менаџери фонда О били успјешнији (прибавили су приватне информације за већи број акција и извршили бољу диверзификацију свог портфолија, што потврђује позиционирање портфолија О' на графикону бр. 2). *Зашто је то тако?* Иако Џенсенов индекс даје непристрасне оцјене перформансности било ког портфолија, без обзира на перформансе тржишног портфолија у посматраном периоду, он ипак није подесна мјера за оцјену успјешности портфолио менаџера јер узима у обзир само дубину портфолија, тј. додатни принос или портфолио премију, али не и ширину портфолија, тј. број различитих ХОВ укључених у портфолио са којим је остварени додатни портфолио принос или премија. Овакво вредновање или рангирање анализираних портфолија је логично јер Џенсенов индекс базира на SML као реперу, а то имплицитно значи да се полази од претпоставке да је сваки посматрани портфолио добро диверзификован и да је његов укупни ризик сведен на систематски или тржишни ризик, а специфични или несистематски ризик у цјелости елиминисан. У анализираном примјеру је управо занемарена чињеница да су укупна улагања фонда А у једну, а фонда О у већи број ХОВ за које су менаџери фонда прибавили приватне информације и на основу комбинације са јавно доступним информацијама обезбиједили додатну стопу приноса од по 2%.

С обзиром да у пракси портфолио инвестирања портфолио менаџери не могу знати очекиване приносе или факторе бета за фондове којима управљају, као и у настојањима квантификовања приноса и ризика портфолија уопште, и за потребе прорачуна Џенсеновог индекса се користе подаци о приносу и ризику оцијењени на основу тестирања узорка о оствареним приносима током посматраног низа суксесивних временских периода. На основу коришћења релевантних варијабли оцијењених на основу узорка, аналитички израз Џенсеновог индекса има следећи облик:

$$\hat{J}_p = \bar{r}_p - [\bar{r}_F + (\bar{r}_M - \bar{r}_F) \times \hat{\beta}_p]$$

Гдје је:

$\hat{J}_p$ - вриједност Џенсеновог индекса оцијењена на бази узорка,

$\bar{r}_p$ - просјечна остварена стопа приноса портфолија током посматраног периода,

$\bar{r}_F$ - просјечна периодична неризична стопа приноса током периода на који се узорак односи (на примјер, ако узорак обухвата мјесечне стопе приноса, то би могла бити просјечна каматна стопа, на почетку и на крају мјесеца, на државне обвезнице са роком доспијећа 30 дана),

$\bar{r}_M$ - просјечна остварена стопа приноса одабраног портфолија као најбоље апроксимације тржишног портфолија,

$\hat{\beta}_p$ - процијењена вриједност фактора бета портфолија на основу одабраног тржишног портфолија.

2.2. Трејноров индекс

Трејноров индекс или коефицијент је такође заснован на тржишној линији ХОВ (SML) као реперу, али је за разлику од Џенсеновог индекса, овај показатељ релативна мјера перформансности портфолија¹³. Трејноров индекс се прорачунава стављањем у однос

¹³ Овај начин мјерења перформанси портфолија је креиран и први пут објављен у раду, Treynor J, How to Rate Management Investment Funds, *Harvard Business Review* (January-February 1965).

премије ризика (као разлике између стопе приноса портфолија и неризичне стопе приноса, очекиваних или просјечних) према релативном ризику портфолија мјереног фактором бета (дакле, систематском ризику). Према томе, Трејноров индекс представља премију ризика портфолија у односу на неризичну стопу приноса по јединици ситематског ризика. Уколико се овај показатељ перформансности портфолија прорачунава на бази очекиваних вриједности, његов аналитички израз ће бити:

$$T_p = \frac{E(r_p) - r_F}{\beta_p}$$

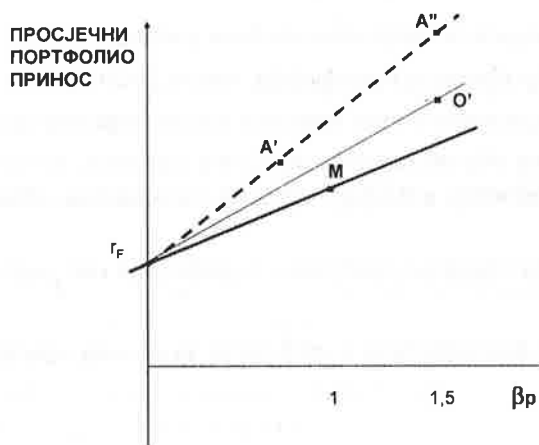
а ако се прорачунава на бази варијабли оцијењених на основу узорка портфолио приноса током сукцесивног броја периода, његов аналитички израз ће бити:

$$\hat{T}_p = \frac{\bar{r}_p - \bar{r}_F}{\beta_p}$$

са значењима симбола која су већ наведена, при чему је T_p - ознака за Трејноров индекс или коефицијент.

Ако на бази претпостављених вриједности за анализиране инвестиционе фондове А и О прорачунамо Трејноров индекс, добићемо вриједности 8% и 5,3% респективно: Према томе, иако су менаџери ових фондова претпостављеном инвестиционом стратегијом остварили исту додатну стопу приноса од 2% (Ценсенов индекс), менаџери фонда А су обезбиједили већу стопу приноса по јединици изложености систематском ризику (8%), него менаџери фонда О (5,3%). Наведена ситуација би се могла илустровати следећим графиконом.

Графикон бр. 5: Супериорност портфолија фонда А заснована на позајмљивању по неризичној стопи приноса



Уколико је у складу са стандардном формом САРМ могуће позајмљивање по неризичној стопи, менаџери фонда А би могли позајмити потребна финансијска средства продајом обвезница по неризичној стопи¹⁴, те улагањем тих средстава у свој портфолио А из полазне позиције А' достићи позицију А'', која за разлику од почетне изложености

¹⁴ Наравно, у реалном животу то може само држава.

ризик уима већи ризик на нивоу ризика портфолија фонда О. На основу овакве „стратегије“ могуће је упоредити нови портфолио А са портфолиом О'. Закључак је очигледан: иако портфолио А има исти ниво ризика као и портфолио О' ($\beta=1,5$), његова очекивана стопа приноса је већа, те се на основу тога поново, као и на основу претходне квантификације, намеће закључак да је портфолио фонда А (на основу ефекта леверица) пожељнији у односу на портфолио фонда О, те да су менаџери фонда А успјешнији у односу на менаџере фонда О.

На претходном графикону Трејноров индекс предствља нагиб (коэффициент правца) праве линије која повезује позицију одређеног портфолија са неризичном стопом. Графички посматрано, супериоринији је портфолио, и тиме успјешнији инвестициони менаџери фонда, који је позициониран на поменутој линији чији је нагиб већи. С обзиром да се и Трејноров, као и Џенсенов индекс, заснива на SML и систематском ризику мјереном фактором бета, и он узима у обзир само дубину, а не и ширину портфолија. Ефекат је поново исти, због неузимања у обзир нивоа диверзификације портфолија А и О, Трејноров индекс погрешно рангира ова два портфолија, указујући да је чак портфолио менаџмент фонда А био успјешнији од менаџмента фонда О.

2.3. Шарпов индекс

Шарпов индекс или коэффициент¹⁵, као индикатор перформанси портфолија, покушава отклонити елаборирани недостатак претходна два индикатора, узимајући у обзир и дубину и ширину портфолија. За разлику од Џенсеновог и Трејноровог индекса, Шарпов индекс се заснива на тржишној линији капитала (CML) тј. CAPM у простору очекивани принос – укупни ризик портфолија, мјерен варијансом или стандардном девијацијом. Он је такође релативна мјера перформансности портфолија која се прорачунава стављањем у однос премије ризика (као разлике између стопе приноса портфолија и неризичне стопе приноса, очекиваних или просјечних) према укупном ризику портфолија мјереног варијансом или стандардном девијацијом. Према томе, Шарпов индекс представља премију ризика портфолија у односу на неризичну стопу приноса по јединици укупног ризика. Уколико се овај показатељ перформансности портфолија прорачунава на бази очекиваних вриједности, његов аналитички израз ће бити:

$$S_p = \frac{E(r_p) - r_F}{\sigma(r_p)}$$

а ако се прорачунава на бази варијабли оцијењених на основу узорка портфолио приноса током сукцесивног броја периода, његов аналитички израз ће бити:

$$\hat{S}_p = \frac{\bar{r}_p - \bar{r}_F}{\sigma_{r_p}}$$

при чему су нове ознаке:

S_p , $\hat{S}_p$ - Шарпов индекс или коэффициент, на основу очекиване и просјечне остварене стопе приноса портфолија, респективно,

$\sigma(r_p)$, σ_{r_p} - стандардна девијација портфолија на основу очекиване и просјечне остварене стопе приноса портфолија, респективно.

¹⁵ Овај начин мјерења перформанси портфолија је креиран и први пут објављен у раду, Sharp W. F, Mutual Fund Performance, *Journal of Business* (January 1966).

Графичка илустрација позиционирања портфолија фондова А и О на основу *CML* и Шарповог индекса је дата на следећем графикону.

Графикон бр. 6: Перформансност портфолија фондова А и О према Шарповом индексу



На претходном графикону Шарпов индекс, као и у случају Трејноровог индекса (али у другом простору), представља нагиб (коефицијент правца) праве линије која повезује позицију одређеног портфолија са неризичном стопом. Аналогно тумачењу графичке илустрације Трејноровог индекса, и у случају Шарповог индекса, супериоринији је портфолио, и тиме успјешнији инвестициони менаџери фонда, који је позициониран на поменутој линији чији је нагиб већи. Претходни графикон указује да је портфолио О' супериорнији, како у односу на тржишни портфолио (М), тако и на портфолио А', односно да су портфолио менаџери фонда О били успјешнији. Са друге стране, очигледно је да позиционирање портфолија А' указује да су његове перформансе лошије и од тржишног портфолија. Позиционирање било ког портфолија на *CML* указује да су његове перформансе на нивоу перформанси тржишног портфолија (тзв. неутрална перформансност), које су према *CAPM* засноване једино на јавно доступним информацијама.

Овакво рангирање анализираних фондова у смислу да су перформансе портфолија фонда О засноване на приватним и јавним информацијама, боље од перформанси портфолија фонда А на основу истих информација, даје коректан одговор на питање који је менаџмент тим био успјешнији, у складу са почетном анализом илустрованом на графикону бр. 2. Међутим, на основу чињенице да портфолио фонда А има мањи Шарпов индекс од тржишног портфолија, могло би се погрешно закључити да менаџери овог фонда нису били успјешни или да су урадили нешто што је погрешно. У ствари они су били дјелимично успјешни. Наиме, Шарпов индекс уважава и дубину и ширину портфолија, а у случају портфолија фонда А, осјетљивост овог индекса на недовољну ширину (диверзификацију) је „навладала“ осјетљивост на ограничене способности портфолио менаџмента да оствари додатни принос (на основу прибављених приватних информација о само једној акцији). Уколико би портфолио менаџери фонда А, попут оних из фонда О, прибавили приватне информације о већем броју акција и у складу са тим диверзификовали свој портфолио, претпоставимо уз додатни принос од 2% за сваку такву акцију, уз исти фактор бета који има и „прва“ анализирана акција ($\beta=0,5$), очекивана стопа приноса портфолија би остала иста (10%), али би се ризик портфолија, мјерен стандардном девијацијом, смањео јер се резидуална варијанса са диверзификацијом

смањује. Услед тога би се позиција портфолија А' на претходном графикону помјерила улијево (уз исти ниво приноса) те би се стога вриједност Шарповог индекса повећала због новог већег нагиба праве, која повезује нову позицију портфолија А' са неризичном стопом приноса на ординати.

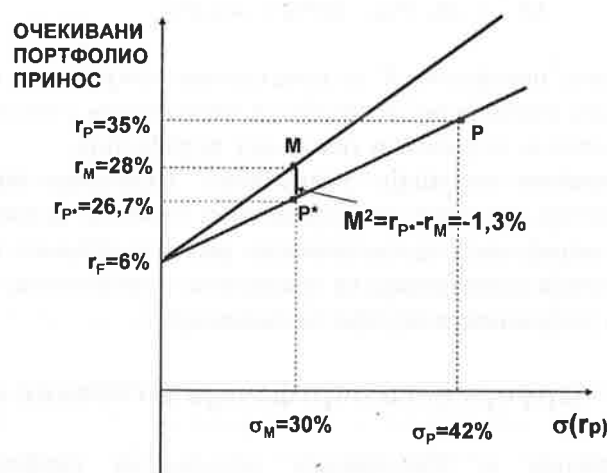
Не доводећи у питање елаборирану супериорност Шарповог индекса, ипак се јављају одређени проблеми у његовој интерпретацији, а посебно у настојању да се перформансе било ког портфолија (мјерене стопом приноса коригованом за ризик) упореде са тржишним портфолиом. Размотримо на следећем примјеру Шарпов индекс као мјеру перформансности портфолија Р у односу на тржишни портфолио (М)¹⁶:

ЕЛЕМЕНТИ	Р	М
Просјечни принос	35%	28%
Систематски ризик - β	1,2	1,0
Укупни ризик - σ	42%	30%
Шарпов индекс	0,69	0,73

Наведени подаци указују да тржишни портфолио има боље перформансе од портфолија Р, мјерено Шарповим индексом за 0,04. *Да ли и колико је та разлика значајна, односно да ли и колико су менаџери портфолија Р били гори од тржишта?*

У настојању да се рангирање засновано на Шарповом индексу, дакле, које узима у обзир укупни ризик или промјенљивост стопе приноса, унаприједи и омогући лакша компарација ранга било ког портфолија у односу на одговарајући репер (тржишни портфолио, односно његов принос и укупни ризик), конституисан је тзв. M^2 индикатор као унапређење или новија верзија Шарповог индекса¹⁷. Графичка интерпретација „М-квадрат“ индикатора перформанси портфолија је дата на следећем графикону¹⁸.

Графикон бр. 7: „М-квадрат“ индикатор портфолија Р



¹⁶ Наведено према, Bodie Z, Kane A, Marcus A. J, *Почела улагања*, превод, МАТЕ Загреб, 2006, стр.607.

¹⁷ Овај индикатор перформансности портфолија или успјешности портфолио менаџера се везује за нобеловца Франка Модиглианија и његову унуку Леу Модиглиани (аналитичар тржишта акција у Morgan Stanley), те одатле ознака M^2 – Модиглиани-Модиглиани). Видјети Modigliani F, Modigliani L, Risk -Adjusted Performance, *Journal of Portfolio Management*, (Winter 1997), p. 45.-54.

¹⁸ Наведено према, Bodie Z, Kane A, Marcus A. J, наведено дјело, стр. 609.

Суштина „М-квадрат“ индикатора је да он настоји да контруисањем новог портфолија P^* , сведе ризик анализираниог портфолија (у нашем примјеру P) на ризик тржишног портфолија, те на основу вертикалног одстојања позиције портфолија P^* од позиције тржишног портфолија, оцијени да ли је, уз претпостављени исти укупни ризик као и ризик тржишног портфолија, анализирани портфолио бољи или гори од тржишног (опредмећеног у неком од тржишних индекса). Овај приступ омогућава компарацију перформанси различитих портфолија, засновану на претпостављеној хипотетичкој једнакој укупној ризичности. Претходни графикон указује да је вриједност „М-квадрат“ индикатора портфолија P^* -1,3%, дакле, његова стопа приноса је, уз исти ниво ризика, за 1,3% мања од приноса тржишног портфолија, те портфолио P има горе перформансе од тржишног портфолија.

„М-квадрат“ индикатор се конструише на следећој логици и претпоставкама¹⁹. Потребно је посматрати портфолио P комбиновати са неризичном ХОВ (државним обвезницама) тако да укупни ризик тог новог портфолија P^* буде на нивоу тржишног ризика ($\sigma_M = 30\%$). Ако портфолио P (као у нашем примјеру) има већу стандардну девијацију од тржишног портфолија M , треба одредити колико новца треба уложити у неризичне ХОВ, а колико у портфолио P , тако да се достигне циљна ризичност на нивоу тржишног портфолија²⁰. На основу постигнуте исте ризичности ($\sigma_M = \sigma_{P^*}$), могуће је упоредити приносе портфолија M и P^* , тако да је:

$$M^2 = r_{P^*} - r_M$$

Пондери портфолија P^* се утврђују на основу релативног односа ризика портфолија M и P , тј. $30/42=0,714$, као пондер портфолија P , и $1-0,714=0,286$, као пондер неризичних ХОВ. На основу овако утврђених пондера очекивани принос портфолија P^* , уз претпостављену неризичну стопу приноса од 6%, ће бити:

$$E(r_{P^*}) = (0,286 \times 6\%) + (0,714 \times 35\%) = 26,7\%$$

тако да је „М-квадрат“ портфолија P :

$$M^2 = 26,7\% - 30\% = -1,3\%$$

Графички посматрано, портфолио P^* се конструише помјерањем портфолија P дуж линије, која повезује његову иницијалну позицију са неризичном стопом приноса, док се ризик портфолија P не изједначи са ризиком тржишног портфолија.

Аналогно елаборираном покушају унапређења Шарповог индекса, може се конституисати и T^2 индикатор, заснован на Трејноровом индексу, аналогном стратегијом свођења ризика било ког портфолија на систематски ризик тржишног портфолија ($\beta=1$), чиме се омогућава адекватнија компарација са тржишним портфолиом, односно његовим перформансама, као мјера успјешности портфолио менаџера²¹.

2.4. Осврт на мјере перформанси портфолија засноване на CAPM

Претходна елаборација и компарација показатеља перформанси, односно успјешности портфолио менаџмента инвестиционог фонда, заснована на CAPM је указала на њихове карактеристике, предности и недостатке, односно употребну вриједност у

¹⁹ Наведено према, Bodie Z, Kane A, Marcus A. J, наведено дјело, стр. 608.

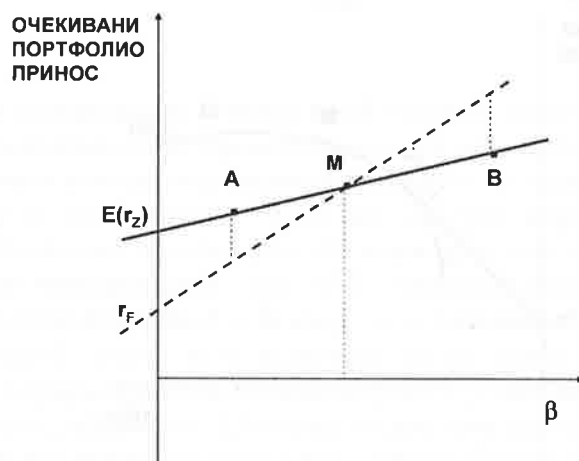
²⁰ Уколико би ризик посматраног портфолија био мањи од ризика тржишног портфолија, достизање тржишног нивоа ризика би се постигло задужењем по неризичној стопи (ако је могуће) и улагањем тих средстава у почетни ризични портфолио.

²¹ Видјети шире у Bodie Z, Kane A, Marcus A. J, наведено дјело, стр. 609.-612. Bodie Z, Kane A, Marcus A. J, наведено дјело, стр. 60

погледу оцјене успјешности портфолио менаџмента. Међутим, при томе смо пошли од претпоставке да је стандардна форма CAPM, без обзира на његове доста рестриктивне претпоставке²², заиста примјенљива у пракси, те да се ХОВ заиста вреднују у складу са овом формом CAPM. Имајући у виду (1) неодрживост одређених претпоставки модела, прије свега реалну немогућност задуживања по неризичној каматној стопи, те (2) резултате досадашњих покушаја тестирања CAPM²³, који су указали на проблем конституисања тржишног индекса као недовољно добре апроксимације тржишта у цјелини, поставља се логично питање – *Уколико су поставке и претпоставке CAPM неодрживе или погрешне, да ли показатељи перформанси портфолија засновани на том моделу могу бити адекватни у смислу да ли дају непристрасне резултате, независно од перформанси тржишног портфолија у посматраном периоду?*

Уколико се напусти претпоставка о неограниченој могућности позајмљивања по неризичној каматној стопи, стандардна форма CAPM се модификује на начин да SML на ординати прави одсјечак у висини стопе приноса портфолија са нултом бетом – $E(r_z)$, а не неризичне стопе приноса r_F , као што илуструје следећи графикон.

Графикон бр. 8: Пристрасност Џенсеновог индекса у зависности од форме CAPM



Графикон указује да су портфолија A и B различито позиционирана на основу Џенсеновог индекса у односу на процијењену SML (испрекидана линија), која према стандардној форми CAPM повезује тржишни портфолио и неризичну стопу приноса, и стварну SML (пуна линија), конструисану на основу тржишног портфолија и портфолија са нултом бетом. У односу на ове двије SML портфолија A и B су вреднована на следећи начин:

- Портфолио A, као мање ризичан, има позитиван Џенсенов индекс у односу на процијењену SML и боље перформансе у односу на тржишни портфолио, док је позициониран на стварну SML и има исте перформансе као тржишни портфолио, ако се ова SML користи као репер.
- Портфолио B, као ризичнији, има негативан Џенсенов индекс у односу на процијењену SML и лошије перформансе у односу на тржишни портфолио, док је, као и портфолио A, позициониран на стварну SML те има исте перформансе као тржишни портфолио, ако се ова SML користи као репер.

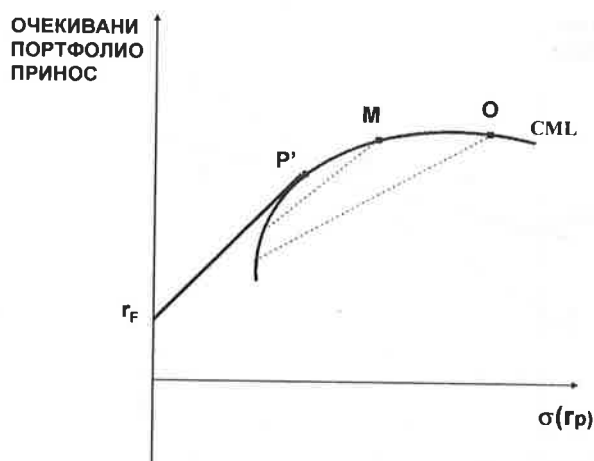
²² Видјети шире у Haugen R. A, наведено дјело, стр. 201.-206.

²³ Преглед резултата досадашњих тестирања видјети у Haugen R. A, наведено дјело, стр. 236.-251.

Ово је очигледна потврда „пристрасности“ Џенсеновог индекса као мјере перформанси портфолија, јер ће различито рангирати анализирана портфолија у зависности од „одабране“ форме CAPM. Исти закључак вриједи и за Трејноров индекс, који се такође заснива на SML. Према томе, ни један од ова два индекса, у околностима „спорног“ избора форме CAPM, нису довољно добри показатељи, јер коригујући стопу приноса портфолија припадајућим степеном ризика, не дају непристрасну оцјену перформанси или ранга одређеног портфолија, независно од перформанси тржишног портфолија у посматраном периоду. Наиме, они „додјељују“ виши ранг за портфолија са нижим ризиком од тржишног ($\beta < 1$), и нижи ранг за портфолија са вишим ризиком у односу на тржишни ($\beta > 1$).

С обзиром да напуштање стандардне форме CAPM, одбацивањем претпоставке о неограниченом задуживању по неризичној каматној стопи модификује и CML тако да она није у потпуности права линија тангентна на ефикасни сет ризичних актива, као што илустује графикон бр. 9, јавља се сличан проблем и у вези са пристрасношћу Шарповог индекса, који се заснива на тако модификованој CML.

Графикон бр. 9: Пристрасност Шарповог индекса у зависности од форме CAPM



Полазећи од графичке интерпретације Шарповог индекса, по којој портфолио који је позициониран на правој која повезује дати портфолио са неризичном стопом, а која има већи нагиб, има боље перформансе, претходни графикон указује да је ранг посматрана три портфолија (на основу Шарповог индекса):

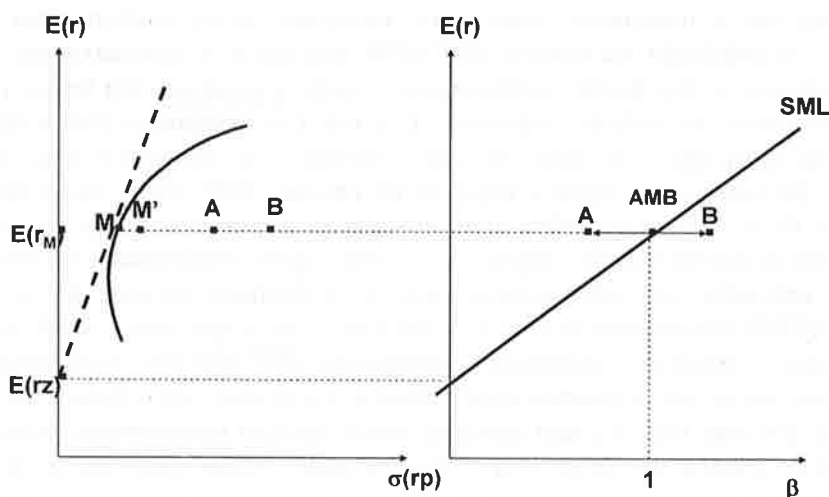
$$P' > M > O$$

без обзира шта су истовремено сви позиционирани на модификованој CML. Према томе, ово је такође потврда пристрасности и Шарповог индекса у зависности од избора форме CAPM. Шарпов индекс такође „додјељује“ виши ранг за портфолија са нижим ризиком од тржишног (у овом случају мјерен стандардном девијацијом стопе приноса), и нижи ранг за портфолија са вишим ризиком у односу на тржишни.

Поред наведеног, проблем избора одговарајућег тржишног индекса потенциран кроз покушаје тестирања CAPM, има импликације и на индикаторе вредновања перформанси портфолија засноване на овом моделу равнотеже на тржишту капитала. Наиме, избор тржишног индекса, који је управо према критичарима CAPM споран, директно детерминише оцјену перформанси портфолија, јер је, на примјер, вриједност

Ценсеновог индекса више зависна од избора тржишног портфолија и његове позиције у односу на ефикасни сет, него од успјешности портфолио менаџмента. Илустрацију овакве оцјене пружа следећи графикон.

Графикон бр. 10: Утицај различитих тржишних индекса на промјену бета фактора



На лијевом графикону су тачкама А и В означене позиције два инвестициона фонда који имају исте очекиване стопе приноса (као и два претпостављена тржишна портфолија М и М'), али различит ниво ризика мјереног стандардном девијацијом стопе приноса. Претпоставимо да је као тржишни портфолио одабран портфолио М позициониран на ефикасном сету. На основу одговарајуће (II) карактеристике ефикасног сета²⁴, све ХОВ и сва портфолија се позиционирају дуж SML (представљене на десном графикону). С обзиром да портфолија фондова А и В имају исте очекиване стопе приноса као тржишни портфолио, они морају имати исти релативни ризик као и тржишни портфолио ($\beta=1$). Стога ће сва три портфолија бити позиционирана у једној тачки (AMB) SML на десном графикону, те њихов „заједнички“ Ценсенов индекс има нулту вриједност.

Уколико би као тржишни индекс био одабран портфолио М', који се налази унутар скупа инвестиционих могућности, а не на ефикасном сету, тада би у складу са одговарајућом карактеристиком ефикасног сета (А IV) појединачне ХОВ и портфолија били позиционирани ван SML (тачке А и В на десном графикону). Промјена позиције портфолија А и В према SML, у односу на претходну (у случају када је тржишни индекс М), је детерминисана промјеном бета фактора (рачунатог у односу на тржишни портфолио М', а не М), а не промјеном очекиване стопе приноса (јер промјена индекса на њу не утиче). При томе, релативно мале промјене у структури тржишног индекса могу детерминисати значајне промјене бете као мјере релативног ризика, и то смањење, уколико је укупни ризик портфолија мањи, а повећање, ако је укупни ризик портфолија већи.

Претходни графикон поново потврђује пристрасност Ценсеновог индекса као мјере перформаности портфолија, односно успјешности портфолио менаџмента, у смислу вриједности овог показатеља и ранга портфолија фонда у зависности од избора тржишног индекса. Наиме, ако је одабрани тржишни индекс М, оба портфолија (А и В) имају исти нулти Ценсенов индекс, као и тржишни портфолио, а ако је одабрани индекс М', портфолио А би имао позитивну вриједност Ценсеновог индекса и већи ранг од тржишног

²⁴ О карактеристикама ефикасног сета видјети шире у Naugem R. A, наведено дјело, стр. 95.-104, 114.-116.

портфолија, а портфолио В, негативну вриједност овог индекса и лошији ранг и у односу на портфолио А и на тржишни портфолио. Наведено рангирање је, дакле, резултат избора тржишног индекса, а не стварне успјешности портфолио менаџера, те је очигледно пристрасно и детерминисано перформансама одабраног тржишног портфолија.

*

* *

На основу свега наведеног, намеће се закључак да су елаборирани показатељи перформансности портфолија засновани на САРМ поуздани и прихватљиви за оцјену и рангирање успјешности портфолио менаџмента у мјери у којој се овај модел (укључујући и његове претпоставке) потврђује у пракси²⁵, тј. у којој се стварне цијене и приноси ХОВ и портфолија које оне чине подударају или не подударају, са вриједностима утврђеним на основу САРМ. То значи да у мјери у којој нагиб реалне SML одступа од теоријске, она као репер неће бити довољно добра или поуздана, те индекси који на њој базирају (Ценсенов и Трејноров) неће дати довољно поуздане оцјене перформансности портфолија. Сличне оцјене, као што смо већ указали, важе и за Шарпов индекс, јер је SML права линија само у случају стандардне форме САРМ. Као што су критике САРМ, прије свега, у погледу прецизности процјене тржишног портфолија (поузданости одабраног тржишног индекса као довољно добре апроксимације), довеле до развоја арбитражне теорије цијена (APT – *Arbitrage Pricing Theory*), као алтернативног модела вредновања капитала и ХОВ (која сматра да се цијена формира под утицајем већег броја фактора, а не само стопе тржишног приноса), тако су се и у домену вредновања перформанси портфолија креирале методе које се заснивају на овом моделу равнотеже на тржишту капитала.

3. МОДЕЛИ ВРЕДНОВАЊА ПОРТФОЛИЈА ЗАСНОВАНИ НА АРТ

Уколико би се на основу аргументације „за и против“ до сада развијених модела равнотеже на тржишту капитала, АРТ прихватио као адекватнији модел у односу на САРМ²⁶, те стога и као поузданији модел вредновања ХОВ и њихових портфолија у условима тржишне равнотеже, онда би логично и перформансе портфолија требало вредновати на бази овог модела као теоријске основе.

Подсјетимо се, АРТ такође постулира линеарну зависност између стопе приноса портфолија (или ХОВ) и систематског ризика, али за разлику од САРМ, према коме стопа приноса портфолија зависи од само једног фактора – стопе приноса тржишног портфолија, према АРТ постоји већи број фактора. У складу са тим, аналитички израз АРТ се може представити следећом релацијом:

$$E(r_p) = E(r_z) + \lambda_1 \beta_{1,p} + \lambda_2 \beta_{2,p} + \dots + \lambda_n \beta_{n,p}$$

тј:	Очекивана	Неризична	Сума
	стопа приноса	= стопа	+ факторских
	портфолија	приноса	премија ризика

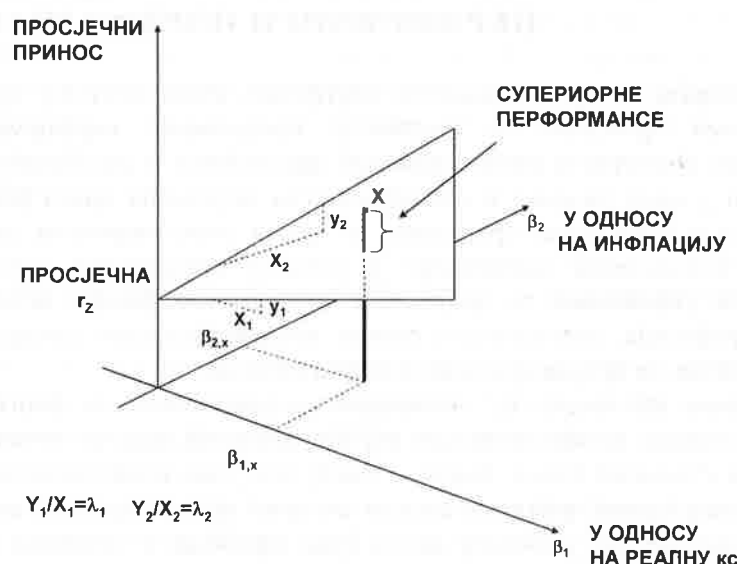
Уколико се АРТ, због лакшег разумијевања и графичког представљања, сведе на модел два фактора, графички посматрано, из дводимензионалног простора се прелази у тродимензионални, а SML права из САРМ се трансформише у раван. За мјерење

²⁵ О тестирању и критикама САРМ видјети шире у Roll R, A Critique of the Asset Pricing Theory: Part I: On the Past and Potential Testability of the Theory, *Journal of Financial Economics*, (March 1977)

²⁶ О овом моделу равнотеже на тржишту капитала видјети шире у Naugen R. A, наведено дјело, стр. 255.-266.

перформанси портфолија на бази АРТ се може користити апсолутна мјера која, аналогно Џенсеновом индексу, представља вертикалну удаљеност посматране стопе приноса портфолија у односу на равнотежну раван према АРТ²⁷. Наведену ситуацију, уз претпоставку да су два одабрана фактора, неочекиване промјене стопе инфлације и реалне каматне стопе, илуструје следећи графикон.

Графикон бр. 11: Мјерење перформанси портфолија на основу АРТ



Равнотежна равна одређује на вертикалној оси ниво приноса портфолија (или ХОВ) са нултим факторским ризиком, а њен нагиб у односу на хоризонталне осе представља процијењени ниво факторских цијена или ризико премија (λ_1, λ_2). Сваки портфолио позициониран на равнотежној равни (уз одговарајући ниво систематског ризика у односу на посматране факторе) је репер за оцјену перформанси било ког другог портфолија са истим нивоом ризика (аналогно портфолијама позиционираним на SML у случају Џенсеновог индекса). Тако, на примјер, портфолио X на претходном графикону има супериорне перформансе у односу на одговарајући репер позициониран у тачки „продора“ вертикале спуштене на хоризонталну раван кроз приказану равнотежну раван. Са друге стране, портфолија позиционирана испод равнотежне равни би имала лошије перформансе, мјерено овако дефинисаним индикатором заснованим на АРТ.

С обзиром да анализирани индикатор перформансности портфолија „опонаша“ Џенсенов индекс у условима примјене CAPM и вредновања финансијских актива према овом моделу, он има исте недостатке као и Џенсенов индекс, тј. узима у обзир само дубину (додатну стопу приноса), али не и ширину портфолија (број ХОВ) и његових перформанси, јер полази од претпоставке да је диверзификација портфолија довољно добра и да је несистематски ризик елиминисан.

На крају, одговор на питање да ли је наведени индикатор за мјерење перформанси портфолија супериорнији у односу на Џенсенов индекс заснован на CAPM, са којим би се условно могао упоредити, зависи од одговора на питање који је од ова два модела равнотеже на тржишту капитала супериорнији и примјеренији пракси. Као што је познато,

²⁷ Равнотежна равна је одређена нивоом стопе приноса портфолија са нултим факторским ризиком – $E(r_z)$, и факторским премијама ризика – λ . О њеној конструкцији видјети шире у Naugan R. A, наведено дјело, стр. 288.

проблем избора тржишног портфолија, као највише истицани недостатак CAPM, који онемогућава његово тестирање, је „замијењен“ проблемом избора одговарајућих фактора ризика у случају АРТ. Релевантна литература и студије усмјерене на тестирање и компарацију ова два равнотежна модела указују да да је питање супериорности једнога од њих још увијек „незавршена прича“, те да се у академским круговима преферира АРТ, а у пракси, упркос ригидним претпоставкама, CAPM.

4. ОСТАЛИ ПРИСТУПИ И МЕТОДЕ ОЦЈЕНЕ ПЕРФОРМАНСИ ПОРТФОЛИЈА

С обзиром да су доминантни портфолио инвеститори у пракси различите врсте инвестиционих фондова, у контексту вредновања перформанси портфолија су интересантна искуства и начин њиховог вредновања и рангирању и пракси. При томе треба имати у виду разлике и специфичности појединих врста фондова, према начину прикупљања и повлачења средстава, те према инвестиционим циљевима и политици, затим рачуноводствене конвенције у погледу вредновања њихове активе, везаност провизије за управљање за вриједност нето активе фонда, величину фонда односно његовог портфолија, ликвидност у смислу котације њихових акција или јединица учешћа на берзи, или не, те бројна друга релевантна питања.

У овом контексту су интересантна вредновања и рангирање инвестиционих фондова од стране професионалних рејтинг агенција, која су путем финансијске штампе (на примјер, *Financial Times*, *Business Week*) доступна инвестиционој јавности. Постојање и објављивање таквог рејтинга сасвим сигурно врши одређени позитивни притисак на портфолио менаџмент у смислу да он буде ефикасан и успјешан (најмање као и други портфолио тимови) како би фондови чијим портфолиом управљају задржали и ојачали конкурентску позицију у настојању да задрже улоге постојећих инвеститора и континуирано (у случају отворених фондова) прибављају додатни капитал. То је најбољи и у ствари једини начин да вриједност портфолија фондова којим управљају расте, те да на основу тога портфолио менаџмент буде стимулативно плаћен и задржи своја радна мјеста. Оно што додатно потенцира значај вредновања перформанси портфолија је потреба да се заиста објективно оцијени успјешност портфолио менаџмента, како би се управи инвестиционог фонда (која одлучује о њиховом ангажману) понудиле објективне методе и показатељи који ће разлучити стварни допринос менаџмента перформансама портфолија фонда од ефеката који су резултат тржишних услова, нивоа преузетог ризика и других фактора.

Елаборација и истраживања у вези са мјерењем перформанси портфолија отвара још једно значајно и интригантно питање – *Да ли ефикасан и успјешан портфолио менаџмент може надмашити тржиште у смислу остваривања тржишног приноса одређеног у одговарајућим тржишним индексима?*

При томе је неспорно да су напори портфолио менаџмента усмјерени на остваривање резултата инвестирања, мјерено приносом и ризиком портфолија, који ће бити најбољи могући, а најмање на нивоу перформанси тржишта као цјелине. Анализа презентована и у овом раду указује да је могуће надмашити тржиште уколико је тржиште капитала информационо неефикасно у смислу да цијене и приноси појединих ХОВ нису у равнотежи јер не одражавају све релевантне информације (поготово приватне). У таквим околностима заиста постоје потцијењене и прецијењене ХОВ, које треба „пронаћи“ те у складу са тим информацијама структурирати портфолио у складу са инвестиционим циљевима и на тај начин остварити натпросјечне резултате. Примјери из праксе портфолио инвестирања наведени одговор и оцјену на најбољи начин потврђују.

Са друге стране, пракса такође потврђује да један број фондова односно њихов портфолио менаџмент, иако компетентан и мотивисан, ипак у појединим периодима не успијева да оствари резултате на нивоу тржишних индекса као апроксимације тржишта као цјелине²⁸. То је један од разлога што у последње вријеме расте значај, односно популарност, а тиме и финансијска снага, тзв. индексних фондова, који у својој инвестиционој политици „слиједе“ одабрани тржишни индекс (са становишта укључених акција и њихових пондера). Оваква инвестициона политика поједностављује управљање портфолиом и смањује трошкове управљања, што је директна уштеда за инвеститоре у такав фонд, те постаје значајна конкурентска предност и разлог да дио инвеститора преферира управо такве фондове. Наравно, у савременим условима понуда инвестиционих фондова је веома разноврсна и иновативна, са циљем да се прилагоде различитим преференцијама инвеститора заснованим на њиховом ставу према ризику. Не заборавимо, инвеститори су ти који доносе инвестициону одлуку сходно свом ставу према ризику, бирајући фонд или фондове чија портфолија им нуде за њих оптималну комбинацију приноса и ризика улагања.

5. ОСВРТ НА ВРЕДНОВАЊЕ ПОРТФОЛИЈА У НАШОЈ ПРАКСИ

Као што је познато домаћа пракса портфолио инвестирања је релативно скромна и кратког вијека. Први портфолио инвеститори у Републици Српској и Федерацији БиХ су били приватизациони инвестициони фондови (ПИФ-ови), формиран у поступку масовне приватизације.

Кроз приватизациони процес ПИФ-ови су прикупили одређени број ваучера (у Републици Српској) и сертификата (у ФБиХ), те са тим приватизационим новцем купили одговарајуће учешће у капиталу предузећа која су била укључена у масовну приватизацију. Иницијална вриједност учешћа ПИФ-ова у акцијском капиталу приватизованих предузећа, тј. вриједност појединих акција и портфолија у цјелини, је утврђена на основу коригованих књиговодствених вриједности капитала предузећа на дан утврђен прописима о приватизацији. Према оцјени стручне јавности, почетна вриједност портфолија ПИФ-ова је стога била потцијењена. На тај проблем су се надовезали кашњење у процесу изласка ПИФ-ова на берзу, а посебно опште стање у привреди које се огледало у малом обиму пословања, томилању губитака и покретању великог броја стечајева приватизованих предузећа. Као резултат оваквих кретања, иницијалне тржишне цијене акција приватизованих предузећа и цијене акција ПИФ-ова на домаћим берзама су биле релативно ниске. Уз то, и кадрови који су управљали портфолиом ПИФ-ова нису имали никаквих практичних искустава. Временом, а нарочито током 2006. године, углавном због појачаног интересовања ино-инвеститора, заснованог на процјенама да су цијене акција на берзама у Бањалуци и Сарајеву достигле „дно“, као и најаве приватизације и улагања у стратешка предузећа која су дијелом заступљена у портфолију ПИФ-ова, долази до раста тражње и цијена акција већине предузећа и акција ПИФ-ова. У вријеме писања овог рада, процес трансформације ПИФ-ова у Републици Српској у затворене инвестиционе фондове је при крају, а формиран су и први „нови“ инвестициони фондови. У наведеном контексту се додатно актуелизује проблематика вредновања портфолија инвестиционих фондова и у нашој пракси.

У складу са општим стањем у „сектору“ инвестиционих фондова, логично је да је и пракса вредновања портфолија и успјешности инвестиционих фондова као институционалних инвеститора, те успјешности портфолио тимова који управљају

²⁸ Разлози за то су бројни, а у основи произлазе из чињенице да се портфолио структурира на основу очекивања о будућим приносима и ризицима појединачних ХОВ, исто као и хединг трансакције, уколико их портфолио менаџмент примјењује. Перформансе портфолија ће стога зависити од тога колико ће се очекивања односно процјене портфолио аналитичара и менаџера показати тачним.

њиховим портфолијима, такође релативно скромна. Вредновање портфолија (приватизационих) инвестиционих фондова се до сада сводило на:

- вредновање од стране берзе као секундарног тржишта капитала, преко формирања тржишне цијене акција фондова, те
- вредновање засновано на обрачуну „Фер вриједности улагања у акције“ коју у складу са прописима једном мјесечно врши Централни регистар хартија од вриједности.

Тржишне цијене акција фондова су у досадашњем периоду биле одраз понуде и тражње, ондосно процјена постојећих акционара фондова и потенцијалних нових инвеститора у погледу текуће вриједности и потенцијалног раста вриједности акција из састава портфолија фонда.

Вредновање од стране Централног регистра, засновано на одговарајућој законској и подзаконској регулативи, је у ствари опонашало приступ нето активе фонда. Кажемо опонашало, јер се није у потпуности заснивало на тржишним цијенама акција које чине портфолио. Актуелна правила вредновања која примјењује Централни регистар значе примјену најниже између књиговодствене, тржишне или процијењене вриједности акција из портфолија фонда (при чему процјене врше сами фондови). Оваква правила вредновања акција и портфолија фондова су дијелом изнуђена чињеницом да тржишне цијене не постоје за један број акција јер се њима не тргује, док су за неке друге акције нереалне јер су резултат очекивања, а не стварне приносне снаге њихових емитената. Са друге стране, оваква правила вредновања су вјероватно мотивисана и настојањем да провизија за управљање, која се везује за вриједност активе фонда, а коју фондови плаћају друштвима за управљање, односно портфолио менаџерима, буде мања. Тиме се, међутим, дезавуише један од основних постулата функционисања и управљања портфолиом инвестиционих фондова - да се управљање портфолиом путем уговора о управљању повјерава професионалном портфолио менаџменту, одређеном у друштву за управљање као посебном правном лицу, везујући провизију за вриједност нето активе фонда, управо у настојању да максимизирање вриједности нето активе фонда, као неоспорно интерес и циљ инвеститора у фонд, буде истовремено и циљна функција портфолио менаџмента.

У наведеним околностима је више него очигледно да се тешко може говорити о озбиљнијим покушајима да се оцијене перформансе фондова код нас и успјешност портфолио менаџера који њима управљају. Наравно, за то постоје снажна и објективна ограничења. Не претендујући на потпуност, та ограничења се, прије свега, односе на: 1) још увијек недовољна знања и практична искуства, 2) недовољно развијено тржиште капитала (које за посљедицу има непостојање дужничких ХОВ, затим одговарајућих и довољно дугих статистичких серија података о кретању цијена и приноса акција и тржишних индекса, који би омогућили прорачун одговарајућих мјера ризика, непостојање „домаће“ неризичне стопе приноса, те стога и немогућност вредновања ХОВ и портфолија у складу са моделима равнотеже на тржишту капитала), 3) непостојање професионалних рејтинг агенција и др. Не потцјењујући и не умањујући „тежину“ наведених и других ограничења и проблема, овакво стање у домену вредновања перформанси портфолија и успјешности портфолио менаџмента не треба да нас обесхрабри и демотивише, јер ће се овој проблематици и код нас, сасвим сигурно, убудуће посвећивати све више пажње, упоредо са отклањањем постојећих ограничења, наравно у мјери у којој развој портфолио инвестирања то буде захтијевао.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Bodie Z, Kane A, Marcus A. J, *Почела улагања*, превод, МАТЕ, Загреб, 2006.
2. Божић, Р. *Управљање портфолиом хартија од вриједности*, Зборник радова – 6. симпозијум Савеза рачуновођа и ревизора Републике Српске, Бања Врућица, 2002.
3. Божић, Р. *SAPM - Модел равнотеже на тржишту капитала*, Зборник радова Економског факултета у Источном Сарајеву, 2006.
4. Васиљевић, Б. *Основи финансијског тржишта*, Београд, 2002.
5. Ерић, Д. *Финансијска тржишта и инструменти*, Чигоја штампа, Београд, 2003.
6. Fabozzi F, Modigliani F, Ferri M, *Foundations of Financial Markets and Institutions*, Prentice Hall, 1998.
7. Haugen R, *Modern Investment Theory*, Prentice Hall, 2001.
8. Novels P, Bain K, *Financial Markets and Institutions*, Longman, 1990.
9. Kidwel D, Peterson R, *Financial Institutions, Markets and Money*, Druden, 1990.
10. Поповић, С. *Портфолио анализа*, Подгорица, 2000.
11. Ћировић, З. *Портфолио менаџмент*, Београд, 1995.
12. Шошкић, Д. *Хартије од вредности: Управљање портфолиом и инвестициони фондови*, Београд, 2000.

УТИЦАЈ КУЛТУРОЛОШКИХ ФАКТОРА НА ОБЛИКОВАЊЕ МАРКЕНТИШКОГ МИКСА У МЕЃУНАРОДНОМ ОКРУЖЕЊУ

Сажетак

У овом раду је разматран утицај културе на поједине инструменте маркетинга у међународном пословном окружењу. С обзиром на то да је култура широк појам, разматрање утицаја који она има на маркетиншки микс међународно оријентисаног предузећа, подразумева декомпоновање тог утицаја по појединим елементима културе (културолошким факторима), као и по појединим инструментима маркетинга.

Утицај културолошких фактора на обликовање међународног маркетиншког микса посматран је у контексту интензитета тог утицаја на поједине инструменте маркетинга, као и у контексту његове непосредности. Циљ оваквог приступа био је да се укаже на начин, карактер и значај утицаја појединих фактора културе на прилагођавање маркетиншког микса у међународном пословном окружењу. Такође, указано је на утицај супкултуре и глобализације, као додатних фактора у том процесу.

Кључни појмови: култура, културолошки фактори, маркетиншки микс, међународно окружење, прилагођавање маркетиншког микса.

Увод

Под појмом култура генерално се подразумева све оно што су људи створили. Имајући у виду ширину и разноврсност људског стваралаштва, као и временску димензију постојања и дјеловања човјека као свјесног бића, лако је закључити да је овај појам веома сложен и да у себе укључује како материјалне, тако и духовне вриједности. Другим ријечима, култура представља све оно што људи:¹

- **имају** (материјално-технички и економски услови живота),
- **мисле** (систем идејних и вриједносних категорија једног друштва),
- **раде** (системски услови акционог и радног потврђивања припадника једног друштва).

Културу можемо подијелити на духовну и материјалну. Под *духовном културом* подразумевамо све оно што је настало као резултат духовног и умног рада и стваралаштва човјека, док под *материјалном културом* подразумевамо сво стваралаштво човјека које је опредмећено у материјалним добрима.

¹ Ferraro, P. G., The Cultural Dimension of International Business, преузето из: Ракита, Б., Међународни маркетинг, стр. 124.

Основне карактеристике културе су:²

- **Начелност.** Култура представља општи оквир друштвено усвојеног и прихватљивог понашања заснованог на ненормираним начелима, изворним и обичајним правилима.
- **Дјељивост.** Култура је друштвена, а не појединачна категорија. Она не постоји сама за себе, резултат је друштвене интеракције и као таква се "разлива" и дијели на поједине чланове друштва.
- **Комуникативност.** Олакшава комуницирање и споразумијевање, доприноси већој блискости и сродности између носилаца и познавалаца једне културе.
- **Стеченост.** Култура није урођена, већ стечена категорија. Њено усвајање и дифузија одвијају се кроз дуге процесе социјализације, развоја и модернизације.
- **Диференцираност.** Припадници различитих култура често имају различите представе о истој ствари. На тај начин је могуће препознавати и диференцирати и индивидуална понашања.
- **Трајност.** Култура је трајна категорија и преноси се са генерације на генерацију. Као таква, испољава релативну стабилност и дугорочну препознатљивост.
- **Кумулативност.** Култура је оквирног и отвореног карактера, те се налази у непрекидном процесу уобличавања. Може се рећи да свака генерација нешто дода и остави неки печат сопственој култури.
- **Динамичност.** Култура испољава релативну, али не и апсолутну стабилност и статичност. Она је подложна постепеним и еволутивним промјенама током времена.

Може се уочити да је појам културе веома сложен, што по дефиницији значи да се састоји од већег броја елемената. Елементи који чине овај сложени појам представљају појавне облике духовне и материјалне културе одређеног друштва, и као такви имају утицај на начин испољавања и задовољавања потреба, жеља и преференција чланова тог друштва. Посматрано из угла концепта маркетиншког микса, ови елементи значајно утичу на коришћење појединих инструмената маркетинга и њихово међусобно комбиновање, те отуд представљају **факторе обликовања маркетиншког микса** (у даљем тексту културолошки фактори). Све постаје још вишеструко сложеније када се утицај ових фактора посматра са аспекта међународног маркетинга. Мултикултуралност савременог свијета присиљава међународно оријентисана предузећа да обликовање свог (међународног) маркетиншког микса врше кроз процес прилагођавања различитим културама.

У овом раду ћемо размотрити утицај сљедећих **културолошких фактора** на обликовање међународног маркетиншког микса:

- 1) језик,
- 2) религија,
- 3) естетске вриједности,
- 4) елементи материјалне културе,
- 5) социјалне и вриједносне димензије.

Поред тога, размотрићемо и утицај супкултуре, те процесе глобализације у контексту прилагођавања маркетиншког микса у међународном окружењу.

² Onkvisit, S., Shaw, J., International Marketing - Analysis and Strategy, преузето из: Ракита, Б., Међународни маркетинг, стр. 124.

Утицај појединих културолошких фактора на инструменте маркетиншког микса

Утицај културолошких фактора на обликовање (прилагођавање) међународног маркетиншког микса можемо посматрати са два аспекта:

- у контексту интензитета, те
- у контексту непосредности.

У том смислу могу се разликовати инструменти на које поједини културолошки фактори дјелују значајно, као и инструменти на које они имају веома мало утицаја. Такође, утицај културолошких фактора може бити директан (непосредан), односно индиректан (посредан). На тај начин, може се стећи представа о утицају појединих културолошких фактора на обликовање међународног маркетиншког микса.

Треба имати на уму да утицај једног културолошког фактора није константан чак ни на нивоу једне културне цјелине. Унутар једне културе могу да постоје варијације у зависности од тога да ли се ради о одређеној социјалној групи, типу купца (индивидуални или индустријски), или врсти производа (опште потрошно добро, трајно потрошно добро и сл.). Међутим, ове варијације ипак „осцилирају“ унутар граница посматране културе, односно испољавају се мање-више у складу са општим правцем утицаја.

У наставку ћемо појединачно размотрити утицај сваког од културолошких фактора на инструменте маркетинга, како у контексту интензитета, тако и у контексту непосредности тог утицаја.

Језик

Језик представља огледало сваке културе и њену најзначајнију специфичност која је диференцира у односу на друге културе. Језик на одређени начин одражава природу и вриједносни систем једне културе, начин размишљања, па и оквир понашања појединих њених носилаца и припадника.³

Са становишта комуникационе функције језика, значајно је разликовање његове двије компоненте – вербалне и невербалне.

Вербална компонента језика састоји се од ријечи, фраза и идиома који се користе у складу са граматичким правилима. Ова компонента језика најчешће се поистовјећује са појмом језика.

Невербална компонента језика представља комуницирање без ријечи, односно комуницирање коришћењем разних облика експресија. Експресије можемо разврстати према два критеријума:⁴

- **према односу са вербалном комуникацијом:**
 - паралингвистичке експресије (користе се заједно са ријечима),
 - екстралингвистичке експресије (користе се изван ријечи),
 - металингвистичке експресије (користе се изнад ријечи).

³ Ракита, Б., Међународни маркетинг, стр. 127

⁴ Галогаша, М., Принципи маркетинга, књига 2, стр. 144-148.

- према аспекту невербалне комуникације:

- вокална експресија,
- фацијална експресија,
- гестовна експресија,
- постурална експресија,
- проксемика експресија,
- спацијална експресија,
- ритмичка експресија.

Познавање језика циљног тржишта од великог је значаја за међународно оријентисано предузеће. Наступ на иностраном тржишту обухвата читав спектар пословних активности, као што су преговарање, склапање уговора, прикупљање информација, тржишно комуницирање, пословна кореспонденција и сл. Иако је данас употреба енглеског језика општеприсутна и готово обавезна у савременом пословном свијету, то ипак није довољна платформа за потпун и успјешан наступ на иностраном тржишту. Његова употреба знатно је олакшала интерну комуникацију (унутар самих међународних компанија), као и дио екстерне комуникације (са добављачима, партнерима и сл.). Међутим, најважнији дио екстерне комуникације – комуникација са купцима и потрошачима на циљном тржишту – ипак мора да се обави на страном, локалном језику. Сложеност и осјетљивост ове комуникације подразумијева употребу страног језика у најширем смислу.⁵ Када се све то посматра кроз призму језичке хетерогености у савременом, глобалном пословном окружењу,⁶ увиђа се да је утицај језика као културолошког фактора на међународни маркетинг у цјелини веома висок. Што је скуп циљних тржишта језички хетерогенији, потреба за прилагођавањем међународног маркетинг микса је израженија.

Утицај језика на промоцију изводи се из његове комуникативне функције. Сврха језика уопште јесте комуникација међу људима. Са друге стране, промоција представља инструмент маркетиншког комуницирања са потенцијалним купцима или потрошачима, као и са интерном и екстерном јавношћу. Већа обухватност појма језика у комуникационом процесу, у односу на ширину појма промоције, нужно указује да је промоција суштински условљена општим језичким правилима при вршењу своје комуникативне функције. Утицај језика је најизраженији при коришћењу личне продаје, економске пропаганде и односа са јавношћу,⁷ међутим његов утицај није занемарљив ни код других облика промоције (сајамски наступ, спонзорство). Непознавање језика циљног тржишта може да доведе до потпуно погрешног обликовања промотивне поруке у процесу комуницирања са потенцијалним купцима (потрошачима).

Утицај језика на обликовање производа огледа се кроз прилагођавање димензија формалног и проширеног производа. Типични примјери су упутство за употребу и информације на амбалажи производа на језику циљног тржишта, као и информације везане за пружање додатних услуга (гаранције, сервис и сл.). Овај проблем се данас углавном превазилази на тај начин што се ове информације штампају истовремено на

⁵ Познавање страног језика може се рашчланити на три способности: писати, говорити и мислити на страном језику. Употреба страног језика у најширем смислу обухвата све три наведене способности, као и познавање специфичности вербалног и невербалног комуницирања.

⁶ Данас се у свијету, према неким подацима, користи око 100 званичних језика, а ако се томе додају и њихови бројни дијалекти, као и језици који нису званични, ова бројка се пење на преко 3000 језичких варијанти.

⁷ Бројни примјери из међународне пословне праксе показују да је недовољно познавање језика било кључни фактор неуспјеха појединих кампања на иностраним тржиштима (види примјере у Ракита, Б., Међународни маркетинг, стр. 129).

више језика (за групу сличних циљних тржишта), чиме се избјегава прилагођавање за сваку конкретну земљу.

Уколико се ради о услужном производу, утицај језика је још израженији, јер се велики број услуга заснива управо на комуникацији пружаоца са корисником услуге. У тим случајевима, може се говорити о утицају језика и комуникације и на димензију саме суштине (језгра) производа.

Међутим, један од највећих проблема при обликовању производа представља избор имена производа (марке). У међународном маркетингу стално је присутна тежња да се креира универзално име које ће бити препознатљиво и јединствено на било ком језику. Класични су примјери свјетских марки *Kodak* и *Sony*, али је још већи број примјера гдје је име неке марке, креирано на језику домаћег тржишта, изазивало нежељене асоцијације на језику неког иностраног тржишта.⁸

Утицај језика на политику цијена је индиректног карактера. Може се јавити у случају грешака у наступу на тржишту које су проузроковане непознавањем језика и обичаја комуницирања, а као резултат имају непланирано повећање трошкова. У таквој ситуацији се може десити да планирана тржишна цијена не обезбјеђује довољан профит по јединици производа да би наступ на том тржишту био рентабилан. Уколико то други фактори дозвољавају (лимити цијена, конкуренција, еластичност и сл.), предузеће ће промијенити своју цјеновну политику и наступиће са повећаним цијенама у односу на првобитно планиране. Могућа је и супротна ситуација, односно због ефикасног кориштења језика у комуникацији са купцима (потрошачима) и са јавношћу, предузеће може остваривати боље продајне резултате и већу зараду од конкуренције, што му отвара могућност снижавања цијена и тиме још конкурентнију позицију на тржишту.

Утицај језика на дистрибуцију такође је индиректног карактера и може се испољити нпр. ако због недовољног познавања језика и обичаја комуницирања дође до неуспјеха у преговорима или склапању уговора са локалним дистрибутером. Предузеће у том случају може бити принуђено да промијени облик и структуру канала дистрибуције.

У контексту интензитета утицаја језика на међународни маркетиншки микс, може се рећи да је његов утицај најјачи на промоцију, нешто слабији на производ, а најслабији на цјеновну и дистрибутивну политику. Он непосредно утиче на промоцију и обликовање производа, док је утицај на цијене и дистрибуцију посредан.

Потребно је напоменути да утицај језика, односно његове вербалне и невербалне компоненте, на међународни маркетинг микс варира у зависности од тога да ли се ради о тзв. културама високог контекста (*high-context cultures*) или културама ниског контекста (*low-context cultures*).⁹

Уколико се ради о културама високог контекста, значај невербалног комуницирања је већи, јер се значење ријечи и индивидуалног понашања мијења у зависности од ситуације. Другим ријечима, "читање између редова" је веома важно. Култура високог контекста је карактеристична за државе, односно друштва код којих постоји изражена хомогеност (једна религија, један језик, координисан образовни систем, централизовани систем медија и сл.) као што су латиноамеричке земље, већина европских земаља, новоиндустријализоване земље Азије, Јапан, Саудијска Арабија, итд.

Са друге стране, у културама ниског контекста све намјере се изражавају вербално и нема промјене значења ријечи или понашања. Све што се мисли мора се рећи отворено и нема скривених значења. Култура ниског контекста је присутна углавном у мултинационалним државама као што су САД, Индија, Кина, Русија, Аустралија, Нови Зеланд, итд.

⁸ Ibid, стр. 129.

⁹ Johansson, Johny K., Global Marketing, стр. 74.

Религија

Религија подразумијева начин спознаје и поштовања Бога. Зачеци религије налазе се у увјерењу о постојању духова, бића која мисле и осјећају као и човек.¹⁰ Може се рећи да је религија настала из потребе човјека да објасни појаве које су за њега, на датом степену цивилизацијског развоја, биле необјашњиве.

У свом развоју, религија је прошла кроз неколико фаза:¹¹

- 1) **анимизам** је вјеровање да у свим појавама у природи постоје духови, као и да у се у одређеним биљкама, животињама и предметима налазе духови предака;
- 2) **политеизам** је вјеровање у више богова који имају људски лик, или комбинацију лика човјека и лика животиње, при чему је сваки од њих заштитник одређене врсте или рода сличних појава;
- 3) **монотеизам** је вјеровање у једног Бога, творца свијета;
- 4) **пантеизам** је посебан облик испољавања религије у којем се Бог идентификује са природом (покушај мирења теолошких схватања са резултатима природних наука).

Данас у свијету постоје бројне религије и религијске групе. Око 7% свјетске популације је још увијек на нивоу анимизма, око 20% религија су политеистичке, док је доминантан облик религије монотеизам који обухвата преко 70% свјетске популације. Најзначајније свјетске религије су:

- хришћанство (око 45% свјетске популације),
- ислам (око 21%),
- хиндуизам (око 17%),
- будизам (око 7%).

Историја нам показује да је утицај религије на живот људи одувјек био веома изражен. Религија носи у себи схватање вриједности и морала својих припадника, и као таква, она значајно одређује њихово поимање свијета око себе, као и њихово понашање. Углавном се све религије заснивају на идеалу владавине добра насупрот зла. Међутим, неријетко се дешавало да су управо због религије вођени ратови, државе рушене, људи спаљивани на ломачи итд. Иако је савремени свијет далеко одмакао од мрачњаштва средњег вијека и времена инквизиције,¹² ипак још увијек постоји снажан утицај религије на понашање, како појединца, тако и читавог друштва.

Утицај религије на промоцију је најинтензивнији и високо прожимајући. Религиозна схватања потрошача на циљном тржишту утичу, како на избор облика промоције који ће предузеће користити, тако и на сам садржај порука које се упућују и операционализацију промотивне кампање. Норме понашања које прописује религија у неким земљама забрањују коришћење одређених симбола, што указује на то да свако предузеће које планира да послује на тржиштима са различитим доминантним религијама мора бити веома опрезно у креирању својих промотивних порука. Типичан примјер је коришћење западњачког клишеа жене у промотивним порукама на тржиштима арапских земаља. Оно што се на Западу сматра уобичајеним, у овим земљама има изразито увредљив карактер, јер ислам женама забрањује јавно приказивање лица и голих руку.

¹⁰ Према Галогажу, М., Принципи маркетинга, књига 1, стр. 131.

¹¹ Ibid, стр. 131

¹² Или можда и није?! Примјер исламских фундаменталиста који и на почетку XXI вијека врше самоубилачке терористичке нападе "у славу Алаха", показује да деструктивни религиозни фанатизам постоји и данас.

Исто вриједи и за тренд промотивних порука у којима се истиче сексуалност жене и мушкарца. Поред тога, поједини народи имају далеко већу осјетљивост на поруке и симболе у којима се дотичу улога и функција религиозних институција у односу на друге народе, припаднике исте религије. Тако би шаљива промотивна порука у којој се библијске сцене и призори карикирају у циљу истицања појединих карактеристика производа, имала великог успјеха у Енглеској (позната енглеска склоност ка хумору и сатири), док би у Ирској проузроковала бојкот компаније и производа.

Још један вид утицаја религије на промоцију може се уочити везано за религиозне празнике. Карактеристично је да се током ових празника мијења расположење потрошача, перцепција симбола, као и оквир потрошње. То најчешће има за последицу и посебне празничне промотивне кампање са посебним промотивним миксом и посебним садржајем промотивних порука.

Поред наведеног, религиозна хетерогеност унутар једне земље може утицати на потребу додатног прилагођавања кроз формирање различитог промотивног микса за сегменте унутар једне земље.¹³

Утицај религије на обликовање производа је такође изражен и непосредан. Он се рефлектује како на само физичко обликовање производа, тако и на структуру производног асортимана. Религиозни табуи могу бити непремостива баријера за продају одређених врста производа на неким тржиштима.¹⁴ Такође, значајан је и утицај религиозних институција на систем и оквир потрошње¹⁵ у појединим земљама, што може да утиче на све димензије производног асортимана.

Утицај религије на дистрибуцију је нешто мање изражен, мада такође може бити непосредан. Систем каста у појединим земљама може у значајној мјери да утиче на избор облика канала дистрибуције, као и на њихову структуру и дубину.¹⁶ Поједине религије кроз систем каста дефинишу који слојеви становништва се традиционално баве одређеним облицима трговине, што се мора уважавати при креирању дистрибутивне мреже на таквим тржиштима.

Утицај религије на политику цијена је индиректног карактера, јер дефинисање цијеновне политике најчешће нема директних веза са правилима неке религије.¹⁷ Међутим, неуважавање фактора религије може да има за последицу непланирано повећање трошкова, што може утицати на потребу повећања продајне цијене да би се очувала рентабилност пословања.

Укупно посматрано, може се говорити о великом утицају религије на обликовање међународног маркетиншког микса. Посматрано према интензитету, утицај религије је највећи на промоцију и производ, нешто слабији на дистрибуцију, док је најслабији на цијеновну политику. Са становишта непосредности, религија може директно да утиче на обликовање производа, промотивног микса и канала, док се утицај на цијеновну политику манифестује индиректно.

¹³ Најближи примјер је наступ на тржишту БиХ. Постојање ентитета са различитим доминантним религијама намеће потребу додатног прилагођавања константи и активности промоције за тржишта РС и Федерације БиХ. Наравно, ово не треба схватати искључиво, јер постоји велики број производа за које се успјешно може примијенити исти промотивни микс на цијелој територији БиХ.

¹⁴ Карактеристични примјери ових табуа су свињетина код муслимана и Јевреја, говедина код хиндуса, алкохол у исламским земљама и сл.

¹⁵ Ракита, Б., Међународни маркетинг, стр.135.

¹⁶ Ibid, стр. 134.

¹⁷ Као једини изузетак може се навести примјер исламских земаља у којима шеријатски закон не дозвољава употребу камате.

Естетске вриједности

Естетске вриједности представљају веома значајно обиљежје сваке културе, а односе се на испољавање осјећаја према лијепом и на преовлађујуће преференције у домену умјетности, дизајна и визуелних обиљежја и симбола. Оне се у међународном маркетингу уочавају више на регионалној него на националној основи, због ефекта прелијевања по граничним, сродним и доступним подручјима.¹⁸ Различитост естетских вриједности појединих култура намеће потребу изузетне суптилности и пажљивости приликом обликовања међународног маркетинг микса.

У основи естетских вриједности једне културе налази се симбол, односно поимање симбола код њених припадника. Постоје бројне дефиниције симбола, њихових особина и функција које у великој мјери задиру дубоко у филозофију и психологију.¹⁹ Имајући у виду карактер овог рада, може се прихватити нешто једноставније одређење које у довољној мјери објашњава суштину симбола са аспекта употребљивости у међународном маркетингу. Може се рећи да симбол представља знак (мит, обичај, гест, облик, лик, боју, слово, број, ријеч, писмо, језик, итд.) који нема само асоцијативну везу са оним што репрезентује, већ је природа те везе посредовање и трансформација одређеног знака у неки ментални садржај.²⁰

Утицај естетских вриједности на производ огледа се кроз естетски изглед и облик производа, те кроз избор имена производа.

Полазећи од концепта тоталног производа, овај утицај се манифестује кроз димензију материјалног (формалног) производа. Перцепција естетских вриједности утиче на преференције потрошача, при чему производ са истим језгром (суштином) може да буде изузетно добро прихваћен у једном културном амбијенту, а потпуно одбачен у другом.²¹ У овом контексту, значајна је и употреба боје као симбола, што има велики утицај на визуелни идентитет производа, као и на промотивну вриједност паковања.

Посебан аспект утицаја естетских вриједности на производ представља избор имена производа. Поред већ раније поменутих језичких проблема, битан је и естетски елеменат имена, из разлога што естетика подразумева не само визуелни, већ и звучни доживљај. Распоред и доминација одређених гласова (вокала и консонаната), као и наглашавање слогова при изговору имена производа могу да имају веома складан и мелодичан призвук за ухо припадника једне културе, али да истовремено иритирају ухо припадника друге културе.²²

Утицај естетских вриједности на промоцију такође је изузетно значајан, јер промоција представља средство комуникације између предузећа и потрошача (купца). У том контексту посебно мјесто заузимају улога боје и улога музике као симбола.

Улога боје има велики значај при кориштењу промотивних константи, јер поједине боје као и њихове комбинације, иако са умјетничке тачке гледишта успјешно употребљене, могу да изазову потпуно супротне емоције код припадника различитих култура. Из тог разлога, кориштење боје као симбола веома је осјетљиво у међународном маркетингу.²³

Музика као симбол такође има значајно мјесто при обликовању промотивних порука. Тип музике који је прихватљив у једном дијелу свијета, може бити потпуно неприкладан у другом. Типични примјери су оријентална и латино музика.

¹⁸ Прилагођено из: Ракита, Б., Међународни маркетинг, стр.136.

¹⁹ Симболима су се бавили нпр. Фројд, Јунг, Адлер и др.

²⁰ Прилагођено према: Галогаж, М., Принципи маркетинга, књига 1, стр.138.

²¹ Познат је примјер Olivetti писаће машине чији дизајн је био изузетно успјешан у Европи, али готово непримјећен у Америци.

²² Као примјер могу се навести Нијемци и Французи. Њемачки језик је грлен и оштар, док је француски мекан и мелодичан.

²³ Види примјере у: Ракита, Б., Међународни маркетинг, стр.138.

Утицај естетских вриједности на политику цијена је израженији него што је то случај са осталим културолошким факторима. Већ је раније помињан индиректни утицај културолошких фактора на политику цијена, који се своди на трошковну компоненту и он се јавља и овдје. Међутим, много је значајнији директни аспект утицаја на формирање продајних цијена.

Директни утицај на обликовање цијена јавља се приликом формирања цијена за малопродају, као и за каталошку продају. Познати су ефекти перцепције ниже цијене (нпр. 99,99 умјесто 100,00), а психолози тврде да сваки број посједује симболичке и визуелне квалитете које треба узимати у обзир приликом формирања цијена.²⁴ Округле и симетричне цифре (нпр. 0, 3 и 8) дјелују умирујуће, за разлику од угластих (нпр. 1 и 7), што треба имати на уму при стварању "композиције" вишецифрених бројева. Када томе додамо и симболику бројева у појединим културама (најпознатији примјер је "баксузни" број 13), проблем постаје сложенији.

Утицај естетских вриједности на дистрибуцију испољава се у случају прилагођавања материјалног производа естетским вриједностима одређене културе. Као резултат тога, може да дође до потребе за прилагођавањем стандардне транспортне амбалаже као и уобичајеног начина транспорта. Међутим, ти случајеви су доста ријетки. Са друге стране, уколико се ради о услужном производу, утицај естетских фактора на дистрибуцију испољава се кроз аспекте мерчендајзинга, тј. кроз начин на који се услуга испоручује до корисника (уређење продајног простора, изглед продајног особља и сл.).

Укупно посматрано, **утицај естетских вриједности на међународни маркетиншки микс** је изражен. Он се испољава као непосредан када су у питању обликовање производа и кориштење промотивних константи, док је утицај на канале дистрибуције посредан. Утицај на политику цијена може да буде како посредан, тако и непосредан. Што се тиче интензитета овог утицаја, он је веома изражен када су у питању производ и промоција, нешто мање изражен када је ријеч о политици цијена, а веома мало изражен у случају дистрибуције.

Елементи материјалне културе

Материјална култура обухвата разна средства, технике, методе и процесе који се користе у одређеним културама за производњу производа и услуга, као и њихову дистрибуцију и потрошњу. Она је највећим дијелом (али не и искључиво) резултат технолошке и економске развијености одређене земље. Манифестује се кроз расположивост и квалитет базичне економске, социјалне, финансијске и маркетиншке инфраструктуре. Постоји наглашен и интерактиван однос између материјалне културе и других аспеката понашања у једном друштву. То се непосредно огледа кроз: оквир и карактер потрошње, квалитет и структуру тражених производа, средства и начин дистрибуције роба и услуга.²⁵

Утицај материјалне културе на промоцију је можда и најизраженији у поређењу са утицајем на остале инструменте маркетинга. Развијеност материјалне културе одређује избор облика промоције који се користе при наступу на циљном тржишту. Нпр. уколико нека земља нема довољно развијене електронске медије попут телевизије или радија, компанија која свој међународни промотивни микс базира на економској пропаганди путем ових медија мораће да размисли о другим начинима комуникације са потенцијалним купцима на том тржишту. Или нпр. неразвијена путна мрежа и мали број

²⁴ Галогаж, М., Принципи маркетинга, књига 2, стр.103.

²⁵ Ракита, Б., Међународни маркетинг, стр.139.

возила у односу на број становника, упућују на неопходност редеофинисања промотивне стратегије која се у значајној мјери ослања на оглашавање путем билборда дуж путева.

Утицај материјалне културе на дистрибуцију је такође веома изражен и непосредан. Уобичајени канали дистрибуције које једна компанија користи у свом међународном пословању могу бити неадекватни (или чак потпуно нерасположиви) на одређеном циљном тржишту, услед нижег нивоа материјалне културе. Ово се посебно односи на расположивост појединих облика транспорта, попут друмског и жељезничког. Неразвијеност жељезничке или путне мреже може онемогућити правовремену и ефикасну дистрибуцију до потрошача, што за посљедицу има потребу за прилагођавањем канала дистрибуције.

Слична је ситуација и када се ради о посредницима у каналу дистрибуције. Неразвијеност економске инфраструктуре може имати за посљедицу непостојање одређених посредника, као што су дилери, заступници и други који иначе постоје на развијенијим тржиштима. Та чињеница утицаће директно на потребу прилагођавања дужине и структуре канала дистрибуције на таквом тржишту.

Утицај материјалне културе на производ је претежно директног карактера и огледа се како у могућности производње, тако и у могућности потрошње на циљном тржишту.

Међународно оријентисано предузеће које жели да отвори производни погон на циљном тржишту може да се суочи са тешкоћама при организовању производног процеса, као нпр. непостојање одређених технологија, знања или инфраструктуре неопходних за производњу. Док се проблем непостојања технолошке базе и знања може ријешити увозом или стандардизацијом (примјер компаније McDonald's), проблем непостојања потребне инфраструктуре је много теже рјешив. Баналан примјер је неадекватна електро-енергетска мрежа која не обезбјеђује стаалан и квалитетан извор напајања електричном енергијом. У том случају ће бити много више кварова на производним машинама, што за резултат има гори квалитет финалног производа који се испоручује купцу.

Овај утицај много је израженији када се ради о потрошњи. Ако опет узмемо примјер електричне енергије и електричних уређаја, може се рећи да се у држави која има неразвијену електроенергетску структуру, потрошач суочава са проблемом коришћења, а компанија која производи и продаје овакве уређаје са проблемом трајности и поузданости. Потрошач ће бити фрустриран честим кваровима и неадекватним функционисањем уређаја, а компанија ће имати додатне трошкове сервисирања. То за собом повлачи нарушавање имиџа компаније, али и неопходност прилагођавања производа, у смислу њиховог побољшавања које ће их учинити издржљивијим и мање осјетљивим на падове напона и јачине струје.

Када се свему овоме дода и развијеност осталих инфраструктура које се базирају на развијености материјалне културе, увиђа се сложеност проблема. У неким случајевима, производи једне компаније уопште не могу да се пласирају на неко тржиште јер (не)развијеност материјалне културе не омогућава њихово кориштење од стране потрошача (нпр. DVD филмови на тржиштима неразвијених земаља).

Утицај материјалне културе на политику цијена углавном произлази из повезаности нивоа развијености материјалне културе са висином дохотка потрошача. Становници земаља које имају развијенију материјалну културу, по правилу, обично имају и већу куповну моћ у односу на земље са неразвијенијом материјалном културом. Из тог разлога се конципирање цјеновне политике углавном подудара са перцепцијом нижег нивоа материјалне културе у одређеној земљи. Другим ријечима, нижи ниво материјалне културе у земљи у коју се извози, у односу на земљу поријекла, обично повлачи и политику снижавања цијена. Међутим, у обрнутом случају, при извозу на тржиште са већим нивоом развијености материјалне културе у односу на домаће тржиште, не мора

необходно доћи до повећавања цијена. Разлог за то може бити цјеновна конкурентност на циљном тржишту. Међутим, по дефиницији, земље са развијенијом материјалном културом имају и ефикаснију и јефтинију производњу, тако да предузеће које извози на тржиште са развијенијом материјалном културом не може аутоматски да рачуна на то да ће њихови производи бити јефтинији од тамошњих конкурентских производа. Такав случај може се јавити једино код изразито радно-интензивних грана привреде гдје се ти производи ни у развијеним земљама не могу производити без људског рада, у ком случају неупоредиво јефтинија радна снага неразвијених земаља може допринијети нижој цијени.

Такође, још један вид утицаја материјалне културе на политику цијена манифестује се кроз развијеност финансијске инфраструктуре. Степен развијености финансијских институција, као и финансијског тржишта у цјелини, може значајно утицати на висину каматних стопа на посматраном тржишту, а тиме и на висину цијена.

Може се, дакле, закључити да развијеност **материјалне културе** има директан утицај на све инструменте маркетиншког микса, изузев на политику цијена. Утицај на све инструменте маркетиншког микса је углавном висок.

Социјалне и вриједносне димензије

Свака земља има свој специфичан реални оквир културе којег чине социјалне и вриједносне димензије. Оне опредјељују у највећој мјери свакодневни живот људи, њихове циљеве и мотиве и варирају, како између појединих друштава, тако и унутар истог друштва током времена.

Социјалне и вриједносне димензије можемо груписати у четири сегмента који имају изражен утицај на обликовање међународног маркетиншког микса.²⁶

1) општа друштвена клима, коју чине:

- национална идеологија,
- однос према странцима,
- природа и степен национализма,
- однос према иновацијама и промјенама;

2) друштвене институције, као нпр:

- породица,
- референтне групе,
- друштвене класе;

3) друштвена структура и положај карактеристична за:

- традиционална друштва,
- лидерска друштва,
- статусна друштва;

4) вриједносни систем и у оквиру њега:

- друштвене норме,
- вриједности и ставови,
- образовни систем.

²⁶ Ibid, стр.142-145.

Утицај социјалних и вриједносних димензија на производ очитује се у домену: означавања производа, имена марке, димензија производа, диверзификације и иновирања производа.

У друштвима у којима је наглашен национализам и национална идеологија и која имају негативан став према странцима, неопходно је водити рачуна о означавању производа које мора бити у складу са националном иконографијом и на националном језику, јер оваква друштва најчешће имају изразиту одбојност према страним производима. Истраживања *потрошачког етноцентризма*²⁷ показују да потрошачи у појединим земљама сматрају неприкладним, непатриотским и готово неморалним куповину страних производа, као и да је спознаја да је неки производ направљен у њиховој земљи једини фактор при одлуци о куповини. Типичан примјер су Французи који не желе уопште да уче стране језике (поготово енглески) и имају, у појединим случајевима, негативан став према странцима, па тако производи који „играју на карту“ иностраности имају веома лошу прођу на овом тржишту. Такође, име нове марке (уколико то није нека већ позната свјетска марка) која се уводи на овакво тржиште требало би прилагодити националним схватањима.

У неким случајевима, истицање иностраности производа, односно земље поријекла, може да носи изразито позитивне конотације (нпр. француско вино, италијанска обућа, чешко пиво и сл.), па у том случају треба модификовати означавање производа тако да овај елеменат буде наглашен.

У зависности од типа друштва, јавља се и разлика у перцепцији производа као и у мотивима куповине. Тако у традиционалним друштвима се више обраћа пажња на језгро производа, док је у статусним друштвима више нагласак на материјализацији производа. Ово указује како на потребу наглашавања појединих димензија производа при њиховом обликовању за ова тржишта, тако и на прилагођавање димензија производног програма. Стратегија изразите диверзификације има мало изгледа на успјех у оваквим друштвима јер она нису склона производним програмима који имају велику дубину и густину.

Однос према иновацијама и промјенама, као и развијеност образовног система, такође могу утицати на обликовање производа. Традиционална друштва су обично несклона новинама, па треба добро размислити о обликовању производа које у себи садржи елементе иновативности, чак и кад носе изразиту корист за потрошача.

Утицај социјалних и вриједносних димензија на промоцију може се сагледати кроз прилагођавање промотивних константи и тржишног комуницирања.

Друштва која имају изражену националну идеологију имаће веома лош став према порукама које националну симболику третирају неозбиљно. С друге стране, поруке које истичу овакве елементе одмах ће привући пажњу. То значи да компаније треба да прилагођавају своје промотивне константе на начин да искористе ове предности. У сличном контексту се може посматрати и улога полова у традиционалним друштвима, те се понашање мушкарца и жене у промотивним порукама мора прилагодити у складу са овим улогама. Такође, мора се водити рачуна о улози породице, релевантних група и лидера мишљења при обликовању промотивних порука.

Утицај социјалних и вриједносних димензија на дистрибуцију може се јавити при избору канала дистрибуције као и њиховој дужини.

У друштвима традиционалног типа, трговина на велико и мало представља породичну дјелатност, па се и избор канала дистрибуције мора прилагодити оваквој реалности. На сличан начин могу утицати и национална идеологија и однос према странцима. У таквим срединама тешко је креирати ефикасну дистрибутивну мрежу

²⁷ Terrence A. Shimp and Subhash Sharma, Consumer Ethnocentrism: Construction and Validation of the CETSCALE, Journal of Marketing (преузето из Berkowitz et al., Marketing, стр. 135).

уколико чланови канала дистрибуције нису припадници тог народа. Поред тога, поједина друштва имају традиционалне навике куповине, које подразумевају да се одређени производи традиционално купују (и продају) на одређеним мјестима. Карактеристичан је примјер оријенталне пијаци, а и примјер тржница за продају воћа и поврћа код нас, насупротив западњачком супермаркету, може послужити као илустрација.

Утицај социјалних и вриједносних димензија на политику цијена може се јавити као узрок раније помињаног, непланираног повећања трошкова. Уколико трошковни принцип формирања цијена има доминантну улогу, то се може одразити на ниво продајних цијена и неопходност њиховог повећања. Међутим, много је значајнији процес у коме код потрошача долази до пораста свјесности о вриједности (*value consciousness*)²⁸ који подразумева захтјев да се добију најбољи квалитет, особине и карактеристике производа или услуге по датој цијени. Као одговор на овакву промјену вриједносног система потрошача, многе компаније, познате по својим ексклузивним и скупим производима или су снизиле своје цијене, или креирале нове производе истог квалитета са значајно нижим цијенама (нпр. компанија *Holiday Inn Worldwide* је отворила нове *Holiday Express* хотеле у којима се услуга не разликује од оне у *Holiday Inn* хотелима, али су цијене знатно ниже).

Укупно посматрано, **утицај социјалних и вриједносних димензија на обликовање међународног маркетиншког микса** је изражен и непосредан за већину инструмената маркетинга. Може се рећи да је једино утицај на политику цијена нешто слабијег интензитета.

Супкултура и међународни маркетиншки микс

Подгрупа унутар веће или националне културе, са јединственим вриједностима, идејама и ставовима, назива се **супкултура**.²⁹ Супкултура (поткултура), поред тога што утиче на формирање специфичних ставова, схватања, мишљења, вјеровања и понашања потрошача, утиче повратно и на развој културе из које је настала.³⁰

Постојање супкултура унутар једне културне цјелине повлачи за собом и потребу додатног прилагођавања међународног маркетиншког микса. У неким случајевима, ово прилагођавање је само дјелимично, док се у другим случајевима ради о потпуно другачијем маркетиншком миксу. Може се рећи да супкултура представља културу унутар културе, па аналогно томе посједује исти сет фактора којима утиче на међународни маркетиншки микс као и сама култура (језик, религија, естетске вриједности, материјална култура, социјалне и вриједносне димензије). Али, као што супкултура представља ужи појам од културе, тако и утицај њених фактора има најчешће ужи опсег од утицаја фактора културе. То се може објаснити тиме што супкултуре ипак имају доста заједничког са културом којој припадају. Другим ријечима, прилагођавање међународног маркетиншког микса различитим супкултурама унутар једне исте културе најчешће је мањег обима него његово прилагођавање различитим појединачним културама.³¹

²⁸ Berkowitz [et al.], Marketing, стр. 83.

²⁹ Ibid, стр. 171

³⁰ Галогаж, М., Принципи маркетинга, књига 1, стр.120.

³¹ Мада то не мора увијек бити случај. Прилагођавање маркетиншког микса једне америчке компаније нпр. за популацију Кинеза у САД биће, рецимо, веће него прилагођавање за тржиште западне Европе.

Постоји неколико типова поткултура:³²

- **национална (етничка) поткултура** јавља се унутар мултиетничких држава;
- **географска (регионална) поткултура** настаје на одређеном географском подручју или регији унутар једне државе (културе);
- **старосна поткултура** повезана је са различитим фазама у животном циклусу човјека.

Међународно оријентисано предузеће мора водити рачуна о постојању ових супкултура на својим циљним тржиштима и у складу с тим мора водити рачуна о обликовању свог међународног маркетиншког микса. Сложеност проблема може се и додатно нагласити уколико се истакне да наведени типови поткултура могу да постоје и упоредо.

Процес глобализације и међународни маркетиншки микс

Процес глобализације, по дефиницији, не представља културолошки фактор, па с тог становишта не би ни требало да се разматра његов утицај на обликовање међународног маркетиншког микса у овом раду. Међутим, имајући у виду свеобухватност овог процеса и његов вишеструко прожимајући карактер, који укључује смањење културних баријера и стварање глобалне културе у оквиру "новог свјетског поретка", није на одмет указати на импликације овог процеса на обликовање међународног маркетиншког микса.

Као прво, намеће се закључак да је процес глобализације, у ствари, процес креирања глобалне културе ниског контекста.³³ Са једне стране, то је разумљиво, јер high-context културе узрокују високе трошкове, како у погледу баријера уласка, тако и у погледу управљачке (не)ефикасности. Са друге стране, позиција САД на почетку XXI вијека, као једине свјетске суперсиле и економски најснажније земље, утицала је на стварање доминације енглеског језика и америчке културе као аршина према којем се ствара модел новог свјетског поретка. Тежња ка доминацији и агресиван карактер америчког друштва преносе се и у сферу културе, па се тако и глобална култура обликује према америчком low-context моделу. Као додатни разлог, може се навести резигнираност појединих друштава што доводи до њихове полагане "американизације" и губљења сопственог културног идентитета.³⁴ Као друго, развој Интернета довео је до праве револуције у глобалном комуницирању. Веома је мали број људи у развијеним земљама који не користи бар неки од најпопуларнијих Интернет сервиса (*World Wide Web, e-mail, chat, ...*), а и број корисника у неразвијеним и земљама у развоју се повећава из дана у дан. У виртуелном окружењу постоје одређена правила понашања која имају глобални карактер, односно ствара се Интернет заједница која, фактички, одбацује националне и културне специфичности и постаје дио тзв. сајбер простора (*cyber space*). Слично се дешава и у пословном свијету гдје познавање енглеског језика, рада на рачунару и Интернета постају основна знања и вјештине, а *World Wide Web (WWW)* основно окружење савременог пословног човјека.³⁵

³² Галогаж, М., Принципи маркетинга, књига 1, стр.120.

³³ Johansson, Johnny K., Global Marketing, стр. 91.

³⁴ Баналан примјер за то је „Избор за пјесму Евровизије“ на којем представница Русије пјева на енглеском језику док представник Норвешке "репује" обучен у дрес кошаркаша Мајкла Џордана!

³⁵ *World Wide Web (WWW)* је практично добио димензије правог глобалног тржишног простора на којем се одвија огроман промет роба и услуга. У савременом пословном свијету, компанија која није присутна на *WWW*-у сматра се "невидљивом".

Као резултат, долази до смањивања културних баријера између различитих тржишта и све мање потребе за прилагођавањем маркетиншког микса. Компаније своје наступе на различитим тржиштима проводе кроз процесе *глобалне локализације* и *локалне глобализације*.³⁶ У неким случајевима, прилагођавање се своди само на преводјење текстуалних елемената на језик циљног тржишта (примјер *Microsoft-a*).

Закључак

Обликовање међународног маркетиншког микса, односно његово прилагођавање различитим културним окружењима, представља веома сложен процес. Овај процес се одвија под утицајем различитих димензија културе, које називамо културолошким факторима. Утицај ових фактора, посматрано са аспекта интензитета и непосредности, веома је изражен, и у већини случајева непосредан.

Утицаји посматраних културолошких фактора на инструменте маркетинга сумирани су у двије табеле. У табели 1 овај утицај приказан је према аспекту непосредности, док је у табели 2 приказан његов интензитет.

Уколико утицај културолошких фактора посматрамо са **аспекта непосредности**, уочавамо да сви они дјелују, у већини случајева, непосредно на инструменте маркетинга. На производ и промоцију утицај је искључиво непосредан, док је на дистрибуцију претежно непосредан. Једино је утицај на политику цијена углавном посредног карактера.

Ако, пак, посматрамо утицај сваког појединачног фактора, уочићемо да једино фактор социјалних и вриједносних димензија има искључиво непосредан утицај на инструменте маркетинга. Утицај фактора религије, естетских вриједности и материјалне културе углавном је посредан, док утицај језика има подједнако посредан и непосредан карактер.

Табела 1: Непосредност утицаја културолошких фактора на инструменте међународног маркетинг микса

НЕПОСРЕДНОСТ УТИЦАЈА	Језик	Религија	Естетске вриједности	Материјална култура	Социјалне и вриједносне димензије
Производ	непосредан	непосредан	непосредан	непосредан	непосредан
Промоција	непосредан	непосредан	непосредан	непосредан	непосредан
Дистрибуција	посредан	непосредан	посредан	непосредан	непосредан
Цијена	посредан	посредан	непосредан	посредан	непосредан

Посматрано са **аспекта интензитета**, утицај културолошких фактора на инструменте маркетинга углавном је веома изражен. Најјачи интензитет утицаја испољава се на промоцију, нешто слабији, али такође веома изражен на производ, док је утицај на дистрибуцију осредњи. Најмањи интензитет утицаја културолошки фактори испољавају на цијену.

³⁶ Детаљније у: Johansson, Johny K., Global Marketing, стр. 653.

Најјачи утицај на инструменте маркетинга испољава фактор материјалне културе. Нешто слабије је изражен утицај естетских вриједности и социјалних и вриједносних димензија, али се и он може окарактерисати као изражен. Најслабији утицај показују фактори језика и религије, али не треба занемарити чињеницу да је њихов утицај на промоцију веома изражен.

Табела 2: Интензитет утицаја културолошких фактора на инструменте међународног маркетинг микса

ИНТЕНЗИТЕТ УТИЦАЈА	Језик	Религија	Естетске вриједности	Материјална култура	Социјалне и вриједносне димензије
Производ	осредњи	изражен	веома изражен	веома изражен	веома изражен
Промоција	веома изражен	веома изражен	веома изражен	изражен	веома изражен
Дистрибуција	слаб	осредњи	слаб	веома изражен	осредњи
Цијена	слаб	слаб	осредњи	изражен	слаб

Из претходно реченог, лако је закључити да је управљање међународним маркетиншким миксом, у условима културне хетерогености савременог свијета, изузетно тежак задатак. Поставља се питање да ли савремени маркетиншки менаџер може уопште да креира успјешну стратегију која ће довести до успјеха на сваком циљном тржишту. То би подразумијевало да један човјек или мања група људи посједују одлична знања о свакој култури и супкултури на чијем тржишту дјелују, што је готово немогуће. Једно од могућих рјешења овог проблема јесте кориштење тзв. Ганонових метафора уз темељну крос-културну анализу.

Гананова метафора³⁷ представља једну карактеристичну слику (метафору) која у себи садржи главне особине посматране културе. Ова слика може бити личност, предмет или појава која асоцира на то како припадник дате културе мисли и како се понаша. Смијештањем ове слике у подсвијест, маркетер може једноставније протумачити шта неко у тој култури жели да каже или учини. Ганон наводи и неке примјере ових метафора: амерички фудбал, британска кућа, њемачка симфонија, француско вино, италијанска опера, јапански врт итд.

Поред тога, неопходан корак у процесу обликовања међународног маркетиншког микса је и **крос-културна анализа**³⁸ која укључује израду студије о сличностима и разликама између потрошача са различитих циљних тржишта. Темељна крос-културна анализа подразумијева схватање и уважавање вриједности, обичаја, симбола и језика других друштава.

Наведени приступ рјешавању овог проблема не може у потпуности отклонити ризик грешке у задовољавању потреба, жеља и преференција припадника једне културе, али га може значајно смањити. Имајући у виду нашу економску реалност, која указује на нужност оријентације на међународна тржишта, може се констатовати да поклањање пажње утицају културолошких фактора при обликовању међународног маркетиншког микса не представља више фактор раста и развоја домаћих предузећа, већ постаје услов њиховог опстанка на савременом тржишту.

³⁷ Johansson, Johny K., Global Marketing, стр. 79.

³⁸ Berkowitz [et al.], Marketing, стр. 132.

Литература

- 1) Berkowitz, Eric N. [et al.], *Marketing*, Irwin/McGraw-Hill, 1997.
- 2) Галогаж, Милан, *Принципи маркетинга*, књиге 1 и 2, Copyright by Milan Galogaža, 1998.
- 3) Johansson, Johny K., *Global Marketing: Foreign Entry, Local Marketing, and Global Management*, Irwin/McGraw-Hill, 1997.
- 4) Kotler, Philip., *Marketing Management - Millennium Edition*, Prentice Hall, 2000.
- 5) Ракита, Бранко, *Међународни маркетинг*, Економски факултет Београд, 2001.

Abstract

The influence of cultural factors of forming of marketing mix in the international surrounding

In this paper, we discuss the influence of culture on individual marketing instruments in international business environment. Having in mind that culture is very wide category, discussing her influence on marketing-mix of internationally oriented enterprise includes decomposition of that influence per individual elements of culture (cultural factors), as well as per individual marketing instruments.

Influence of cultural factors on shaping of international marketing-mix is observed in context of its intensity on individual marketing instruments, as well as in context of its proximity. By this approach, we aimed to point out the manner, the character and the significance of each cultural factor's influence on marketing-mix adaptation in international business environment. We also pointed out the influence of subculture and globalization, as additional factors in that process.

Key words: culture, cultural factors, marketing-mix, international environment, adaptation of marketing-mix.

ПОРЕСКА КОНКУРЕНЦИЈА – ЈЕДИНА НЕПОЖЕЉНА КОНКУРЕНЦИЈА У ТРЖИШНИМ ЕКОНОМИЈАМА?

Пореска хармонизација постоји када су порески обвезници суочени са сличним или идентичним пореским стопама и пореским основама без обзира на то гдје им је мјесто пребивалишта, потрошње, производње, штедње и улагања¹. Разлози за пореску хармонизацију су вишеструки. Сама егзистенција националних пореских система (креираних према захтјевима националних економија) у окружењу врло разуђених и испреплетених међународних трговачких и финансијских трансакција, говори о томе да ефекти пореске политике далеко прелазе границе поједине земље и да неопходно долази до њихове интерференције. Глобализација је јако повећала мобилност фактора производње, посебно капитала,² али и мобилност међународних компанија. И управо из те конфликтности интереса из убрзаног процеса глобализације и још увијек национално одређених пореских политика произилазе сви најважнији проблеми опорезивања на међународном плану, као што су: *пореска конкуренција, двоструко опорезивање и пореска евазија*. То су управо разлози због којих је глобализација постала толико занимљива и важна за носиоце пореске политике у смислу имплементације пореске хармонизације.

Тренутно, међународне бирократије гурају три велике иницијативе за пореску хармонизацију:³

1. Организација за економску сарадњу и развој започела је 1990-их борбу против пореских јурисдикција тзв. Пореских уточишта не би ли умањила штетне ефекте пореске конкуренције. Интересантно је да се према ОЕЦД дефиницији на списку пореских уточишта налазе и Швајцарска, Велика Британија, САД и Луксембург, мада они нису на мети пријетњи исте организације
2. Уједињене Нације имају приједлог "Финансирању економског развоја" који захтијева оснивање Међународне пореске организације које би се бавило питањем рјешавања међународне пореске конкуренције. УН по мишљењу бројних аутора имају најмање изгледа за успјех по овом питању, с обзиром да бројност чланица и њихово одбијање да се одрекну дијела свог суверенитета.
3. Европска унија, прије свих на челу са државама благостања Њемачком, Шведском и Француском, је велики заступник пореске хармонизације, и администрација из Брисела је на овом пољу имала одређеног успјеха. За земље које се желе прикључити Унији прописан је немали број услова из области хармонизације пореских закона које потенцијалне земље чланице морају имплементирати.

С обзиром да је Европска унија остварила највећи ефекат по питању пореске хармонизације, али и чињенице да су се све постсоцијалистичке земље одредиле ка уласку у Европску унију, у даљем тексту акценат је стављен на усклађивање пореске легислативе у овој међународној организацији.

Стварање јединственог тржишта, што је један од основних циљева формулисаних у Уговору о оснивању Европске уније, треба да буде праћено постепеним усклађивањем економских политика земаља чланица.

¹ Рад је у нешто измјењеној верзији објављен на четрнаестом међународном конгресу рачуновођа и ревизора у Неуму;

² Степен међународне мобилности није исти за све факторе производње. Рад је мање мобилан у односу на капитал, иако су неке категорије људског ресурса постале врло осетљиве на међународни порески третман. Шире у: Раичевић, Б. и Ненадић, Ј., Пореска конкуренција - општи осврт, Економски анали 162, Економски факултет, Београд, 2004.

³ Mišel, D., Економија пореске konkurencije: harmonoizacija ili liberalizacija, Index of Economic Freedom, Hetrige Fondacija, 2004.

Јединствено тржиште подразумева слободно кретање добара, услуга, људи и капитала (четири фундаменталне слободе) у условима постојања конкуренције. Будући да разлике у пореским системима и пореским политикама земаља чланица Европске уније изазивају дискриминације, одређени степен пореске хармонизације постао је функционисања јединственог тржишта.

Процес пореске хармонизације заправо обухвата сегменте хармонизације у домену посредних пореза, у домену елиминисања двоструког опорезивања и хармонизације у домену сарадње пореских служби земаља чланица.

Међутим, пореска хармонизација има и своје недостатке а они су прије свега у вишим пореским стопама и пореском оптерећењу који произлазе из непостојања пореске конкуренције. У ЕУ, како је приказано у доњој табели, постоји континуирани раст учешћа пореских прихода у БДП, а као разлози пораста пореског оптерећења истичу се: старење становништва, јавни дуг и државни интервенционизам.

Tabela 1: СТРУКТУРА ПОРЕСКИХ СИСТЕМА ЗЕМАЉА ЕУ
(Пореско оптерећење, пореска структура и пореске стопе)

	Укупни порези			Индиректни порези		Директни порези		Доприноси за социјално осигурање		Највиша стопа пореза на доходак грађана	Ефективна највиша стопа пореза на добит предузећа	
	у % GDP			у % укупних прихода								
	1995	2001	2002	1995	2002	1995	2002	1995	2002	2004	2004	
EU25	40.5	41.1	40.4	33.6	34.8	31.5	33.1	34.9	32.1	41.7	27.4	
EU15	40.6	41.2	40.5	33.5	34.6	31.5	33.5	34.9	31.9	46.2	31.4	
BE	45.1	46.2	46.6	29.5	29.7	37.9	38.8	32.7	31.4	50.0	34.0	
CZ	39.9	34.3	35.4	34.7	31.3	25.1	26.2	40.2	42.4	32.0	28.0	
DK	49.3	49.9	48.9	34.8	36.1	62.1	60.5	3.1	3.4	47.6	30.0	
DE	40.8	40.8	40.2	30.1	30.5	27.5	27.1	42.4	42.3	45.0	38.3	
EE	:	:	35.2	:	40.1	:	24.4	:	35.5	26.0	26.0	
EL	32.6	37.0	36.2	44.1	40.5	23.8	26.9	32.1	32.5	40.0	35.0	
ES	33.4	35.5	36.2	32.6	33.6	31.3	31.3	36.0	35.2	45.0	35.0	
FR	44.0	45.0	44.2	36.8	35.2	20.6	27.6	42.6	37.2	49.6	35.4	
IE	33.4	30.5	28.6	43.9	43.7	41.1	40.8	15.0	15.5	42.0	12.5	
IT	41.2	42.5	41.7	30.9	35.9	37.4	34.5	31.6	29.5	45.0	37.3	
CY	:	32.7	32.5	:	42.7	:	35.8	:	21.5	30.0	15.0	
LV	37.2	31.8	31.3	40.7	37.7	23.2	29.9	36.1	32.4	25.0	15.0	
LT	28.6	29.1	28.8	43.0	43.5	30.7	26.2	26.4	30.2	33.0	15.0	
LU	42.3	40.7	41.9	31.9	33.4	41.6	39.3	26.5	27.3	38.0	30.4	
HU	:	39.4	38.8	:	39.2	:	26.9	:	33.9	40.0	17.7	
MT	27.7	30.4	31.3	46.0	42.5	31.4	36.1	22.6	21.4	35.0	35.0	
NL	40.6	40.0	39.5	29.3	33.5	31.2	31.3	39.5	35.2	52.0	34.5	
AT	42.3	45.3	44.4	35.9	35.2	28.4	31.6	35.6	33.2	50.0	34.0	
PL	34.3	41.2	39.1	37.5	40.4	33.2	18.7	29.4	40.9	40.0	19.0	
PT	33.6	35.6	36.3	43.5	42.1	26.6	26.9	29.9	30.9	40.0	27.5	
SI	41.3	39.4	39.8	39.5	41.9	17.5	20.2	43.0	37.9	50.0	25.0	
SK	41.5	32.9	33.0	37.7	36.4	27.9	22.6	34.5	41.0	38.0	19.0	
FI	46.0	46.0	45.9	31.0	30.6	38.2	42.9	30.8	26.5	53.0	29.0	
SE	49.5	52.2	50.6	32.8	34.3	40.8	36.8	26.4	28.9	56.0	28.0	
UK	35.4	37.3	35.8	39.9	38.9	42.6	44.2	17.5	16.9	40.0	30.0	

Извор: "Structures of the taxation systems in the EU: 1995-2002", <http://europa.eu.int/comm/eurostat/>

Иницијални документ за реализацију процеса пореске сарадње представља чувени извештај Фискалног и финансиског комитета, на чијем је челу био Фриц Нојмарк, који је објављен почетком 1962.год.

Пореска хармонизација у оквиру Европске заједнице започела је усвајање Римског уговора 1957.год. Члан 90 поменутог уговора забрањује било какву дискриминацију која би дала предност домаћем производу над производима држава чланица, члан 93 директно позива на хармонизацију пореза на промет, акциза и других врста посредних пореза, док члан 94 начелно налаже хармонизацију гдје год је она неопходна да би унутрашње тржиште несметано функционисало.

Пореска хармонизација је до сада била најинтензивнија у области посредних пореза, пореза на додатну вриједност и акциза. Хармонизација посредних пореза је реализована серијом директива, почев од 1967. год, којима су кумулативни свефазни порези на промет у Њемачкој, Италији, Белгији... као и једнофазни порез на промет у малопродаји у Данској и једнофазни порез на промет у трговини на велико који се примјењивао у Великој Британији и Ирској, замијењени јединственим пореским обликом – свефазним нето порезом на промет, односно порезом на додатну вриједност који је већ (на неки начин) постојао у Француској.

У вези са приједлозима за проблеме који су се требали рјешавати како би се процес хармонизације опорезивања, а тиме и процес интеграције националних привреда, што успјешније одвијао, надлежни органи ЕУ донијели су немали број докумената, међу којима се истичу тзв. директиве, од којих за хармонизацију опорезивања промета применом пореза на додатну вриједност (односно стварање «ЕУ модела») као најзначајнију треба истаћи Шесту директиву из 1977. године.⁴ Имплементацијом Шесте директиве из маја 1977.године (ова директива касније је више пута мијењана и дограђивана), омогућено је, да се ускладе сви најважнији елементи законског описа пореског чињеничког стања код пореза на додатну вриједност и то: пореског обвезника, објекта опорезивања, пореске основице, пореских ослобађања, права на порески одбитак, пореске стопе, посебних пореских режима и обавеза пореских обвезника.

Шеста директива, са свим својим каснијим измјенама и допунама, успоставила је скоро у потпуности хармонизовани систем пореза на додатну вриједност који је познат под називом ЕУ модел ПДВ и који као такав постаје услов за приступање Европској унији.

Посебном директивом из 1992. године прописано је да у прелазном периоду општа стопа не смије да буде нижа од 15%, повишене стопе су укинуте, а допуштена је примјена једне или највише двије снижене стопе које не смију да буду ниже од 5% и које могу да се примјењују само на испоруке добара и пружање услуга посебно наведених у анексу. Шаренило стопа пореза на додатну вриједност више је него очигледно. Само три државе имају пореску стопу (Данска, Словачка, и Финска), а девет држава има по три пореске стопе (Пољска, Грчка, Шведска, Италија, Португалија, Шпанија, Француска, Ирска, и Луксембург). Распон стандардне (опште) стопе веома је велики: између 15% (Луксембург, Малта, Кипар) и 25% (Данска, Шведска и Мађарска). Ништа мање нису значајне разлике у висини снижене стопе. У двије државе (Хрватска и Црна Гора) снижене стопе износе од 0% (не треба стопу од 0% мијешати са нултом стопом која за собом повлачи ослобођење с правом на порески добитак, што није случај са стопом од 0%), а највишу снижену стопу имају

⁴ Комисија ЕЕЗ је у јуну 1973. године предложила Вијећу министара нацрт Шесте директиве. Ова директива, којој је циљ био одређивање заједничке пореске основице, прихваћена је у Вијећу министара тек 17. 05. 1977. године. Она је постала основна директива за хармонизацију система директива између чланица. Сасвим је сигурно да усвајање и усавршавање пореза на додатну вредност у земљама чланицама ЕУ означава једну од најзанимљивијих и најзначајнијих иновација у подручју опорезивања током друге половине XX вијека. Истовремено, суочене с економским и политичким значењем који Унија има у Европи и поучене теоретском ефикасношћу и неутралношћу пореза на додатну вриједност, готово све земље у транзицији су током посљедњих деценија одлучиле реформисати свој порески систем у смјеру увођења пореза на додатну вриједност.

Мађарска и Шведска, по 12%. Случај Француске је атипичан јер је под називом „снижене стопе“ у ствари уведена повећана стопа пореза на додату вриједност од 12%.

Упркос шаренилу стопа пореза на додату вриједност, ваља напоменути да нека правила, установљена директивама у погледу висине и броја стопа, полако почињу да се поштују. Ниједна земља нема општу стопу нижу од прописане (15%), ниједна држава нема више од двије снижене стопе, а снижена стопа је у већини земаља једнака, или већа од 5% (постоји само пет изузетака: Лусембург, Ирска, Шпанија, Италија и Грчка).

За разлику од пореза на додату вриједност, хармонизацијом акциза се отпочело нешто касније, тек пошто је јединствено тржиште почело да функционише. Заједнички систем акциза ступио је на снагу 1. јануара 1993. године и односио се на селективне порезе на нафтине деривате, дуванске преређевине и алкохолна пића. Земље чланице могу да уводе акцизе и на друге производе, под условом да то не ремети прекогранични промет тих производа и да не повећава административне процедуре и трошкове. Директиве Европске уније у домену акциза обухватају дефинисање акцизних производа, одређивање пореске основице, одређивање порских ослобођења, прописивање минималних пореских стопа, уз дискреционо право земаља чланица да могу уводити и сопствене стопе и режим акцизних складишта. Из табеле бр.2 видљиво је, да без обзира на усаглашеност висине акциза по појединим производима, постоји велика разноликост између држава чланица у погледу трошкова.

Табела 2: Акцизе у земљама ЕУ

	Учешће акциза		Висина акциза у €				
	у % GDP	у % укупних прихода	Кутија цигарета	Пиво (договорено макс. 748 €/Хл)	Вино (договорено макс. 0 €/Хл)	40% алкохол. пића 0,75л (договорено макс. 550 €/Хл)	Безоловни бензин (договорено макс. 278 €/1.000л)
EU15	3,8	9,2	2,5	0,1	0,8	6,2	0,5
BE	2,4	5,2	2	0,02	0,47	4,98	0,49
DK	5,6	11	3,29	0,62	0,95	11	0,54
DE	2,8	7,3	2,29	0	0,01	3,91	0,62
EL	4,4	11,9	1,8	0,01	0	2,72	0,32
ES	2,8	7,9	1,33	0	0	2,22	0,43
FR	2,9	6,4	2,71	0,03	0,03	4,35	0,57
IT	3,5	8	1,54	0,01	0	4,51	0,61
LU	5	12	1,41	9,91	0	3,12	0,37
NL	3,5	8,3	2,07	0,25	0,59	4,5	0,61
AT	2,7	6,2	1,96	0,02	0	3	0,41
SE	3,5	6,8	2,7	0,15	2,26	15,45	0,48
FI	4,7	10,1	3,03	0,29	2,35	15,14	0,56
PT	4,6	13,5	1,51	0,17	0	2,51	0,51
IE	4,5	13,8	3,97	0,19	2,73	8,29	0,51
UK	3,6	10	5,6	0,19	2,5	2,72	0,79

Извор: Knosen, S., Tax Policy in the EU: a review of issues and options, FinanzArchiv, p. 502, 2001

Од осталих посредних пореза, покушај хармонизовња режима опорезивања били су подвргнути још промет енергената, моторних возила и увећања капитала. Акцизе се плаћају само на нафтине деривате. Почев од 2003. године предузимају се активности како би се акцизама опорезовали и остали енергенти као што су угаљ, природни гас и струја тако што би се и на њих проширио систем минералних стопа акциза који важи за нафтне деривате.

Опорезивање моторних возила је у годинама на размеђу вијекова скренуло озбиљну пажњу, будући да је уочен веома различит порески третман возила приликом куповине, али и приликом редовних годишњих регистрација.

Уочени су опречни ставови земаља које су произвођачи и оних које то нису те због тога значајан сегмент унутрашњег европског тржишта доживљава озбиљне поремећаје и дистрозије. Усвојено је неколико директива којима је циљ да се уочене дистрозије смање, па и да се неутралишу.

Усвојене су и директиве које се односе на уједначавање такси које се плаћају на увећање капитала по разним основама, како би се обзбиједило слободно кретање капитала између земаља чланица. Директивама је одређена стопа ове таксе у износу од 1% али се може пружити и олакшица у виду смањења наведене таксе на 0.5%.

Хармонизација непосредних пореза била је предмет пажње одмах по усвајању Римског уговора, али порези на имовину нису били предмет разматрања, будући да, због необилне основице, не ремете функционисање јединственог тржишта, нити стварају дисторзију. Такође и од хармонизације у домену пореза на доходак физичких лица одмах одустало, а напори су усмјерени на усклађивање опорезивања правних лица. Међутим независно од планских одлука из Брисела, пореским реформама у земљама ЕУ долази до уједначавања система опорезивања дохотка грађана и то смањивањем броја пореских разреда и снижавањем највиших стопа пореза на доходак. Резултати снижења пореских стопа те смањења броја пореских разреда код пореза на доходак грађана у ЕУ приказани су у наредној табели.

Табела 3: Стопе пореза на доходак у ЕУ

	Највиша стопа	Број разреда		Највиша стопа	Број разреда
BE	55	6	NL		
DK	30		AT	50	5
DE	48,5	4	SE	25	3
EL	40	5	FI	36	5
ES	48	6	PT	40	6
FR	52,75	7	IE	42	2
IT	45	4	UK	40	3
LU	38	17	EU15	43,4	5,6

Извор: European Tax Book, IBFD, Amsterdam, 2002

У домену хармонизације опорезивања добити правних лица ставови су били сучељени између потребе да се успостави „централизована европска политика опорезивања компанија“ која би требало да уравнотежи захтјев за одржавањем националног фискалног суверенитета, с једне стране, и захтјева за елиминисање дискриминације, пореске евазије, штетне пореске конкуренције и економског двоструког опорезивања, с друге стране.

Покушаји да се порези на добит предузећа хармонизују, своје исходиште налазе још у Нојмарковом извештају из 1962. године који садржи приједлог да се у пореске системе свих земаља чланица уведе систем двојних стопа као метод пореске интеграције ради смањивања економског двоструког опорезивања.⁵

Посљедица нечињења на плану хармонизације непосредних пореза у скоро трдесетогодишњем периоду довела је до тзв. Рудинговог извјештаја 1992. године, који садржи заокружен приједлог хармонизације непосредних пореза (порез на добит предузећа), износећи читав низ приједлога (укидање пореза по одбитку на дивиденде које филијала исплаћује матичној компанији, није се определио ни за једну методу) за елиминацију двоструког правног опорезивања, али је преовлађујуће мишљење да је једнотавнија метода изузимања. Предложене су минимална и максимална стопа пореза на добит предузећа,

⁵ Раичевић, Б., *Фискална економија*, Зборник радова, Центар за издавачку делатност, Београд, 2004, стр.145

увођење заједничких правила за амортизацију основних средстава, уједначавање пореског третмана гудвила и сачињен је други Рудингов извештај 2001.године.Констатовао је да је потреба за реформом пореза на добит предузећа још већа, будући да је створено унутрашње тржиште, успостављена монетарна унија, значајно су повећане међуграничне пословне активности на територији Европе, а ефективне пореске стопе осјетно се разликују. Из табеле бр. 5 видљиво је да међу чланицама ЕУ 15 чланица има знатно мање одступања у висини пореских стопа, за разлику од новопримљених чланица и приказаних земаља у транзицији. Такође, видљиво је да је просјек стопе пореза на добит знатно нижи у земљама које су тек примљене у ЕУ, а најнижи у транзиционим земљама, што се објашњава постојањем пореске конкуренције, односно непостојањем пореске хармонизације.

Табела 4.: Стопе пореза на добит у неким земљама у транзицији и чланицама ЕУ (15+12)

Западни Балкан ¹ (1)	Стопа пореза на добит	Земље чланице ЕУ ² (15) (2)	Општа стопа топа пореза на добит	10 +2 нових чланица ЕУ ³ (3)	Општа стопа пореза на добит
Албанија	25%	Аустрија	34%	Чешка Република	28%
Македонија	15%	Белгија	39%	Естонија	26%
Хрватска	20%	В. Британија	30%	Мађарска	16%
Србија ⁴	10%	Данска	30%	Латвија	15%
Црна Гора	20% (max.)	Финска	29%	Литванија	15%
БиХ		Француска	33%	Пољска	19%
Реп. Српска ⁵	10%	Њемачка	25%	Словачка Република	19%
Федерација БиХ	30%	Грчка	37,5%	Словенија	25%
Просјек колоне (1) 18%		Италија	36%	Кипар	15%
		Ирска	16%	Малта	35%
		Луксембург	22%	Бугарска	23,5%
		Холандија	34,5%	Румунија	25%
				Просјек колоне (3)	21,3%
		Португалија	30%	Просек ЕУ (25)	25,95%
		Шпанија	35%		
		Шведска	28%		
		Пројсек колоне (2)	30,6%		

Извори:

¹За земље у транзицији, уколико није другачије назначено: *Tax System in Transition*, World Bank Policy Research Paper No. 2947, World Bank, January 2003, стр.25

²Преузето из: Ненадић, Ј., *Опорезивање добити правних лица у земљама сукцесорима СФРЈ*, Магистарски рад, Правни факултет, Београд, 2004, стр.207).

³*The EU Accession States Tax Memo*, IBFD, 2004, стр.555

⁴Закон о порезу на добит предузећа Републике Србије, доступан је на официјелном сајту Министарства финансија Републике Србије [http:// www.mfin.sr.gov.yu](http://www.mfin.sr.gov.yu) .члан 39.

⁵Закон о порезу на добит, «Службени гласник Републике Српске» број 51/01, члан 24, стр. 103.

Иако је Европска економска заједница већ непосредно по њеном успостављању започела активности на хармонизацији пореза на промет, те иако су на том плану постигнути одређени резултати, данас у Европској унији егзистира 27, у већој или мањој мери различитих и аутономних, пореских ситема.

Европска унија и даље у сфери опорезивања добити предузећа има два циља: да спријечи штетну пореску конкуренцију између земаља чланица и да подржи принцип слободног кретања капитала. Ни једноставнији захтјеви, ни јаче артикулисано супростављање појединих земаља чланица реализацији два наведена циља. У домену елиминисања двоструког опорезивања напори су усмјерени у два правца. Најприје, усвојена је Директива 2003/49/ЕЗ о опорезивању камата и ауторских накнада исплаћених у односима између повезаних предузећа која се налазе у различитим земљама – чланицама. Овом директивом укида се порез по одбитку на наведене двије врсте прихода како би се елиминисало двоструко економско опорезивање. Друго, донијета је Директива 2003/48/ЕЗ о опорезивању прихода од штедње у облику камате. Циљ ове директиве је да омогући да приход од штедње, који је у форми камате исплаћен у једној земљи чланици Европске уније, а који је резидент друге земље чланице, буде подвргнут ефективном опорезивању према закону који важи у земљи чији је резидент прималац наведеног прихода. Ова директива треба да почне да се примјењује од 1. јануара 2005. године и претпоставља сарадњу пореских служби земаља - чланица Европске уније (размјена информација о исплаћеним приходима по основу штедње).

Коначно, хармонизација у домену пореске сарадње земаља чланица започета је још 1977. године доношењем Директиве 77/799/ЕЗ о узајамној помоћи надлежних пореских органа земаља чланица у области непосредног опорезивања.

Ова директива је посебно апострофирала потребу сарадње код утврђивања пореза на имовину и пореза на доходак. Директива је допуњена већ 1979. године, тако да је обухватила и порез на додату вриједност. Разлог за проширивање директиве није само у чињеници да је порез на додату вредност прихваћен као општи порез, већ и у чињеници да значајан дио сопствених прихода Европске уније потиче од пореза на додату вриједност. Нешто касније (1992. године) ова је директива проширена и на акцизе.

Скоро полувијековно постојање Европске уније избацило је на површину сву озбиљност питања хармонизације пореских система и пореских политика земаља - чланица Уније које су иначе и даље веома различите, посебно у политичком и економском смислу. У овом тренутку чини се да би се једино порез на додату вриједност могао окарактерисати као „европски порез“. Уређивање непосредних пореза, то је ипак неподијељено мишљење, треба у највећој мјери да буде препуштено земљама – чланицама,⁷ уз постојање и поштовање одређених правила о порески релевантним питањима.

Вријеме које предстоји, стога, треба да буде обиљежено снажнијим потезима и на терену непосредног опорезивања како би оно што потпуније одговорило изазовима које намеће обезбјеђивање „четири слободе“ и захтјевима које у том контексту поставља пракса Европског суда правде.

⁷ Ибид., Раичевић

Усаглашавање пореских система транзиционих економија са пореским системима ЕУ

Постоји прилично увријежено мишљење да су многе земље у транзицији процес пореских реформи отпочеле без јасног циља (или јасних циљева) који се њима требају остварити и кохерентне стратегије остварења тих циљева; да је то био, сликовито речено, "излет без јасног циља и путоказа."⁸ Свој узор у дизајнирању нових пореских система, а што је сасвим и природно, земље у транзицији тражиле су у пореским системима развијених тржишних земаља. Разлози што је при провођењу пореских реформи било лутања, несналажења, колебања, па и промашаја, налазе се углавном у чињеници у којој су мери транзиционе земље водиле рачуна о својим специфичним условима и тешком привредном наслеђу при спровођењу реформи. Будући да је већина бивших социјалистичких земаља током транзиционог периода усмјерена на што скорије повезивање с ЕУ, њихов узор су првенствено били порески системи у земљама те европске асоцијације. То значи да су у пореске системе транзиционих земаља уграђена три, односно четири, најважнија носива елемента: синтетички порез на доходак грађана, порез на добит предузећа и порез на промет, углавном у облику пореза на додатну вриједност, те порези и доприноси на плате и из плата. Ти порески елементи и промена њиховог приходног значаја за групе земаља у транзицији приказани су у табели бр.4.

У обликовању својих пореских система, земље у транзицији су се водиле трендовима најновијих пореских реформи у ЕУ тј. тежиле су што вишем проширењу пореских основица, смањењу граничних пореских стопа, свођењу изузећа и олакшица на подношљиву мјеру итд. Па ипак, мора се признати да је у пореским системима транзиционих земаља још увијек остало много дисторзивних елемената, прије свега због немогућности да се у датим привредним и социјалним условима изборе са притисцима разних интересних и социјалних група. Наравно, ситуација у том погледу битно се разликује од једне до друге транзиционе земље.

Што се тиче пореских стопа, код најважнијих пореских облика у већини транзиционих земаља, оне су утврђене на релативно прихватљивом нивоу. С обзиром на велике трошкове транзиције, посебно условљене високим социјалним трансферима и трошковима изградње основне привредне инфраструктуре, могло би се очекивати да оне буду и веће. Заправо, пад привредне активности условљен самом транзицијом, уз овакве пореске стопе, те висок проценат пореске евазије, довео је током 90-их година до знатних буџетских дефицита и привредне нестабилности у многим транзиционим земљама.⁹

Аналитичари привредних и финансијских кретања у земљама у транзицији углавном се слажу: прво, у смислу давања пореских концесија страним инвеститорима у виду нижих стопа при опорезивању профита, било да је пореска конкуренција не само неефикасна него чак и штетна и друго, да су остале неискоришћене увозне дажбине и порез на капиталну добит као могуће транзиционе мере ради олакшања фискалне кризе.¹⁰

Досадашње искуство из процеса транзиције показало је да су све земље у транзицији имале стални проблем буџетског дефицита, не само на почетку, већ и током овог процеса. Са реформама настају нови изазови у управљању привредом, укључујући и буџетски дефицит. Једино уравнотежена фискална политика може да одоли утицају притисака расхода и смањи ризик од поврата поремећаја у домену привредних кретања. Примарна одговорност земље је да на унутрашњем плану нађе одговарајуће решење на те изазове.¹¹

⁸ Шире у: McLure, E., *Tax Policy in Central Europe*, International Centre for Economic Growth, San Francisco, 1995.

⁹ Вид: *Central and Eastern Europe Quick Tax Guide*, Deloitte Touche International, 1996.

¹⁰ Шире у: Tanzi, V., *Fiscal Policies in Economies in Transition*, IMF, 1992.

¹¹ Нека искуства, нпр. Бугарска и Румунија, показују да су земље, које нису успјеле да ограниче буџетски дефицит у одговарајућем степену, имале слабији просперитет раста. Шире у: *World Economic Outlook*, IMF, мај 1998.

Табела 5.: Основни фискални индикатори (у % од GDP-а)

Удјели укупних јавних прихода и расхода	Бюџетски суфицит/дефицит	
	1998	2003
СЕ просјек	38.2	37.5
Чешка Република	36.1	38.5
Естонија	37.7	38.5
Мађарска	44.2	39.5
Латвија	39.5	33.7
Литванија	31.6	28.2
Пољска	39.5	37.9
Словачка	36.8	37.4
Словенија	40.3	46.2
СЕ просек	н.п.	36.6
Албанија	22.5	22.0
БиХ	56.7	46.1
Бугарска	38.0	37.9
Хрватска	45.6	44.2
Македонија	33.3	33.1
Румунија	27.9	30.0
СиЦГ	н.п.	42.6
CIS просек	25.7	28.0
Јерменија	20.7	17.8
Азербејџан	19.6	27.7
Бјелорусија	44.4	44.1
Грузија	13.7	16.4
Казахстан	18.0	23.0
Киргистан	24.4	22.2
Молдавија	33.1	30.4
Русија	34.3	36.6
Тадикистан	11.2	17.2
Туркменистан	22.0	24.5
Украјина	35.6	36.7
Узбекистан	31.1	39.3

Извор: Transition Report 2004, EBRD, London, 2005, стр.31

Удјели јавних расхода GDP-у транзиционих земаља у периоду од 1998. до 2003. године нису доживјели битније смањење након започетих структурних промјена. Упркос покушајима да се смање субвенције и дотадашње олакшице, с временом ипак расте распон социјалних давања, посебно у оквиру пензијског система. Ни увођењем контроле над кретањем државних издатака није много постигнуто. У свјетским размјерама, те земље и даље имају изразито висок удио укупних јавних издатака у GDP -у (50% и више), што је много више од осталих земаља сличног нивоа GDP -а по становнику.¹²

Високи јавни издаци у правилу подразумевају и високе стопе опорезивања, што у већини транзиционих земаља поскупљује рад и додатно подстиче рад у сивој економији, што има за посљедицу повећање стопе незапослености, а високи социјални издаци доводе до пада укупне националне штедње. Упркос високим укупним државним издацима, удео инвестиција у тим издацима и даље је прилично низак код већине транзиционих земаља. Чињеница је да је знатан дио издатака за инвестиције у тим земљама изван буџета, тј. на рачунима великих јавних предузећа, што отежава компарацију с другим земљама.

Зависно од традиције, од нивоа развијености, политичке климе и сл. темпо остваривања пореских реформи у земљама у транзицији је различит. Неке развијеније транзиционе земље, земље с дужом пореском традицијом и бољом пореском администрацијом, биле су у стању да у краћем року остваре већу компатибилност својих

¹² Види у: Transition Report 2004, EBRD, London, 2005, стр.42-43

пореских система са пореским системима развијених тржишних привреда. С друге стране, један број транзиционих земаља још увијек је у процјепу између затеченог стања и могућности да се проведу радикалније промјене у наслијеђеној пореској структури. У тим земљама често се догађа и то да се у настојањима за што бржим променама у пореском систему предлажу рјешења која су у датим околностима објективно неизводљива. Радикализам те врсте у сваком је случају штетан. Амбиције у остваривању сваке пројмене, па и на подручју пореског система, морају бити реалне. У цјелини, земље у транзицији учиниле су много у модернизацији својих пореских структура и њиховом прилагођавању захтјевима тржишне привреде. Наравно, резултати нису исти у свим земљама.

Међутим, пред свим тим земљама остаје још много тога, што значи неопходно откидање од прошлости, као и савладавање свих оних нових проблема и изазова које саме по себи намеће глобализација свјетске привреде.

Компоновање пожељне пореске структуре

И приликом компоновања пожељне пореске структуре, земље у транзицији које су кренуле путевима реформе, морале су слиједити савремене тенденције у развоју пореске структуре у ЕУ, одређујући се, неке мање а неке више, за рјешења која одговарају властитим могућностима *и потребама поједине земље*. При томе се увијек мора имати у виду да су у прелазном периоду неизбежна и прелазна рјешења, и у погледу уређивања појединих пореских облика (и у погледу успостављања релевантних односа у пореској структури).

Став о потреби да земље у транзицији преузму водеће пореске облике и начела на којима су они обликовани у развијеним земљама је недвосмислен и довољно образложен. Ствари су битно другачије са аспекта назнака тенденција могућег развоја темељних односа у пореској структури у земљама у транзицији. Непознанице с тим у вези условљене су неизвјесношћу у погледу темпа и правца спровођења реформи, достигнутим степеном развоја и карактеристикама привредне структуре, уређењем земаља и сл.

Приликом компоновања пореске структуре никако се не смију заборавити и ставови ММФ-а, који су, у крајњем, у многим земљама у транзицији и предсудни када се расправља о пореској структури. Фонд се углавном обазире на ниво и структуру пореза. Посматрајући ниво пореза утврђује има ли држава довољно финансијских средстава за одржавање високог нивоа јавних инвестиција, одржава ли одговарајући ниво потрошње за пословање и одржавање повезано с постојећом инфраструктуром, издваја ли одговарајуће издатке за стварање и одржавање људског капитала и је ли способна опслуживати свој дуг. Низак ниво пореза смањиваће способност државе да све то одржи, али ни висок ниво ништа не гарантује. Дио пореских прихода, наиме, може се усмјеравати у војне сврхе, у повећање плата у јавном сектору, субвенције и сл. Истраживања у оквиру Фонда не указују да постоји нека чврста веза између улагања у јавни сектор и привредног раста. Само повећање инвестиција, без осигурања веће продуктивности, стога ће вјероватно дати разочаравајуће резултате.

Из практичних поступака ММФ-а у конкретним ситуацијама могуће је закључити о његовом односу према појединим врстама пореза:¹³

1. Како царинске баријере на извоз утичу негативно на девизну зараду, а увозне ометају повећање ефикасности треба их, када је год то могуће, замјењивати другим пореским облицима.
2. ММФ препоручује, а често и помаже, увођење пореза на додатну вриједност. Фонд фаворизује порез на додатну вриједност са једном стопом, примијењен на што је

¹³ Хрустић, Х., Привреде у транзицији и ставови ММФ-а и Светске банке, *Економска политика* 2392/98, Београд, стр. 36

могуће ширу пореску основу, укључујући увоз, искључујући извоз. Такав порез, по мишљењу Фонда, може прикупити пуно прихода с релативно кратким заостацима у наплати и с ниским стопама. На једној стопи и широкој основици инсистира се ради практичности. Повећање броја стопа, по мишљењу Фонда, отежало би администрирање а не би значајно допринијело праведности.

3. Порези на доходак зависе од економске развијености земље. Што је земља већа и њихов значај је већи. ММФ не препоручује највишу граничну стопу, вишу од 40%, док највише стопе треба да се примјењују на дестороструки доходак по становнику. Фонд препоручује што мањи број стопа (не више од пет), примјену опорезивања по одбитку, укидање већине одбитака, паушално опорезивање тамо гдје је тешко одредити доходак.
4. При опорезивању предузећа препоручује се стопа од 30 до 40%, те напуштање пореских подстицаја и одбитака.

Иако и ММФ и Свјетска банка тврде да фискалну политику препуштају земљама – чланицама у њихово понашање редовно спадају притисци на смањивање фискалних дефицита. А управо покушаји смањења дефицита земље наводе на краткорочне, *ad-hoc* мјере које Фонд и Банка потом критикују. Полазећи од закључака неких истраживања који показују да постоји чврста веза између улагања у јавни сектор и привредног раста, Фонд најчешће препоручује низак фискални дефицит, бољу алокацију средстава и ниску стопу инфлације. Поред тога, чини се да је популарније пропорционално од прогресивног опорезивања и ширење пореске основице у постизању веће ефикасности у опорезивању.

Све у свему, Фонд је за административно једноставније порезе, што је наравно добро, али је тиме занемарена редистрибутивна улога пореза, односно принцип праведности у опорезивању.

Ипак, и програми прилагођавања Свјетске банке све више укључују и елементе пореске реформе. Основни циљеви су: стварање прихода, ефикасност, праведност, узимајући у обзир административна ограничења.¹⁴

Пожељне промјене подразумевају:

- 1) прелазак са опорезивања производње на опорезивање потрошње (порез на додату вриједност и акцизе на неколико луксузних производа како би се постигла већа праведност),
- 2) ширење основице пореза на доходак тако да обухвати доходак из свих извора с највишом граничном стопом знатно нижом него у развијеним земљама и са што мањим бројем изузећа и стопа,
- 3) поједностављење и рационализација опорезивања добити (мали број стопа, релативно ниска ефективна стопа, неутралност у односу на сектор, средства и начин инвестирања),
- 4) узимање у обзир инфлације код опорезивања дохотка и добити,
- 5) смањење и поједностављење царина (ад валорем царине којима је сврха заштита, а не прикупљање прихода, акцизе умјесто царина на луксузна добра), и
- 6) свеукупно побољшање пореске администрације.

Стога је и за Свјетску банку тешко рећи да се не мијеша и не утиче на пореске реформе земаља чланица. Посматрајући пореске реформе осамдесетих, неки аутори¹⁵, запажају да су због великих и неодрживих фискалних дефицита земље у развоју биле присиљене да угрозе темељне реформе краткорочним мјерама (повећање акциза и царина

¹⁴ Khalilzadeh – Shirazi, J.- Shah, A., *Tax Policy in Developing Countries: a World Bank Symposium*, Washington: World Bank, 1987.

¹⁵ Ибид.

због релативне лакоће у администрирању тих пореза), а такве «ad-hoc» промјене додатно компликују структуру пореза. Земљама у транзицији тешко је одржавати чак и дотадашњи удио пореза у БДП-у, па морају често мијењати пореске стопе и основице како би порески приходи сустижали раст БДП-а.

Мађарска је предњачила у промјенама пореског система отпочињањем процеса реформе још средином 80-их. Порез на додату вриједност заједно са акцизама је уведен још 1988. године, а порез на доходак грађана и порез на добити предузећа 1992. године по методологији тржишно развијених западних земаља.

Пољска је започела процес пореске реформе још 1986. године. Прва промјена је извршена у опорезивању дохотка корпорације 1989. године по методологији развијених земаља тржишне привреде. Сљедеће промјене су биле увођење синтетичког пореза на доходак грађана 1992. године и пореза на додату вриједност и акциза 1993. године.

У Југославији, у Републици Србији порез на добит корпорација/предузећа и синтетички пореза на доходак грађана су уведени крајем 1991, а у Републици Црној Гори почетком 1992. У Републици Србији уведен је порез на додату вредност 1. јануара 2005. године и то са диференцираном стопом 18 и 8%, док се исти још од 2003. примјењује у Црној Гори са једном стопом од 17%. У Босни и Херцеговини прихваћен је Закон о порезу на додату вриједност са само једном стопом –17%. Република Српска је још 2001. године почела да примјењује синтетички порез на доходак, док се у Федерацији Босне и Херцеговине још увијек примјењује цедуларно опорезивање дохотка. У Хрватској је нови порески систем настао 1994. године увођењем глобалног пореза на доходак грађана са највишом стопом од 35% и пореском прогресијом од пет пореских разреда, те порезом на добит чија је стопа износила 35% а потом снижена на 20%. Недуго потом уведен је и порез на додату вриједност са јединственом пореском стопом од 22%. Македонија је у постепене реформе пореског система кренула још 1994. године.¹⁶ У Македонији је једну од највећих новина са запаженим ефектима у пореском систему представљало увођење пореза на додату вриједност у 2000. години.

Стопе према којима се обрачунава и наплаћује пореза на додату вредност износе: 19% (општа стопа) и 5 % (нижа стопа). Према анализама Комитета за имплементацију пореза на додату вриједност у Македонији је обезбијеђено 40% више од планираних прихода од увођења пореза на додату вриједност, док је пораст општег ниво цијена био незнатан и износио свега 0,4% на годишњем нивоу.¹⁷ У Словенији, осим уведеног пореза на доходак корпорација и синтетичког пореза на доходак грађана, уведен је 1999. године и порез на додату вриједност са двије стопе нижом од 8% и општом од 19%. Каснијим измјенама Закона о порезу на додату вриједност утврђене су нешто више пореске стопе (8,5% и 20%).¹⁸ У Русији и другим чланицама Заједнице независних држава, у Бугарској и Румунији, процес пореске реформе се у почетку одвијао веома споро. Почевши од 1989. године предузимани су извјесни кораци у свим облицима опорезивања. До 1992. године, Русија је успјела да уведе порез на доходак корпорација, порез на доходак грађана и порез на додату вриједност. У Румунији су порез на добит предузећа, синтетички порез на доходак грађана и порез на додату вредност уведени 1993. године. У Бугарској су 1993. године уведени порез на добит предузећа, порез на доходак грађана и порез на додату вриједност. Земље бившег СССР-а, такође су листом пратиле смјернице ММФ-а и проводиле радикалне реформе својих пореских система, како је то приказано у наредној табели.

¹⁶ Витанова, Г., *Порез на додату вриједност*, Финрар, Б. Лука, 2001.

¹⁷ Ибид.стр. 25

¹⁸ Хрустић, Х., *Порез на додату вредност у Словенији, Привредни преглед*, 12112, Београд, 2001

Табела 6: КРАТАК САДРЖАЈ ПОРЕСКИХ РЕФОРМИ У БАЛТИЧКИМ ЗЕМЉАМА И ОСТАЛИМ ЗЕМАЉА БИВШЕГ СОВЈЕТСКОГ САВЕЗА

	ПОРЕЗ НА ЛИЧНИ ДОХОДАК	ПОРЕЗ НА ДОБИТ ПРЕДУЗЕЋА	ПОРЕЗ НА ДОДАТУ ВРИЈЕДНОСТ
ЈЕРМЕНИЈА	1992: порески разреди и стопе уједињени са порезом на добит предузећа 1998: нови закон пореза на лични доходак, три стопе од 15%, 25%, 30% установљен праг ослобађања пореза на добит 2001: пореска основица проширена укључујући каматну добит, два разреда са највишом стопом 20%.	1992: 4 стопе: 12%, 18%, 25%, 30%, много изузећа и иницијатива за стране инвенститоре 1994: велики број изузећа је смањен 1998: нови закон пореза на добит предузећа, двије стопе од 15% и 25%. 2001: стопе пореза на добит предузећа замијењене јединственом стопом од 20%.	1992: представљен са 28% са изузећима за поједину основну храну 1993: стопа смањена на 20%, додата изузећа 1994-1995: Нека изузећа отклоњена, укључени у рачуноводство настанка пословног догађаја 1997: нови закон, према коме је ПДВ прикупљен од увоза и све трговинско опорезивање на принципу одредишта 2001: нека изузимања су укинута, порески праг се повећао.
АЗЕРБЕЈДЖАН	1992: 6 граничних стопа од 12% до 55% 2000: 4 пореска разреда, гранична стопа смањена на 35%	1992: 3 стопе од 25%, 30% и 35% релативно мало изузећа 1996: помјера се према потпуном одбијању зарада од пореске основице 2000: стопа смањена до 27%	1992: представљен на 28% са великим бројем изузимања закон основних намирница 1993: стопа смањена до 20% 1995: елиминисано неколико изузимања 1996: већина изузимања на храну је отклоњено 1998: стопа смањена до 18%
ЕСТОНИЈА	1991: 3 стопе; 16%, 24% и 33% 1994: пропорционална стопа представљена на 26%, већина изузимања је елиминисана	1991: 3 стопе; 15%, 23% и 30% 1992: 3 стопе спојене у једну од 35% 1994: стопа смањена до 26%, повластице елиминисане 2000: укинут порез на нерасподијељену добит	1991: 10% 1992: повећано на 18% 1994: велики број изузимања је смањен
ГРУЗИЈА	1992: граничне стопе крећу се од 12% до 40%, 5 пореских разреда за добит и широка пореска основица 1994: највиша гранична стопа смањена до 20%, 4 пореска разреда за добит 1995: изузећа представљена за одређене групе 1996: већина изузимања смањена	1992: стопе се рангирају од 17%-35%, у зависности од власништва и сектора, изузимања закон производње одређених намирница 1993: структура стопе рационализована са стандардним сетом стопа од 20% и специјалном стопом за неке секторе, смањена изузећа 1997: нови порески закон, стопе уједињене до 20%, смањена изузећа	1992: представљена на 28%, смањена до 14%, касније током године 1995: стопа повећана до 20%, 10% стопа на хљеб и брашно, пољопривреда производња од стране појединца изузета 1996: већина изузећа смањена 1997: изузета пољопривреда 1998: неколико изузимања отклоњено 1999: изузимања за основну пољопривреду отклоњена

	ПОРЕЗ НА ЛИЧНИ ДОХОДАК	ПОРЕЗ НА ДОБИТ ПРЕДУЗЕЋА	ПОРЕЗ НА ДОДАТУ ВРИЈЕДНОСТ
КАЗАХСТАН	1992: цедуларно опорезивање са 30% највише граничне стопе 1993: највиша стопа порасла до 40%, 4 пореска разреда 1994: број пореских разреда повећан 1995: нови порески закон, повећан број пореских разреда до 6 1997: највиша гранична стопа смањена на 30% 1998: број пореских разреда смањен на 4.	1992: општа стопа смањена до 35% и онда на 25% са специјалном стопом 10% за пољопривреду 1993: изузећа за компаније за извоз су укинута 1994: стопа уједињења на 30% 1997: специјална стопа од 20% представљена у економским зонама	1992: порез представљен на 28% са најнижим стопама и одбицима за храну 1993: стопа смањена на 20% 1995: нови порески закон, јединствена стопа од 20% 1997: постепено помјерање до начела одредишта 1998: нова изузећа за образовање и медицину и смањена стопа на 10% агро-производа и хране
ЛАТВИЈА	1991: 5 стопа ранжираних између 15%-35% 1994: основна стопа од 25% са највишом граничном стопом од 35% која је касније смањена до 10% 1997: јединствена стопа 25%	1991: 3 стопе ; 15%, 25% и 35% 1993: 25% општа стопа са вишим стопама за државна предузећа, трговину и финансијски сектор 1995: нови закон са стандардном стопом од 25% 2001: стопа скраћена на 22%	1992: порез на промет са 10% стандардне стопе и са 2% наплате на малу трговину 1992: стандардна стопа повећана на 12% 1993: стопа повећана до 18% 1994: укинута изузимања на храну 1995: нови ПДВ закон замјењује закон пореза на промет
ЛИТВАНИЈА	1991: прогресивна стопа распоређена са стопама које се рангирају од 18% до 33% 1994: општа стопа од 33%	1991: 29% општа стопа 1994: 10% стопа на нерасподијељену добит и смањена и празници представљени за стране инвеститоре и мале бизнисе 1997: стопа на нерасподијељену добит смањена на 0% опорезивање пољопривреде 10% 2000: општа стопа смањена до 24%	1991: стопа смањена са 20% на 15% 1992: подигнута на 18% 1994: изузећа и смањена стопа за енергију и пољопривреду 1997: изузећа за енергетски сектор и смањена стопа за пољопривреду укинута
РУСИЈА	1992: 3 стопе ; 12%, 20%, 30% 2001: изједначена стопа 13% и број одбитака смањен	1992: стандардна стопа од 32% са различитим стопама за разне активности 1994: стандардна стопа повећана на 37% 2002: стандардна стопа смањена до 24% пореске повластице и празници су укинута	1992: представљен 28%, али са нижом стопом и изузећима за неке намирнице 1993: стандардна стопа смањена до 20%, нижа стопа смањена до 10% 1994: специјални порез на промет од 3% 2001: порез примјењив за предузетнике, нека изузимања елиминисана, начело одредишта усвојен за неенергетску трговину са CIS-ом.

	ПОРЕЗ НА ЛИЧНИ ДОХОДАК	ПОРЕЗ НА ДОБИТ ПРЕДУЗЕЋА	ПОРЕЗ НА ДОДАТУ ВРИЈЕДНОСТ
ТАЏИКИСТАН	1992: прогресивно цедуларно опорезивање са стопама које се рангирају од 10%-60% 1995: највиша гранична стопа смањена до 40% 1997: највиша гранична стопа смањена до 20%	1991: стандардна стопа од 35%, са одређеним стопама за одређене активности 1993: стандардна стопа смањена до 32% 1994: стопа повећана на 40% 1997: стопа смањена до 30%	1992: порез уведен од 28%, релативно мало изузимања 1993: стопа смањена на 20% изузете су јавне и државне фирме 1994: 3% наплате уведене на највишу стопу од 20% 1995: изузета пољопривреда 1997: 3% наплате елиминисано 1998: елиминисана изузећа за храну 1999: нови порески закон модернизовао ПДВ систем, улазни порески кредит дозвољен и вишак кредита рефундиран
УКРАЈИНА	1991: уведена крајња гранична стопа 30% са 4 пореска разреда 1994: највиша гранична стопа повећана на 90% и број пореских разреда повећан на 8 1995: највиша гранична стопа смањена на 60% и број пореских разреда на 7 1996: највиша гранична стопа смањена на 40% и број разреда на 6	1992: стопа пореза на добит предузећа смањена са 35% на 18% 1994: стопа повећана на 22% 1995: стопа повећана на 30% и разликовала је нижу стопу за пољопривредни сектор 1997: повлаштена стопа за пољопривреду укинута, велики број изузимања смањен	1992: ПДВ уведен на 22% и 28% за робу и услуге са либерализованим и административним цијенама 1994: ПДВ покрива ширење ка CIS извозу 1995: стопа смањена до 20%, листа изузимања проширена 1997: нови ПДВ закон модернизовао порез помјерајући га ка наставку пословног догађаја и елиминишући много изузимања 1997: нова изузимања уведена и уведен метод пословног догађаја одложен до 1999 1998: одређена пореска изузимања отклоњена, али пољопривреда је изузета од пореза за 5 година
УЗБЕКИСТАН	1992: прогресивна стопа распоређена са 7 пореских разреда и стопама које се рангирају од 12% до 60% 1993: највиша стопа смањена до 45% и број разреда смањен на 4 1995: највиша стопа повећана до 45% број разреда повећан до 5	1992: стандардна стопа постављена на 18%, али стопе су вариране у индустрији, велики број изузимања, одбитака и пореских празника 1994: 3% пореза прописано за пољопривреду 1995: нова изузимања уведена за банке 1996: стандардна стопа 37% 1997: стандардна стопа смањена до 36% 1998: нови порески закон, стандардна стопа смањена до 35% 1999: стандардна стопа смањена до 33%	1992: уведен порез до 30% не покрива малу трговину и услуге 1993: обухват проширен на порез на промет у veleпродаји и порез на промет у трговини на мало, стопа смањена до 25%, одбици од 6% укинута 1995: стопа смањена на 18% 1996: стопа смањена на 17% 1997: стопа повећана до 18%, повлаштена стопа од 10% уведена за неке намирнице 1998: нови порески закон, стандардна стопа повећана на 20% 1999: повлаштена стопа повећана на 15%

	ПОРЕЗ НА ЛИЧНИ ДОХОДАК	ПОРЕЗ НА ДОБИТ ПРЕДУЗЕЋА	ПОРЕЗ НА ДОДАТУ ВРИЈЕДНОСТ
МОЛДАВИЈА	<p>1992: 7 пореских разреда са стопама које се рангирају од 10% до 40%, релативно мало изузимања, без одбитака</p> <p>1994: број пореских разреда смањен на 4</p> <p>1997: нови закон пореза на лични доходак је поставио стопе од 20% и 32%, нови одбици као и повећање основице</p> <p>1998: 3 пореска разреда, највиша гранична стопа смањена до 28%</p> <p>2002: највиша гранична стопа смањена на 25%</p>	<p>1992: велики број стопа рангира од 1,5% до 55%, већина парцијалног опорезивања на 32% општој стопи, изузимања и порески празници за пољопривреду, повезане активности и заједничка улагања</p> <p>1997: нови закон пореза на добит предузећа ујединио је стопе на 32% и елиминисао многа специјална изузимања, добити за пољопривредна предузећа и преостала заједничка улагања</p> <p>1998: стопа смањена до 28%</p> <p>2002: стопа смањена до 25%</p>	<p>1992: представљена основна стопа од 28%, ниже стопе за одређене намирнице</p> <p>1993: стандардна стопа смањена до 20%</p> <p>1998: предложен нови закон за ПДВ који треба да буде заснован на фактурама, представљено начело одредишта осим за трговину са Русијом</p> <p>2002: 5% стопа за пољопривредне производе</p>
КИРГИСТАН	<p>1992: прогресиван порез са највишом граничном стопом од 40% и 5 пореских разреда, примјењују за монетарну добит</p> <p>1995: нови закон, основица проширена на добит натуралног плаћања</p> <p>1996: нови порески закон, одбици су били ограничени, изузимање пореског прага повећано</p> <p>1997: укинута изузимање пореског прага, 6 пореских разреда</p> <p>1999: највиша пореска стопа смањена на 33% и број пореских разреда на 4</p> <p>2001: 2 пореска разреда са 10% и 20% стопа</p>	<p>1992: порез поједностављен, стопа смањена са 45% до 35% алтернативне стопе за специјалне активности</p> <p>1994: стопа смањена на 30%</p> <p>1995: нови закон, специфична стопа за пољопривреду повећана на 25%, мање изузимања и одбитака</p> <p>1996: нови порески закон, посебан порез на трговину на мало, уједињене стопе на 30%</p> <p>1997: стопе на дивиденде и камата на добит смањена на 5%</p> <p>1999: стопа на дивиденде смањена на 0%</p> <p>2001: стопа смањена на 20%</p>	<p>1992: порез 28%</p> <p>1993: порез смањен до 20%</p> <p>1996: нови порески закон, покрива увоз, постепено помјерање до начела одредишта, царине и посебни порези на промет су отклоњени из ПДВ-основице</p> <p>1999: начело одредишта примјењено за све земље осим Русије</p> <p>2001: нека изузимања су укинута</p>

Извор: Reforming Tax System: Experience of the Baltics, Russia, and Other countries of the Former Soviet Union, IMF, WP/03/173, стр.20,

Укратко, темељне пореске реформе у привредама у транзицији су углавном пратиле смјернице и ставове из програма прилагођавања ММФ-а и Свјетске банке, те законска рјешења ЕУ.

Након ових промјена, као резултат реализованих пореских реформи, у овим земљама је дошло до промјена у структури јавних прихода и пореској структури.

Најзначајнији извор прихода је порез на промет производа и услуга (порез на додату вриједност), док је учешће пореза на доходак грађана и добит правних лица знатно мање. У структури јавних прихода у периоду од 1990. до 2003. године учешће пореза на промет производа и услуга се у овим земљама кретало од 20-58%, или је у просјеку било око 33%.¹ Према бројним анализама на мање учешће пореза на доходак грађана и добит предузећа у јавним, односно пореским приходима, поред неефикасности у раду контролних органа пореске администрације, највише су утицали повећање незапослености, низак животни стандард грађана, остваривање губитака државних предузећа и бројна ослобађања и изузећа од опорезивања у систему ових пореза. У погледу пореза на доходак грађана и пореза на добит правних лица, привреде у транзицији се нису одупрле искушењима да кроз порески систем спроведу велики број друштвених циљева путем прописивања великог броја пореских ослобађања, изузећа и одбитка.

На крају, значајно је истаћи и то да је централно планирање у привредама у транзицији укинута прије институционалне поставке и образаца понашања адекватних тржишном привређивању. Претпоставка да ће се уклањањем централне контроле се омогућити аутоматско стварање тржишних услова привређивања показала погрешном и горком илузијом. Заједничка карактеристика свих привреда у транзицији је да креирање потпуно новог законодавства, које би одговарало тржишним условима привређивања, није било праћено надзором над њиховом примјеном усљед недовољних и неефикасних институционалних припрема.

Управо на тај начин је отворен постор за дјеловање сиве економије која данас представља велики проблем у овим земљама. Поред тога, напори да се побољша ефикасност администрације су мали, усљед великог броја интересних група којима одговара неефикасан порески систем којим се обезбјеђује пореска утаја. Међутим, једно је јасно, институционалне промјене уз обуку кадрова захтијевају вријеме, а ефикасно функционисање пореских облика тржишне привреде и законска регулатива се не могу успјешно реализовати без промјена и унапређења рада пореске администрације.

¹ *Tax Systems in Transition*, World Bank Policy Research Paper. No 2947, World Bank, Јануар 2003, стр.25

НИВО И ПОЛИТИКА ЦИЈЕНА У РЕПУБЛИЦИ СРПСКОЈ

Циљ рада је да презентује ниво и динамику цијена у Републици Српској оних производа и услуга које имају посебан значај на стандард становништва као и на цијене оних производа чији ниво и динамика одређују ниво и динамику система цијена у цијелини. У раду ће као посебан дио бити обрађен и сегмент који се односи на политику цијена која се проводи у Републици Српској.

Кључне ријечи: цијена, тражња, понуда, монопол, конкуренција, робне резерве, тржишна равнотежа, слободно тржиште.

1. Нивои цијена

Када је у питању ниво и динамика цијена у РС, треба напоменути да се цијене у РС формирају слободно на тржишту, тј. да понуда и тражња одређују ниво и динамику цијена. Оно што је специфично за РС је да се већина роба које се нуде на тржишту углавном не производи у РС, већ се увози. Тај фактор доводи у ситуацију да се мало може утицати на понуду! Ако то имамо у виду онда сваки поремећај у погледу раста цијена у окружењу има директан утицај на цијене у РС. Од производа који имају значајан утицај на стандард становништва истичемо посебно: брашно, хљеб, млијеко, уље, шећер, итд. А од производа који имају утицај на систем цијена у цјелини, истичемо: кукуруз, пшеница, сточна храна, цијене нафте и нафтних деривата, гаса и електричне енергије. Све горе поменуте производе, изузев електричне енергије, РС углавном увози, пошто је домаћа производња недовољна да задовољи потребе РС. Та чињеница говори да РС може мање да утиче на своју понуду¹. Што се тиче тражње² она је у великој мјери зависна од дохотка становништва и од расподеле тог дохотка на поједине слојеве становништва. Ако знамо да преко једне трећине укупног становништва РС живи испод границе сиромаштва, а да испод једне половине спада у сиро-машно становништво, те да је преко 30% радно способног становништва незапослено, а однос пензионера и радно способног становништва је приближно 2:1, те да најнижа пензија износи 135 КМ, а најнижа плата 250 КМ, просечна нето плата у октобру износи 601 КМ, онда се може констатовати да је платежна моћ у РС ниска. Познато је да у случају ниске платежне моћи становништва долази до редуцирања потрошње, односно, да потрошачи купују само добра из потрошачке корпе, која чине нужна или егзистенцијална добра и да се не одлучују да купују друга добра, не зато што им то не треба, већ што то превазилази њихову платежну моћ, што те производе не могу себи да приуште. У развијним земљама производи из потрошачке корпе који чине онај дио који се односи на исхрану, крећу се око 1/3 вредности укупне потрошачке корпе. Ако тај дио потрошачке корпе у РС износи 515 КМ, како га исказује Статистички Завод РС. Произлази да се укупна потрошачка корпа у РС креће око 1500 КМ за четворочлану породицу. Стављањем у однос просечне плате у РС која износи 601 КМ и укупне потрошачке корпе, долазимо до сазнања да просјечна плата може да покрије само 1/3 укупне потрошачке корпе, и да само нешто превазилази тај износ. Ове чињенице саме по себи говоре да просјечна плата у РС може да покрије само

¹ На понуду утичу: величина и степен коришћења капацитета, величина и структура трошкова производње, природа процеса производње, величина тржишта, тржишна структура (монополска структура, слободна конкуренција, монополистичка конкуренција итд) политика извоза и увоза итд.

² На тражњу прије свега утичу: цијене наведених добара, цијене других добара, доходак потрошача, укуси потрошача, расподела дохотка, укупно становништво, структура становништва, ниво богатства, доступност кредита, залихе, обичаји, климатски услови итд.

егзистенцијални минимум. У репродукционом ланцу у развијеним земљама, постоји чврста веза производње, трговине и потрошача при чему се производња прилагођава потребама потрошача, тако да производња и трговина настоје да потрошачу понуде квалитетан производ и по примјереној цијени. У нашим условима, када недостаје домаће производње, тај се репродукциони ланац прекида на граници приликом увоза. Када произвођач прода робу трговцу, губи везу са потрошачем, тако да се у директан однос доводе потрошач и трговина. Трговци настоје, колико је то могуће, да удовоље потребама потрошача, али су њихове могућности ограничене, и по питању асортимана и по питању квалитета, а поготово по питању цијене. Ако знамо да трговина има високе фиксне трошкове, да зависи од увоза са једне и слабе куповне моћи становништва са друге стране, онда то указује на једно стање које трговину у цјелини може да удаљава од политике цијена које важе у условима слободне конкуренције и стабилне производње. Додајмо овоме да је на тржишту дошло у окружењу до раста цијена пшенице, кукуруза, уља, шећера и нафте, што се може видјети из следећих табеларних приказа:

Табела бр. 1 Кретање цијена основних животних намирница у РС у периоду јануар – новембар 2007.

РЕД. БРОЈ	ПРОИЗВОД	ЈЕД. МЈЕРЕ	ЈАНУАР	ЈУЛИ	НОВЕМБАР	ИНДЕКС 6
1.	Брашно тип 500	Кг	0,55	0,55	0,76	138
2.	Брашно тип 850	Кг	0,48	0,48	0,68	142
4.	Хљеб од брашна тип 850	600 гр.	0,7	0,7	0,9 - 1	128
5.	Млијеко	Литар	0,99	0,99	1,4	141
6.	Шећер	Кг	1	1	1,1	110
7.	Со	Кг	0,5	0,5	0,7	140
8.	Јестиво уље	Литар	1,8	1,89	2,84	150

Извор: Републички завод за цијене РС

Табела бр. 2 Ниво цијена електричне енергије за становништво без ПДВ-а у новембру 2007.

Период (сезона)	Већа тарифа	Мања тарифа	Средња тарифа
Зимска сезона 01.10 - 31.03.	0,1304	0,0652	0,1044
Љетна сезона 01.04 - 30.09.	0,087	0,0435	0,0696

Извор: Републички завод за цијене РС

Табела бр.3 Ниво цијена неких основних животних намирница у окружењу новембра 2007.

Основне намирнице	Београд	Загреб	Сарајево
Брашно - пак. 1кг	1,12	1,5	1,3
Млијеко	1,8	1,46	1,4
Уље	3	3,32	2,8
Шећер	1,53	1,7	1,05 - 1,20
Кухињска со	0,6	0,95	0,7
Хљеб од брашна тип 500	Векна од 600г = 0,83	Векна од 1000г = 1,70	Векна од 400г = 0,70

Извор: Републички завод за цијене РС

Табела бр. 4 Ниво цијена комуналних услуга (вода са канализацијом централно гријање) у РС у децембру 2007. године

Врста услуге	Цијена у КМ за јануар мјесец
Вода са канализацијом	0,35 - 1,30 КМ по м ³
Централно гријање	0,95 - 2,10 КМ по м ³

Извор: Републички завод за цијене РС

Као што се види из претходне табеле, цијене комуналних услуга за воду и канализацију за кубни метар воде крећу се од 0,35КМ па до 1,30КМ, што је резултат различитих услова производње по јединици и различите куповне моћи становништва. Треба напоменути да сагласност на цијене комуналних услуга дају локалне заједнице (општине и градови) и о томе обавјештавају Републички завод за цијене.

Табела бр. 5 Преглед кретања цијена нафте на свјетском тржишту у периоду од 27.11.2006. до 03.12.2007.

Датум	Производ	Град	Јединица мјере	Износ
27.11.2006.	Америчка нафта	Њујорк	Барел	59,24\$
27.11.2006.	Брент	Лондон	Барел	60,03\$
09.01.2007.	Америчка нафта	Њујорк	Барел	56,88\$
09.01.2007.	Брент	Лондон	Барел	56,28\$
06.06.2007.	Америчка нафта	Њујорк	Барел	65,88\$
06.06.2007.	Брент	Лондон	Барел	70,27\$
02.09.2007.	Америчка нафта	Њујорк	Барел	73,51\$
02.09.2007.	Брент	Лондон	Барел	70,55\$
03.10.2007.	Америчка нафта	Њујорк	Барел	80,24\$
03.10.2007.	Брент	Лондон	Барел	77,64\$
01.11.2007.	Америчка нафта	Њујорк	Барел	91,19\$
01.11.2007.	Брент	Лондон	Барел	89,30\$
22.11.2007.	Америчка нафта	Њујорк	Барел	98,04\$
22.11.2007.	Брент	Лондон	Барел	95,88\$
03.12.2007.	Америчка нафта	Њујорк	Барел	91,01\$
03.12.2007.	Брент	Лондон	Барел	88,44\$

Извор: Републички завод за цијене РС

Као што се може примијетити у претходној табели, цијена нафте на свјетском тржишту је 98,04\$ по барелу, док је прошле године била 59,24\$. Дакле, цијена нафте је порасла за 65,49% у односу на прошлу годину.

Табела бр.6 Кретање цијене пшенице на берзама у периоду март – новембар 2007. године

Наз.пр.	Тржиште	ј.м.	Март	Јуни	Јули	Август	Септембар	Октобар	Новембар	Индекс 11/3
Пшеница	Чикаго	Тона	127,33\$	189,96\$	222,67\$	296,20\$	303,28\$	342,82\$	283,11\$	170
Пченица	Будимпешта	Тона	196,25\$	202,50\$	227,39\$	286,00\$	365,40\$	343,80\$	341,80\$	174
Пченица	Нови Сад	Кг	0,3 КМ	0,27 КМ	0,4 КМ	0,4 КМ	0,44 КМ	0,53 КМ	0,51 КМ	170

Извор: Републички завод за цијене РС

Из приложеног се види да је на чикашкој берзи, у периоду март – новембар 2007. године, забиљежен раст цијене пшенице, да би врхунац раста цијене пшенице био у октобру, када је тона пшенице износила чак 342,82\$, што у поређењу са мартном текуће године раст износи 105%, док је у новембру дошло до пада цијене пшенице на чикашкој берзи и она сада износи 283,11\$ по тони.

Цијена пшенице у Будимпешти такође је забиљежила висок раст, тако је у септембру достигла ниво од 365,40\$ за тону, што је у поређењу са мартном текуће године раст од 86%, док је у октобру и почетком новембра дошло до благог пада, а тренутна цијена је око 341,80\$ по тони што у односу на март износи раст за 74%. Овакав раст цијена пшенице на свјетским берзама резултат је суше, и смањења глобалних залиха пшенице као и све веће употребе пшенице у производњи биоетанола.

Цијена пшенице и у Србији је такође забиљежила раст, тако да је у односу на март поскупила за 70%. Килограм пшеничног брашна тип 500 у Србији је у марту износио 0,40КМ док у новембру износи 0,70КМ, што у процентима износи 75%. Цијена једног килограма сточног брашна почетком године у Србији је била 0,23КМ а почетком новембра 0,34КМ, проценат раста је износио 48%.

Табела бр. 7 Кретање цијене кукуруза на берзама у периоду март – новембар 2007. године

Наз. пр.	Тржиште	ј.м.	Март	Јуни	Јули	Август	Септембар	Октобар	Новембар	Индекс 11/3
Кукуруз	Чикаго	Тона	156,52\$	151,56\$	124,95\$	135,90\$	130,15\$	144,56\$	156,19\$	/
Кукуруз	Будимпешта	Тона	167,46\$	186,30\$	191,65\$	282,00\$	329,40\$	310,68\$	312,80\$	187
Кукуруз	Нови Сад	Кг	0,28 КМ	0,30 КМ	0,31 КМ	0,41 КМ	0,41 КМ	0,47 КМ	0,43 КМ	153

Извор: Републички завод за цијене РС

Из приложеног се види да је на чикашкој берзи, у периоду март – новембар 2007. цијена кукуруза имала осцилације, тако да је половином љета дошло до пада цијене кукуруза за 21%, да би опет дошло до незнатног раста, тако да је цијена у новембру била слична као и почетком марта текуће године.

Цијена кукуруза у Будимпешти забиљежила је висок раст, тако да је у септембру достигла ниво од 329,40\$ за тону, што је у поређењу са мартном текуће године остварен раст од 97%, док је у октобру и почетком новембра дошло до благог пада, а тренутна цијена се креће око 312,80\$ по тони. Овакав раст цијене кукуруза на свјетским берзама последица је суше и потребе за кукурузом у производњи биоетанола.

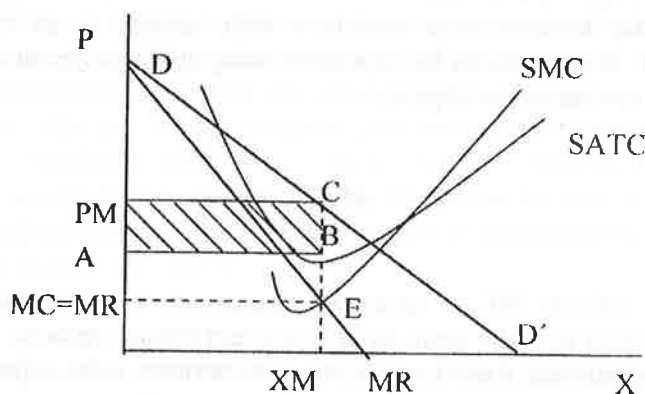
Цијена кукуруза у Србији такође је забиљежила раст, где је проценат поскупљења износио 53%.

Такав развој догађаја у окружењу директно се одразио на ниво цијена на тржишту РС. Нови трендови у кориштењу кукуруза и пшенице за производњу био-етанола и повећан увоз пшенице у Кину и Индију, као и суше које су захватиле земље у окружењу, а и нашу земљу, довеле су до смањења залиха пшенице у свијету и пораста цијена основних животних намирница на тржишту РС, како је приказано у претходној табели. Познато је да важан фактор стабилизације тржишта и цијена представљају и робне резерве РС чији значај се огледа у томе да у случају појаве тржишних вишкова одређених роба, оне се појављују као купци по гарантованим цијенама, а у случају несташице роба на тржишту оне нуде робу на тржишту по нижим цијенама и тако стабилизују тржиште и цијене. Међутим, у протеклом периоду, робне резерве нису обављале ову функцију, па је и то допринијело порасту цијена на тржишту РС. У наредном периоду, захваљујући постигнутом споразуму, у оквиру споразума о паралелним везама са Републиком Србијом, као и планираним средствима у буџету за потребе робних резерви, републичке робне резерве ће бити доведене у функцију стабилизације цијена и тржишта у РС.

2. Политика цијена у Републици Српској

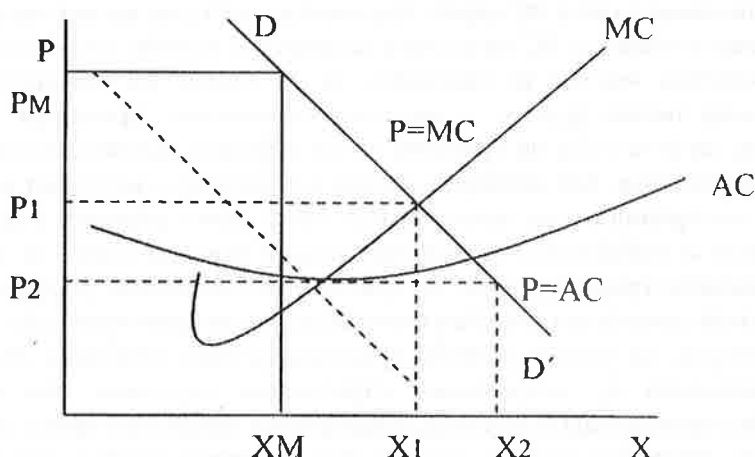
2.1. Неке карактеристике тржишта Републике Српске

Полазећи од чињенице да се у РС цијене формирају слободно на тржишту, имајући у виду и велику зависност тржишта РС од увоза и недовољне домаће производње и слабу куповну моћ становништва, могуће је очекивати да се цијене на тржишту РС могу формирати и на основу неких других, а не само економских критерија. Конкретно, полазимо од чињенице да је могуће на тржишту да се појави и монополско формирање цијена и монополско понашање. Без намјере да шире елаборирамо штетност монопола и монополских цијена на тржишту, на овом мјесту ћемо само укратко подсјетити на проблеме које монополи и монополско формирање цијена могу да имају на тржишту, а поготово на овако рањивом тржишту какво је тржиште РС. Монопол је таква тржишна структура, у којој постоји само један понуђач (продавац), те за производе који се нуде не постоје блиски супститути, па улазак у такву производњу није слободан. Разлози који доводе до појаве монопола су посједовање стратешких сировина или искључиво познавање производних технологија и техника, посједовање патентних права за производ или производни процес, потребна дозвола државе, или запреке у увозу у циљу стварања бољих услова за производњу појединим произвођачима. Природни и технички монопол је када држава не дозвољава да се формира више нерационалних капацитета чији су фиксни трошкови високи а тржиште мало, као што је случај у комуналним дјелатностима при пружању комуналних услуга. Има појава кад постојећа предузећа проводе политику забране уласку нових предузећа, проширујући асортиман, јаком рекламом, ниским неекономским цијенама, а све у циљу да се обесхрабри улазак новог произвођача у производњу. Таква понашања уколико држава не предузме одређене мјере, сматрају се монополским понашањем, и могу да на тржишту доведу до смањења понуде и до повећања цијена. Монопол обично формира цијене изнад граничних трошкова, а понуду формира при изједначавању граничних трошкова и граничних прихода јер му тај степен коришћења капацитета доноси највећи профит. Како изгледа равнотежа предузећа у условима монопола, приказујемо на графичком приказу бр.1:



Из наведеног графичког приказа се види да монополиста формира понуду, на степену коришћења капацитета X_m и производе продаје по цијени P_m , међутим ако би монополиста формирао цијене на бази просјечних трошкова, онда би могао да понуди производе по цијени A , а равнотежу би остварио у тачки B . Међутим, монополиста, иако остварује равнотежу у тачки E , гдје се изједначавају гранични трошкови и гранични приход, не формира цијену на том нивоу, него на нивоу C , при чему понуђеном цијеном

покрива и укупне трошкове на нивоу X_2 и остварује профит на нивоу $ABCP_M$. Имајући ово у виду, држава уводи одређену контролу формирања цијена у условима монопола, што приказујемо на графикону бр. 2:



Из наведеног графичког приказа видимо да цијена коју држава одобрава монополисти покрива укупне трошкове производње и омогућава само просјечан профит, а то је омогућено на степену запослености X_2 где цијена P_2 покрива просјечне трошкове и просјечан профит. Оваквим, утицајем на цијене монополисте држава омогућава да монополиста повећава понуду са X_M на X_2 , а смањује цијену са P_1 на P_2 . Приликом формирања цијена монополиста посебно води рачуна о еластичности тражње. Монополиста, иако формира цијену и производи одређену количину производа коју пласира на тржиште, то не ради истовремено. Он прво одреди цијену и очекује која ће количина бити продата по тој цијени, или понуди одређену количину па очекују коју ће цијену купци прихватити. Како еластичност тражње има велики утицај на формирање цијене монополиста, треба посебно истаћи политику диференцирања цијена или дискриминацију цијена коју примјењује монополиста. Тако ће на тржишту гдје је еластичност тражње мања, монополиста одредити већу цијену, а на тржишту гдје је еластичност тражње већа, монополиста ће одредити нижу цијену. Принципијелно цијена монополисте се одређује по следећем обрасцу:

$$P = \frac{MC}{1 - 1/e}$$

При чему је P – цијена, MC – гранични трошкови, e – цјеновна еластичност тражње. Из наведеног модела се јасно види да што је еластичност тражње мања, цијена ће бити већа од граничних трошкова, а ако је цјеновна еластичност већа, цијена монополиста ће бити мања и приближаваће се нивоу граничних трошкова. Како је познато, у условима слободне конкуренције равнотежа предузећа се остварује на оном степену запослености капацитета гдје се изједначавају гранични приход, гранични трошкови, просјечни трошкови, просјечан приход и цијена. У условима монопола, цијена је по правилу већа од граничног прихода. Што се тиче тржишне структуре назване монополистичка конкуренција, треба напоменути да је то таква тржишна структура гдје су присутни и монополи и слободна конкуренција, и у овој тржишној структури цијена је већа од граничног прихода. Равнотежа предузећа у условима монополистичке конкуренције се остварује на оном степену коришћења капацитета, гдје крива тражње додирује криву

просјечних трошкова, а пошто се та тангентност остварује на силазној путањи криве просечних трошкова и криве тражње, прије минимума трошкова, то подразумијева да се и у условима монополистичке конкуренције понуда смањује и не остварује се по најнижим трошковима, те је стога и цијена по којој се производи нуде већа од граничних трошкова и граничног прихода. Све у свему, цијена која се формира у условима монополистичке конкуренције је већа од цијене која се формира на слободном тржишту. У монополистичкој конкуренцији трошкови производње су већи него у слободној конкуренцији, пошто постоји и вишак капацитета, који су неискоришћени. Само примјера ради, у производњи пшенице и брашна у БиХ укупне потребе за пшеницом у БиХ износе од 550 до 600 хиљада тона годишње, а у 2006. години, увезено је у БиХ 270.000 тона брашна, пшенице је увезено 333.551 тона, а у првом полугодишту 2007. године увезено је пшенице 191.893 тоне. У БиХ је прије ратних дешавања било 14 млинова за мљењење брашна, а данас их има 80 и капацитети се у просеку користе испод 50%. БиХ производи свега 20 до 30 посто, од укупних потреба пшенице. У вези са монополским понашањем, треба посебно истаћи и цијеновну конкуренцију.

Цијеновна конкуренција – усклађено понашање олигополиста. У олигополу се постиже стабилна равнотежа када сва предузећа у грани – индустрији, уоче своју међузависност и дјелују у правцу максимизирања профита индустрије, а задржавају монополистичку цијену. Да би опстала и да би постигла те циљеве, предузећа ступају у јавне или тајне споразуме о цијенама и количинама. Како су јавни споразуми махом забрањени, то се обично ови споразуми обављају тајно, а познати су споразуми нецјеновне конкуренције и цијеновог предводништва. Споразуми нецјеновне конкуренције се постижу тајно, а они се односе на договор о заједничкој цијени по којој сваки од учесника може продавати било коју количину која се тражи на тржишту. Предузећа са ниским трошковима заговарају ниску цијену, а предузећа са високим трошковима високу цијену. Договорена цијена треба обезбиједити одређене профите свим члановима, тако они учесници са ниским трошковима при јединственој цијени добијају више у односу на оне са вишим трошковима. Поред договорене цијене учесници добијају слободу да могу у мањој или већој мјери мијењати изглед производа, асортиман, рекламу, начин продаје итд. Према томе, они се налазе у одређеној конкуренцији, али не у конкуренцији са цијенама а поготово не различитим нивоима цијена јер би их то довело до „рата цијена“, који не би никоме одговарао. Што се тиче цијеновог предводништва, оно је такође облик договора о цијенама, по чему се посебно истиче предводништво предузећа са ниским трошковима, предводништво великог предузећа које се посебно истиче у грани као и барометарско цијеновно предводништво. Сваки од ових облика цијеновог предводништва на себи својствен начин даје до знања осталим учесницима на тржишту, коју цијену требају формирати за одређени производ. Тако, ако је производ хомоген, а предузећа концентрисана на одређеном тржишту, онда ће цијена бити иста за све производе, а ако је пак производ диференциран, цијене ће се незнатно разликовати, али ће цијеновни односи и смјер кретања цијена бити исти.

2.2. Институционална основа контроле цијена у Републици Српској

Имајући у виду наведене карактеристике тржишта, које могу да доведу до неекономског формирања цијена, а имајући у виду и опредјељење да се цијене на тржишту формирају слободно, у Републици Српској су неки производи и услуге стављене на режим сагласности, као што су производи шумарства, железница РС, пошта РС, основне врсте брашна и хљеба тип 500 и 850 те комуналне услуге, између осталог вода и централно гријање. Поред ових производа на чије цијене сагласност даје Влада Републике Српске, а то су производи шумарства, железнице РС и поште РС, сагласност на цијене основних врста брашна, хљеба и цијене комуналних услуга, дају локалне заједнице

(општине и градови). Давањем сагласности на цијене ових производа, држава настоји да произвођачи производа и даваоци ових услуга не би били у ситуацији да монополски формирају цијене, те да се формирањем цијена на бази просјечних трошкова и просјечних профита, произвођачима ових производа омогући нормално репродуковање (нормална репродукција), а корисници ових услуга и производа да имају примјерену цијену својој платежној моћи и стабилности производње. Поред стављања ових производа и услуга на режим сагласности, што је регулисано уредбом о давању сагласности на цијене одређених производа и услуга у РС, постоји и друга уредба која има за циљ да ограничи маржу у трговини на 8% у veleпродаји и 20% у малопродаји за производе који представљају важне производе у потрошачкој корпи, а то су: хљеб, млијеко, уље, шећер, со, дјечија храна, хемикалије за пољопривреду и лијекови. Циљ ограничавања марже у трговини је да, у случају несташице ових производа на тржишту када може да дође до неконтролисаног раста цијене, а уколико је маржа ограничена онда је висина цијене у малопродаји одређена висином набавне цијене одређене робе, увећана за зависне трошкове набавке. Према томе, како већину производа увозимо то од висине увозне цијене зависи и малопродајна цијена. Уколико маржа не би била ограничена, могло би доћи до неконтролисаног раста цијена ових производа за које знамо да имају ниску цијеновну еластичност тражње. То другим ријечима значи да тражња за овим производима неће значајније опати, без обзира на раст њихове цијене. Републичка дирекција за робне резерве је важан чинилац у стабилизацији тржишта и цијена, те ће у наредном периоду откупљивати тржишне вишкове по гарантованим цијенама, а у случају поремећаја на тржишту и несташице појединих роба те робе из резерви пласирати на тржиште по нижим цијенама од тржишних и на тај начин стабилизovati тржиште и цијене.

3. Закључна синтеза

Ниво цијена у Републици Српској за основне животне намирнице је у нивоу цијена у окружењу Мања домаћа производња од увоза чини домаће тржиште зависним од цијена у окружењу. Куповна моћ становништва је слаба, што илуструје ниска просечна плата у РС од 601 КМ за октобар мјесец, што представља вриједност само егзистенцијалног дјела потрошачке корпе. Нагли пораст цијена у другој половини 2007. године је посљедица поремећаја на глобалном тржишту, које је изазвало смањење залиха пшенице и кукуруза на свјетском тржишту, пораст цијене нафте, промјена намјене у досадашњем начину потрошње кукуруза и пшенице за производњу биетанола, велика суша која је захватила земље окружења као и РС. У циљу стабилизације тржишта и цијена у РС се предузимају одређене мјере, а у првом реду јачање улоге републичке дирекције за робне резерве, затим спречавање монополског формирања цијена које се између осталог обезбјеђује Уредбом о давању сагласности на цијене одређених производа и услуга и Уредбом о ограничавању марже у трговини. У циљу дугорочне стабилизације тржишта и цијена у РС, потребно је повећати домаћу понуду и повећати запосленост, те тиме ојачати куповну моћ становништва, уравнотежити увоз и извоз на бази компаративних предности, пошто дугорочне стабилности тржишта нема без уравнотежења понуде и тражње, а прије свега платежно способне тражње на слободном тржишту.

Литература:

1. A. KOUTSOYIANNIS, „Модерна микроекономија“, МАТЕ, Загреб, 1996;
2. HAL R. VARIAN, „Микроекономија – модеран приступ“, Економски факултет, Београд, 2003;
3. Др сц МАТЕ БАБИЋ, „Микроекономска анализа“, МАТЕ, Загреб, 1997;
4. Документација Републичког завода за цијене Републике Српске;
5. www.capital.ba;

ЗНАЧАЈ ДУГОРОЧНЕ ПОСЛОВНЕ САРАДЊЕ У МЕЂУНАРОДНИМ ПАРТНЕРСКИМ АРАНЖМАНИМА

"Не знам хоће ли бити боље ако буде другачије. Но, мора бити другачије ако треба бити боље."

Lichtenberg

Резиме

Велико ограничење за предузеће јесте недостатак снаге и способности за самостално уочавање и рјешавање проблема на међународној пословној сцени. Једна од могућности превазилажења тих ограничења јесте стварање међународних партнерских аранжмана, који данас све више постају кључно стратегијско рјешење за многа предузећа са становишта међународног стратегијског менаџмента. Такво стање је поготово евидентно у условима све израженијег процеса фрагментације тржишта, потрошача, понуде, тражње и конкуренције као значајних институција и фактора у међународном пословању. Стога је интернационализација пословних активности услов опстанка све већег броја савремених компанија, без обзира на њихову основну дјелатност или земљу поријекла. Поменути тренд изразито постоји у неким дјелатностима, као што су телекомуникације, банкарство, фармација, итд. У таквим условима међународног пословања, организација мора да промијени свој дизајн и особине, јер због своје тромости и масивности нема потенцијал за брзо реаговање и флексибилност, што је изузетно важно уколико се има у виду аспект међународног пословања. Један од најизраженијих облика интернационализације су савремени облици пословних партнерстава као деривати међународних партнерских аранжмана. Циљ овог рада је да укаже на важност и примјену таквих видова пословања у предузећима.

Кључне ријечи: међународни партнерски аранжмани, стратегијске мреже, конкурентска предност.

1. ЕКСПАНЗИЈА МЕЂУНАРОДНЕ ПОСЛОВНЕ САРАДЊЕ

Глобализација мијења наше устаљене спознаје о тржишту, тржишном надметању и конкуренцији. Експанзија и све већа важност информационих и комуникационих технологија, смањују улогу класичних физичких чинилаца. Стварање вриједности уз убрзано јачање улоге знања и интелектуалног капитала води расту сегмента тзв. виртуелне економије. Брзе технолошке промјене, конкурентски дисконтинуитети, дерегулација, дигитална конвергенција, појава Интернета и други феномени нашег времена, потпуно мијењају правила тржишне игре. Тако стари модели и теорије не могу помоћи у објашњавању маркетиншких и организационих феномена међународног пословања. Глобална предузећа управљају привредним процесима и токовима. Државе су све више само попришта одмјеравања снага, а све мање активни учесници у обликовању економске будућности. Наднационалне метаорганизације и разноврсни трговински споразуми отварају нове могућности и стварају предвидив контекст пословања. Јаки глобални играчи дефинишу правила конкурентске борбе. За главна свјетска предузећа логично је тврдити да су им сва тржишта домаћа. Тешко је повезивати таква предузећа са било којом земљом као домаћом, јер већину свога промета остварују изван домицилних земаља. За већину од њих тешко је уопште рећи да припадају некој земљи јер дјелују потпуно глобално.

Тако нпр. *Nestle*, водећа компанија свјетске прехранбене индустрије, иако је поријеклом из Швајцарске, остварује више од 97% свога прихода на страним тржиштима. Производи *Coca Cola* познати су у свим државама свијета, а више од 70% њиховог прихода долази изван САД-а. Промјене свјетског пословања стварају нови контекст стратегијског понашања предузећа. Интензиван је тренд сарадње и стратегијског повезивања малих, великих и највећих свјетских предузећа чиме се стварају мегапредузећа или групе предузећа неслућених величина и размјера. Интеграције, пословна сарадња и повезивања захватили су готово све свјетске дјелатности од банкарства, осигурања, трговине разних производних индустрија – индустрије челика, аутомобила, нафте, прехранбене индустрије итд.

Посљедње деценије обиљежавају стварање бројних и различитих међупартнерских односа. Према се све више појачава конкуренција између предузећа, истовремено стално расте број разноврсних партнерских аранжмана. Све иде према стварању широке мреже партнерских аранжмана, глобалних коалиција независних предузећа која ће, комбинујући своју имовину и друге потенцијале, стварати приходе веће од прихода многих нација.

Тржишна конкуренција мијења облик: предузећа су истовремено и конкуренти и партнери све са циљем остваривања конкурентске предности. Неријетко су конкурентна предузећа на тржишту партнери у истраживачко-развојним активностима. У савременим индустријама, које обиљежава жестока конкуренција, учавамо да директни конкуренти нису појединачна предузећа, него групе предузећа. Групе предузећа надмећу се између себе. У таквој ситуацији предузеће мора приступити некој групи како би имало конкурентску способност и задовољавајућу ефикасност. Однос између конкуренције и партнерства занимљива је економска загонетка. Још је Адам Смит (*Adam Smith*) наглашавао да је сврха партнерства између предузећа колузивно понашање с циљем повећања тржишне моћи.² Дуго је указивано на ситуацију да партнерство стеже конкурентност и како смањује тржишну ефикасност и друштвено благостање. Данас то једноставно не вриједи. Партнерство и конкурентност истовремено помажу развоју одрживе конкурентске позиције. Ти феномени нису аутоматски у конфликту. Много тога зависи о вишеструким односима који се развијају између предузећа. Основа нове пословне конкурентности је у начинима успостављања партнерстава и конкуренције.

Дугорочна пословна сарадња је одговор предузећа на интензивне промјене у економској активности, технологији и глобализацији. Те промјене нужно захтијевају иновирање и унапређење постојећих односа у партнерским аранжманима. " Све више компанија схвата чињеницу да је дугорочна пословна сарадња неопходна у будућности, нико више не може сам",³ наглашава James R. Houghton, председник предузећа *Corning Glass* познатог по пословној сарадњи са партнерима. Многи се питају зашто се број партнерстава тако експоненцијално повећава. Разлози су првенствено у њиховој ефикасности. У раздобљу 1989-1994. год. стратегијска партнерства 2000 водећих предузећа у свијету у просјеку су имала поврат на улагање (*engl. Return on Investment*) од приближно 17%, што је било 50% више од општег просјека. Двадесет пет предузећа најактивнијих у партнерствима са свјетске ранг-листе " *Fortune 500*", остварило је у истом раздобљу поврат на капитал (*engl. Return on Equity*) од чак 17,2%, што је било 40 % више од просјека свих компанија са листе " *Fortune 500*".⁴ Стратегијска партнерства најбољих европских предузећа имају још и већу ефикасност у просјеку готово 25% поврата на улагања.⁵

¹ Gluhović, N., *Marketinške i organizacione implikacije međunarodnih partnerskih aranžmana*, magistarski rad, Ekonomski fakultet Beograd, 2006., str.4

² Колузија (*engl. collusion*) је вантржишно притажено споразумјевање предузећа како би се остварили monopolски профити на штету других тржишних учесника, прије свега потроšaча.

³ Gomes-Casseres, B.: *The Alliance Revolution*, Harvard University Press, Boston, 1996., str. 3

⁴ Harbison, J. R., Pekar, P.: *Smart Alliances*, Jossey-Bass Publishers, San Francisco, 1998., str. 1

⁵ Margulis, M.S. and Pekar, P., Jr.: *The Next Wave of Alliance Formations: Forging Successful Partnerships with Emerging and Middle-Market Companies*, Houlahan Lokey Howard & Zukin, LA, SAD, 2001., str. 9

Потешкоће у остваривању приступа међународном тржишту, остваривање довољне економије обима и ширине те главних напредака у производњи и технологији, усмјеравају предузећа на међусобну сарадњу. Пословна партнерства постају, сама по себи, ефикасне стратегије за превладавање јаза у знањима, вјештинама, ресурсима и способностима како би се остварила конкурентност на глобалним тржиштима. Све то води изгледу данашње глобалне економије: испреплетеност и међуповезаност предузећа постоји са све јачим особинама конкуренције у борби за тржиште. Партнерства више нису искључиво резервисана за глобална, гигантска, предузећа. Стратегија потпуно самосталног тржишног дјеловања заправо је највише ризична и најмање изгледна за дугорочни успјех. Повезивање са другим предузећима је императив савременог пословања. Јако је тешко предузећима опстати самосталним у међународном пословном окружењу које захтијева истовремено и флексибилност и фокусирање.⁶

Основна претпоставка пословне сарадње је постојање заједничке тржишне "самосвијести" и међусобно повјерење између предузећа-партнера. Пословна сарадња има рационално упориште у постојању и остваривању заједничких циљева које предузећа остварују, узајамно користећи властите пословне факторе. Друга битна одредница је добровољно успостављање сарадње између предузећа. Партнерство је по дефиницији везано за сарадњу, а не уз присилу. У партнерским пословима предузећа задржавају властиту пословну самосталност. Пословна сарадња предузећа може, дакле, постати извором знатне конкурентске предности за само предузеће. Може, али и не мора. Сарадња са другим предузећима сама по себи није јемство пословног успјеха. Међународни партнерски аранжмани омогућавају настанак великих прилика али и стварају велике опасности. Предузећа се сусрећу са посебним проблемима и са новим начинима управљања. Успјех, ако се оствари, врло је уносан и доноси значајан профит. Насупрот томе, треба нагласити да је ризик неуспјеха врло висок. Пословање путем међународних партнерских аранжмана врло је ризично јер велики дио таквих аранжмана на крају пропада, а да се не остваре постављени циљеви. Сарадња има смисла ако предузећа заједничким дјеловањем на неком пословном подручју постају продуктивнија или на неки други начин успјешнија него што би била дјелујући самостално. Међународни партнерски аранжман је начин на који предузеће надилази властите слабости снагом партнерских предузећа, а своје властите снаге помоћу сарадње додатно јача.

Ако се партнерство проводи јасном стратегијом и циљевима на дугорочној основи, а везано је уз стратегијске активности партнера који остају правно самостални, говори се о партнерским аранжманима. МПА (међународни партнерски аранжмани) настају у функцији остваривања дугорочних циљева и планова предузећа и усмјерени су на побољшање конкурентског положаја на домаћем и међународном тржишту. Предузеће улази у међународне партнерске аранжмане са другима да би се њихова снага искористила у изградњи властитих конкурентских стратегија.

Да би партнерски аранжман био успјешан, мора бити задовољено неколико услова. Мора постојати предност комбиновања ресурса два или више предузећа која улазе у аранжман. При томе свако предузеће мора посједовати ресурсе које његови партнери не могу развити самостално. Самосталан развој тих компетенција био би скуп или би предуго трајао. Вриједност створена заједничким коришћењем ресурса партнера мора бити већа од збира вриједности који би се добио да су ти ресурси кориштени одвојено.

Следећи разлог за примјену МПА у пословању јесте да би било скупо или немогуће сарадњу заснивати на класичним трансакционим уговорима, односно једноставнијим облицима сарадње⁷. Начин стварања вриједности, а и расподјеле додатно створене вриједности међу партнерима немогуће је унапријед предвидјети. Разлог томе је

⁶ Croassan, M. and Inkpen, A.: The subtle art of learning through alliances, Business Quarterly, Vol. 60, No. 2, 1995., str. 68-78.

⁷ На примјер, да би се искористила прилика која се појавила неопходне су заједничке инвестиције, прилагођавање организације, заједнички рад на дужи рок и сл.

константан развој сарадње међу партнерима. МПА не може се описати и регулисати једнократно, нпр. једним уговором. Такав облик сарадње погодује сталним промјенама. Зато је управљање МПА у времену значајнији процес од самог иницијалног концепта аранжмана. Иницијални концепт мање утиче на успјех МПА него способност прилагођавања партнера током трајања аранжмана.

Међузависна предузећа у МПА морају сарађивати ради што успјешнијег остваривања постављених циљева. Постојање партнерских аранжмана често је одређено временским роком, односно испуњењем циљева партнера у аранжману. Сљедствено, по истеку уговорног периода долази до окончања партнерског аранжмана. Такав сценарио је могућ, међутим, уколико се партнерски аранжман показао у уговореном времену као успјешан, његово окончање долази у питање. Наиме, партнерство је битан чинилац опстанка аранжмана у условима јаке конкуренције између МПА. Оно, недвосмислено, уклања или смањује непотребне трошкове и члановима омогућује да постигну синергију у свом основном задатку. Партнерство у савезу је конкурентска предност *par excellence* и један од круцијалних циљева за све дизајнере и менаџере пословних процеса у аранжману. У таквим условима традиционална конкурентска предност била би ослабљена и стога нужно мора да буде замијењена колективном (групном) конкурентношћу, гдје јединица конкурентности прелази са предузећа на алијансу.⁸ То доводи до ситуације да извор диференцијације, који је у традиционалној конкурентности био базиран на конкурентности предузећа, буде пренесен на конкурентност групе. Шире о поменутој проблематици у наставку рада када се буду разматрале стратегијске мреже (*engl. Strategic Networks*) и вишеструки савези (*engl. Constellations*).

2. САВРЕМЕНИ ОБЛИЦИ ПОСЛОВНИХ ПАРТНЕРСТАВА

На прелому XX и ХХИ вијека промијенило се гледиште предузећа на своје окружење, са националне на глобалну перспективу. Предузећа у ХХИ вијеку траже своје клијенте и пословне partnere у цијелом свијету. Многе велике компаније адаптирале су и допуниле своје стратегије у циљу искоришћавања прилика које глобално тржиште нуди. Формирана су партнерства и заједничке компаније предузећа из различитих земаља у циљу убрзања и успјешнијег очувања тржишног лидерства у датој дјелатности, односно освајање нових тржишта. Највећи дио националних предузећа, без обзира на своју локацију, у одређеној фази раста и развоја жели проширити своје пословање у иностранство. Када менаџмент предузећа прихвати кључну одлуку о наступу на неком страном тржишту, пред њега се постављају још већи проблеми. То је избор оптималне стратегије уласка на одабрано страно тржиште. У пословној пракси су развијене, а у маркетиншкој теорији обрађене, многобројне стратегије помоћу којих предузеће може водити своју пословну активност у иностранству (слика 1.)⁹.

Разматрајући сложеност, стратегије можемо разврстати у три групе: једноставне или класичне стратегије (извоз, увоз), средње сложене стратегије међународне пословне сарадње (уговорна пословна сарадња, међународна пословна сарадња на пројектном принципу) и сложене стратегије (стратегијске алијансе, заједничка предузећа и аквизиције). Избором одговарајуће стратегије наступа на страном тржишту, предузеће одређује оквире пословања у иностранству у којима може успјешно развити властите могућности, али и изложити се различитим ризицима. При анализи могућности маркетиншки стручњаци и менаџери предузећа требају детаљно проучити кључна питања: непознанице које посредно или непосредно утичу на могућност избора (сл.1.).

⁸ Gomes-Casseres, B. *Competitive Advantage in Alliance Constellations*, Strategic Organization, Sage Publications, Vol 1(3): 327-335.

⁹ Jeannet, Jean-Pierre and Hennessey H. David, *Global Marketing Strategies*, 6th edition, Houghton Mifflin Company, 2004. 156-189.

Тек након тога предузеће може сачинити грубу селекцију погодних стратегија, а коначну одлуку донијети након свеобухватне анализе параметара кључних за пословање предузећа на иностраном тржишту.

Предузећа која тек започињу наступ у иностранству треба да одаберу једноставне стратегије које би током времена прерастале у сложеније у складу са повећањем степена интернационализације пословања. Међутим, треба нагласити да су нека страна тржишта и за велика међународна предузећа потпуно нова, те ће предузећа на том тржишту користити мање сложену стратегију за почетак пословања.

Пракса је показала да предузећа током времена учвршћују своју позицију на одабраном страном тржишту и повећавају степен интернационализације пословања, прелазе са једноставних на сложеније стратегије. Стога је нормално да међународно предузеће истовремено на различитим тржиштима примјењује различите стратегије наступа, зависно од циљева пословања, привлачности страних тржишта итд. Динамичан маркетинг често недостаје у многим предузећима која не схватају потребу да се са приликама на тржишту треба ухватити у коштац на систематичан, планиран начин. Искусни маркетиншки стручњаци са међународним искуством, знају да освајање страних тржишта захтијева натпросјечне стандарде управљања и личних квалитета. У таквим ситуацијама не изненађује изостајање успјеха поменутих предузећа.

Ракита(2004) истиче да сви приступи и модели избора иностраних тржишта посједују двије заједничке карактерне црте:¹⁰

- избор тржишта се изводи из објективног истраживања тржишта, које се доводи у директну везу са самим избором;
- избор тржишта захтијева етапни приступ и поступност.

Keegen(1989) истиче да је за правилан избор иностраног тржишта потребно прикупити све релевантне информације о потенцијалним тржиштима. По њему најважније информације су:¹¹

- **Потенцијал страног тржишта.** Могуће га је истражити грубом проценом базираном на постојећим статистичким подацима као што су: национални производ, потрошња и сл.
- **Услови приступа иностраном тржишту** обухватају регулативу међународног пословања у неким земљама с обзиром на: царине, дозволе, квоте, споразуме, ограничења других врста, итд.
- **Трошкови дистрибуције** који на страни тржишта могу знатно утицати на цијену, али и вријеме трајности производа.
- **Локални и међународни конкуренти** представљају велики изазов и опасност за предузеће.
- **Прихватљивост производа или услуге** потребно је истражити може ли се на инострано тржиште пласирати производ са домаћег тржишта или је потребно извршити прилагођавање таквог производа иностраном окружењу.

Уколико горе поменуте информације не иду у прилог иностраног пословања предузећа, предузеће треба да примијени својеврсну стратегију изласка са таквог тржишта. Међутим, ако већина тих информација иде у прилог предузећу, етаблираност предузећа на таквом тржишту може се сматрати пожељном.

¹⁰ Šire o modelima i selekciji inostranih tržišta vidjeti u Rakita, B. Međunarodni marketing, Ekonomski fakultet, CID, Beograd, 2004. str. 121-146.

¹¹ Keegen, W.J.: Global Marketing Managament, Prentice Hall, Englewood Clifs, New Jersey, 1989., str. 536-538.

Слика 1. Стратегије уласка на инострано тржиште



Наиме, овдје ћемо указати на значајније облике метаорганизација пословних партнерстава из различитих земаља.

Уз традиционалне подстицаје за стратегијско повезивање, нужно је извршити репозиционирање постојећих односа и партнерских аранжмана узрокованих новим начинима приступа домаћим и иностраним тржиштима, повећањем компететивности и ефикасности, смањењем ризика у процесима истраживања и развоја, итд. У таквим условима се очитује потреба прилагођавања растућој парадигми мрежне економије (*engl. network economy*), која извире из све веће глобализације и убрзања технолошких иновација. Менаџери све више прихватају партнерство као начин пословања.

Анализа сарадње дубоко је уздрмала конвенционални поглед на предузеће и конкурентност. Индивидуална предузећа су данас само један облик носиоца конкуренције. У савременим индустријама носиоци тржишног надметања су и партнерства предузећа у својим различитим облицима: стратегијске мреже, портфолио партнерства предузећа, вишеструка партнерства предузећа и Интернет партнерства предузећа.

Конкурентско понашање партнерстава на тржишту зависи о његовој интерној структури и разликује се од класичног понашања самосталног предузећа. Еволуција партнерских аранжмана промијенила је начин контроле компетенција у индустрији. Све чешћа је конкуренција између различитих партнерских аранжмана у међународном пословању и често је јача од конкуренције између традиционалних предузећа.

Групе предузећа у стратегијским партнерствима посебни су тржишни фактори и економски ентитети, који заједничким дјеловањем покушавају остварити пословне циљеве. Партнерства се успостављају како би задовољили заједничке циљеве самих предузећа. Када се предузеће удружи у партнерски аранжман с другим предузећем, његово пословно понашање престаје бити одређено само варијаблама властитог одлучивања.

Нужно је интегрисати интересе партнерских аранжмана у скуп интереса индивидуалног предузећа. Партнерски аранжмани могу преобликовати конкуренцију тако да подигну конкурентску борбу на ниво изнад индивидуалних предузећа. Ако се то догоди, конкуренција се интензивира између вишеструких коалиција стратегијских партнера. У том ново стилу групне (колективне) конкуренције ко побјеђује, а ко губи, зависи од конкурентских предности које свака група партнера креира путем колективне акције.¹²

Под утицајем мрежне економије (*engl. network economy*) и све веће глобализације и технолошких иновација пословања разликујемо следеће облике партнерства: стратегијске мреже, портфолио партнерства предузећа, констелације - вишеструка партнерства предузећа и Интернет партнерства предузећа.

2.1. СТРАТЕГИЈСКЕ МРЕЖЕ

Будућност савременог пословања уско је повезана са брзим развојем информационе технологије. Многа предузећа са досадашњим начином пословања немају велике шансе за преживљавање у тржишним условима. Смисао информатизације предузећа јесте оспособљавање за брзо реаговање на догађаје у окружењу. Флексибилност предузећа се не може замислити без увођења и примјене информационе технологије (ИТ). Компјутерски контролисани систем омогућује да услуга буде брзо и тачно остварена. У овим условима можемо рећи да је "економија обима" уступила место "економији ширине".¹³

Са сигурношћу се може рећи да ИТ утиче на организацију предузећа и мијења његове организационе особине и то:¹⁴

- преобликује структуру из механичке у органску, тј. из хијерархијске у адаптивну,
- чини предузеће флексибилним системом;
- редизајнира радна места, смањује административну компоненту, потискује човека из организације, рационализује и олакшава људски рад у свим дијеловима, а нарочито у оперативном језгру, смањује просјечну величину предузећа и његових организационих дијелова, утиче да "економија обима" уступи мјесто "економији ширине", понашање предузећа је мање формализовано, омогућена је непосредна комуникација и инспирација за креативан рад и формирање центара знања у организацији.

Модел стратегије мрежа представља организациону структуру предузећа за вријеме које долази. Предузеће се структурира као лабаво састављена мрежа, у чијем центру постоји језгро које утврђује стратегијски правац и обезбјеђује оперативну подршку за одржавање мреже. Језгро или централна група креира идеју, све друго (истраживање тржишта, нацрт производа, дистрибуцију итд.) обављају друге фирме са којима се улази у уговорни однос (виртуелна алијанса). Мада такво предузеће у јавности има јасан идентитет, оно у ствари представља мрежу предузећа око једне идеје, производа или услуга. Мрежа се мијења са промјеном производа или услуга. Предузећа у мрежи се смјењују тако да мрежа никад нема исти изглед.¹⁵ Таква организација представља отворен систем идеја и активности, систем предузећа у који се по потреби улази, а са престанком потребе из њега излази. Организација је лабава мрежа без граница и јасне структуре.

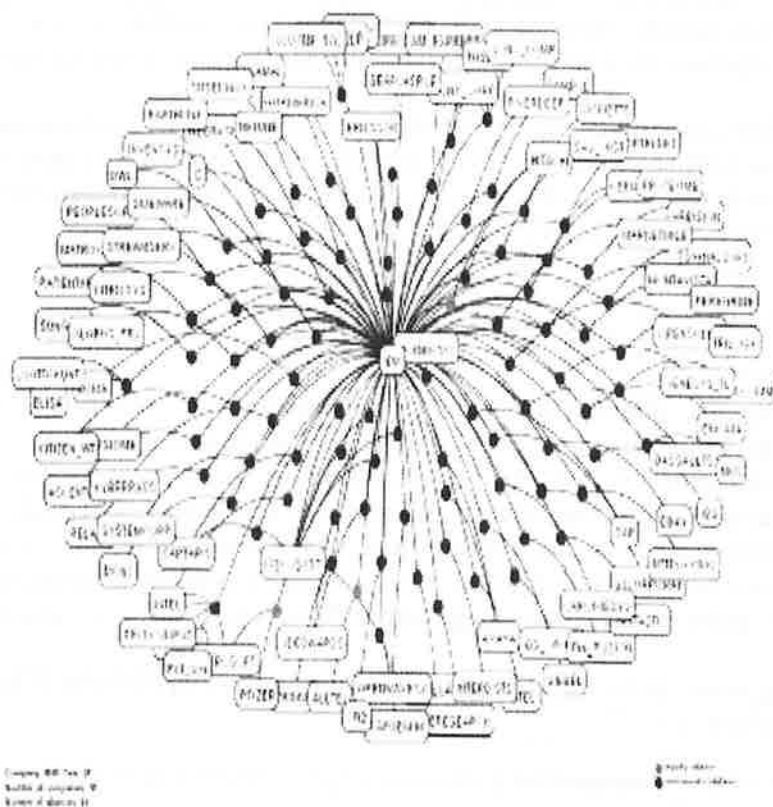
¹² ibidem, str. 148.

¹³ http://www.tuta.hut.fi/coursedata/tu91167/Reports2001/pekkola_kimmo.pdf

¹⁴ Petković, M.: Nova korporativna organizacija, Poslovna politika, br. 7-8, Beograd 1996.

¹⁵ Gouillart, F.J. and Kelley J.N.: Transforming The Organization, McGraw-Hill, Inc., 1995, str. 202-208.

Слика 2. Стратегијска мрежа IBM-а



Извор: <http://www.cgcpmaps.com/features.php>

Стратегијске мреже (*engl. strategic networks*) обухватају и хоризонталне и вертикалне односе предузећа са другима-било да су у питању добављачи, купци, конкуренти или други социјални ентитети-укључујући односе између индустрија и различитих земаља.¹⁶ Такве стратегијске мреже се састоје од трајнијих интерорганизацијских веза од стратегијских важности за предузећа, обично у облику стратегијских партнерстава, али и других облика партнерстава. Предузећа развијају стратегијске мреже како би дошла до информација, ресурса, тржишта и технологија, или како би постигла ефекте економије обима и ширине. Стратегијско повезивање са другим предузећима може помоћи у остваривању стратегијских циљева предузећа, исто као и у подјели ризика и несигурности у пословању.

Разлоге за глобалну експанзију партнерских аранжмана као развојног инструмента погрешно је тражити искључиво у појединачним партнерским подухватима. Стварна снага партнерског повезивања није у посебном аранжману, већ у успјешној употреби групе властитих партнерстава, како би се остварила конкурентска предност на неком тржишту или створила неимитативна носива компетенција.¹⁷ Циљ је да се изгради таква стратегијска мрежа која ће омогућити изградњу нових способности помоћу којих ће се омогућити стварање нових потреба и тржишта и/или промијенити конкуренцију на постојећем тржишту.

¹⁶ Gulati, R., Nohria, N. i Zaheer A.: *Strategic Management Journal* Vol. 21, 2000., str.203.

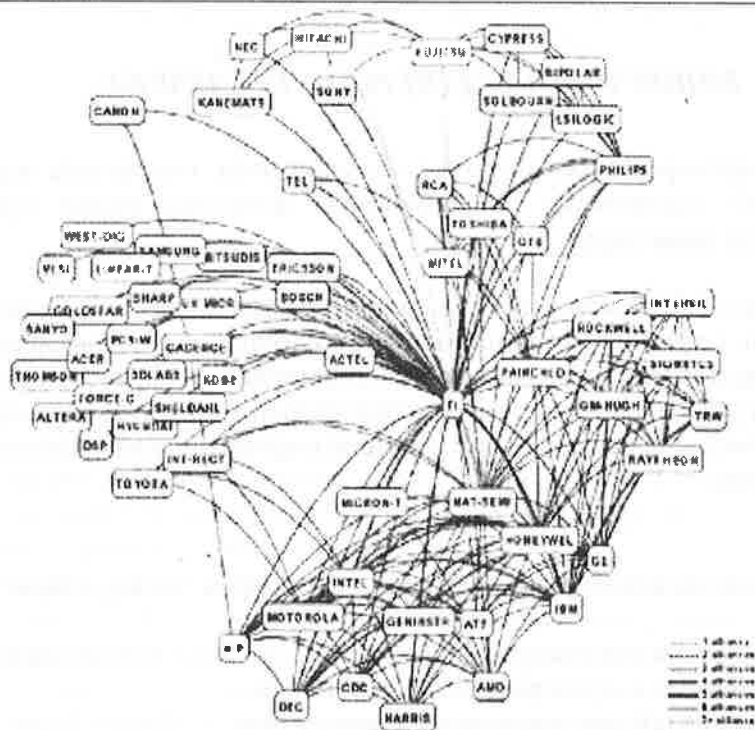
¹⁷ Harbison, J. R., Pekar, p., Viscio, A. i Moloney, D.: *The Allied Enterprise: Breakout Strategy for the New Millennium*, Booz-Allen&Hamilton, USA, 2000., str.8. према D.Tipurić i G. Markulin, *Strateški savezi-saradnjom poduzeća do konkurentске предности*, Sinergija, 2002, Zagreb, str.254.

Наиме, *Toshiba* је успоставила партнерство са *IBM*-ом и *Siemensom* за развој суперчипова. Међутим, *Siemens* се повезао и са јапанским предузећем *Фуџитсу*, јаким *Toshibinim* конкурентом у компјутерској индустрији, као и с *Matsushitom* у телевизијској технологији. Илустративан је примјер и тријада између *Disneyja*, *McDonaldsa* и *Coca-Cole*.

2.2. ПОРТФОЛИО ПАРТНЕРСТВО ПРЕДУЗЕЋА

Портфолио партнерство је низ независних билатералних партнерстава у којима се налази једно предузеће. За управљање портфолиом партнерства потребна су специфична и свеобухватна знања која има врло мали број менаџера. Да би се та знања стекла, неопходно је искуство у управљању партнерствима. Највећа предност портфолио модела је контролна позиција предузећа које руководи портфолиом и на тај начин управља међуповезаношћу различитих стратегијских веза, односно својих партнера. Путем својих акција предузеће проводи стратегијско лидерство и управља стварањем нових компетенција у групи.¹⁸

Слика 3. Портфолио партнерство компаније Texas Instruments



Извор: <http://www.cgcpmaps.com/features.php>

Водећа свјетска предузећа имају развијене широке портфеле партнерства. *Philips* и *GlaxoSmithKline* примјери су таквих корпорација. *Philips* је примјер компаније која је развила портфолио стратегијских партнерстава. Тако са *ITT*-ом дијели трошкове истраживања и развоја нове генерације телефонских склопова. Са *Sonyjem* има уговор о стандардизацији компактних дискова. Са француском компанијом *Cit-Alcatel* има споразум о партнерству на подручју мобилних аутоматских централа.

¹⁸ Извор: <http://www.allianceanalyst.com/subscribers/Article1Mar00.html>

Надаље, *Philips* и познати амерички произвођач рачунара *Control Data Corporation* потписали су уговор о будућем заједничком развоју, маркетингу, производњи и продаји система оптичког регистровања података. *Philips* и америчке компаније *RCA* и *Intel* потписали су уговор о сарадњи на подручју одређених типова интегрисаних кругова, а *Philips* и позната јапанска компанија *Sharp* уговор о трансферу знања и осталих информација на подручју производње елемената од текућег кристала.

Тим уговорима треба додати заједничко улагање *Philipsa* и јапанске компаније *Kyocera* на подручју кућних интерактивних система те цијели низ уговора и заједничких улагања са другим мање познатим компанијама.¹⁹

Модерна партнерства уопште није могуће разумјети ако се не познаје читава мрежа партнерстава у коју су поједине компаније уплетене. Мултилатералност партнерстава, која данас све више преовладава, може изазвати разне потешкоће у партнерству. Управљајући портфељом партнерстава предузећа се суочавају с питањима стратегијске конзистентности. Потребно је нагласити да и најспособнији менаџери имају проблема у одржавању фокусираности када је корпорација укључена у велики број партнерстава, а сваки вуче на своју страну. Но, оваква тржишна реалност отвара избор за предузећа: или успјешно управљати својим портфолиом партнерстава или изгубити тржишну утакмицу.²⁰

2.3. ВИШЕСТРУКА ПАРТНЕРСТВА ПРЕДУЗЕЋА

Вишеструка партнерства разликују се од категорија портфолија партнерстава предузећа. Портфолио партнерства је управљачка димензија једног предузећа у повезивању са више или мање партнера.

Вишеструка партнерства, као што им и само име каже, обједињују више предузећа са истом визијом, али са различитим улогама²¹. Могу имати облик конзорција у којем више предузећа учествује заједнички у само једном стратегијском партнерству, или мреже (*engl. alliance network*) у којој једно предузеће, које је сједиште мноштва партнерских веза, преузима надзорну улогу и организује проток робе и информација међу многим другим независним предузећима.

Pekkola наглашава да вишеструко партнерство има барем ове карактеристике:

- састоји се од независних предузећа која сарађују да би остварила заједнички циљ користећи се предностима подјеле рада и специјализације;
- постоји одређени степен управљања партнерством – обично једно предузеће дјелује у центру;
- вишеструка партнерства су оријентисана према купцима и наглашавају ефикасност;
- свака од компанија се специјализује за одређени задатак;
- учествовање у вишеструким партнерствима није игра нулте суме;
- вриједност се налази у извршењу задатака.²²

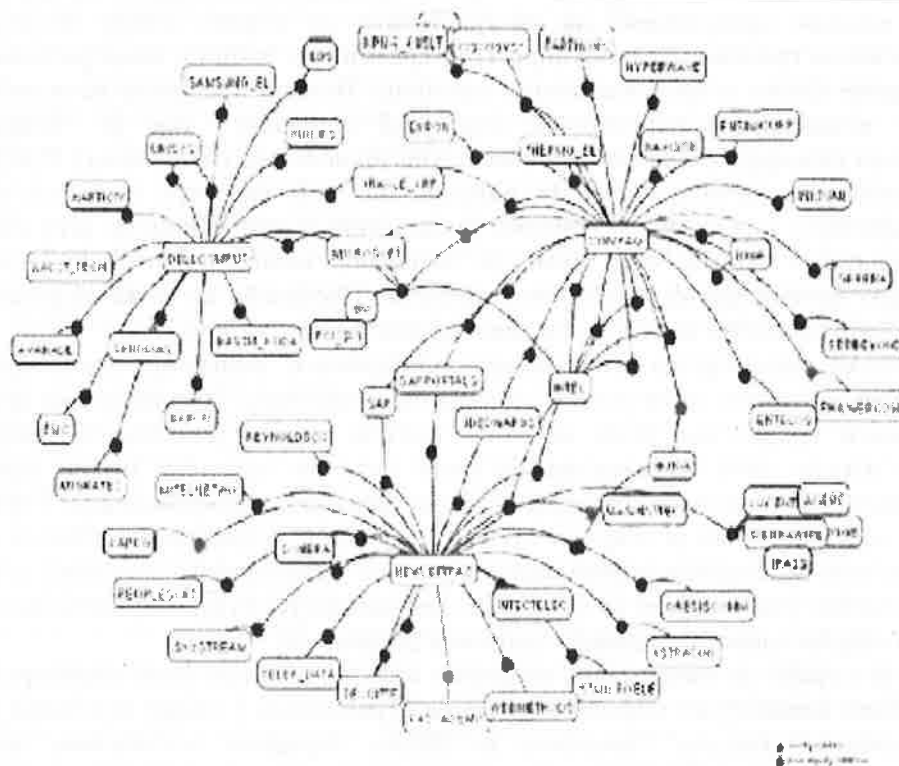
¹⁹ Извор: <http://www.philips.com>

²⁰ Извор: <http://www.allianceanalyst.com/Mckinsey.html>

²¹ Gomes-Casseres, B.: Group Versus Group: How Alliance Networks Compete, Harvard Business (Jul-Aug) 1996.:62-74.

²² Извор: http://www.tuta.hut.fi/courseda-ta/tu_91167/Reports2001/pekkola_kimmo.pdf

Слика.4. Dell, Hewlett – Packard and Corpaq вишеструко партнерство



Извор: de Man, A. P.: Pfizer and Pharmacia: An Alliance Perspective. Monthly Features. August 2002.

Такође, вишеструка партнерства су корисна ако индустрије обиљежавају феномен технолошке конвергенције. То су индустрије у којима претходне, међусобно различите, технологије еволуирају у правцу јаке међузависности или приближавања. Према томе, нужно је повезивање јер појединачна предузећа нису у стању носити се са новонасталим изазовима (примјери су: мултимедијска индустрија, дио фармацеутске индустрије везан за откриће нових лијекова, телекомуникације, итд.).²³

Партнерске мреже се могу стварати између већег броја по величини и дјелатности релативно сличних предузећа. Неке од таквих мрежа намијењене су само сакупљању и размјени информација (нпр. међународна мрежа независних локалних предузећа или банака). *SITA*, партнерски аранжман авионских компанија и ваздушних контрола летења, обезбјеђује чланове о подацима о ваздушној навигацији. Такви аранжмани за пружање информација или приступ одређеној имовини су једноставнији облици сарадње–трансакцијска партнерства. Постоје и мреже које иду мало даље од саме дистрибуције информација. Оне стварају одређене норме и стандарде, нпр. *Visa International* за трансакције кредитним картицама, *SWIFT* за међубанкарски цлеаринг итд. Мрежна партнерства могу члановима донијети информације, репутацију, везе и препоруке, кредибилитет у пословању. Уз то, оваква партнерства помажу при коришћењу експертних мишљења и привилегованих информација. Широка мрежна партнерства некада се оснивају да би се у једној индустрији колективно учило.²⁴

²³ Stuart, T. E.,: Alliance networks: view from the hub, *Mastering Strategy*, Prentice Hall, 2000., стр. 361-365.

²⁴ Ibidem стр.363.

Stuart даље наводи како вишеструка партнерства могу помоћи у преовладавању потешкоћа када велике, релативно старе корпорације, настоје увести радикалне промјене у своје основне пословне активности.²⁵ Таква велика предузећа ослањају се на партнерства са малим и младим предузећима да не би остала по страни нових технолошких, индустријских и/или тржишних револуција. То је сразмјерно лакши и мање ризичан начин провођења стратегијских и организационих промјена. Велико предузеће позиционира се као средиште вишеструког партнерства (*engl. hub company*) које је повезано са предузећима која развијају различите новонастајуће технологије (или знања). Предузеће у средишту вишеструког партнерства остаје вриједно за своје partnере само док успијева задржати лидерство у кључним елементима технологије и компетенција, што омогућује постизање економије обима. При томе је, наравно, неопходно избјећи превелико растезање својих финансијских и техничких ресурса. Предузеће не може задржати своје лидерство ако није способно инвестирати равноправно са партнером.

Вишеструка партнерства омогућавају остваривање синергије кроз заједничке циљеве који нису доступни нити једном самосталном партнеру. Ако неколико предузећа одлучи пословати заједно као један пословни систем, морају успоставити једноставну комуникацију између себе. Оптимално би било када би партнери имали заједничке системе, заједничке технолошке стандарде и јединствени језик комуникације. Управљање вишеструким партнерствима је кључни процес у њиховој успјешности. Оно се обично повјерава посебном независном тијелу састављеном од представника партнера, а понекад и независних особа. Такво тијело је центар за комуникацију, чувар партнерства од оних који би хтјели извући корист без давања тражених доприноса.

Важно је истаћи да максимална величина појединог вишеструког партнерства има ограничења. Када вишеструко партнерство пређе ограничења у својој величини, његова ефикасност почиње опадати. Прилично је тешко одредити оптималну величину вишеструког партнерства. Трошкови који утичу на пад ефикасности вишеструког партнерства због прерастања оптималне величине, већином су потреба за додатним управљањем и контролом партнерства, те потреба додатне комуникације и координације међу члановима. Са повећањем броја чланова расте и ризик различитости стратегија и дуплирања истих ресурса. Када наведени трошкови постану већи од додатне ефикасности која се добива прикључењем нових чланова, значи да је вишеструко партнерство прерасло своју оптималну величину.

2.4. ИНТЕРНЕТ ПАРТНЕРСТВА ПРЕДУЗЕЋА

Све је већа експанзија стратегијских партнерстава у индустријама везаним за Интернет. Стратегијска партнерства која су везана за Интернет технологију различито се називају. Осим уобичајног назива е-партнерства (*engl. e-partnership*), често се спомињу e-commerce партнерства, e-mail партнерства, e-bussines партнерства, @lliances²⁶ и сл.

Постојање Интернета је избрисало традиционално успостављену перспективу о пословној пракси. Традиционална партнерства надограђена су новим елементима. Интернет је корјенио промијенио начин сарадње у партнерским аранжманима. Занимљиво је погледати однос између традиционалних и интернетских стратегијских партнерстава у протеклих пет година. Још 1995. године учешће интернетских партнерстава у укупном броју објављених стратегијских партнерстава није било веће од 14%. Пораст учешћа интернетских партнерстава од тада је примјетан: 1996. проценат интернетских партнерстава у укупном броју објављених стратегијских партнерстава био је

²⁵ *ibidem* стр. 362-363.

²⁶ У савременом пословању користе се разни изрази везани за Интернет као што су e-commerce, bussines-to-bussines (b2b), bussines-to-consumer (b2c) и неки други. Са обзиром на то да не постоје адекватни преводи у српском језику, примијењена су следећа правила: e-commerce је углавном преведен појмом Интернет трговина, b2b се односи на пословне трансакције између најмање два различита предузећа путем Интернета, а b2c на директну куповину и продају робе и услуга између неког предузећа и потрошача.

30%, 1997. 34%, 1998. 37%, 1999. 58%, а 2000. године чак 74% свих стратегијских партнерстава. Годишња стопа раста броја традиционалних стратегијских партнерстава у том раздобљу износила је 14,8%, а интернетских 103,5%.²⁷

Једно истраживање је показало да је половина интернетских партнерстава била успјешна.²⁸ Резултати тог истраживања показали су како оснивање интернетских партнерстава може утицати на тржиште и створити нову вриједност. Чак двије трећине интернетских партнерстава из узорка створило је вриједност већу од очекиване. Будућност доноси низ занимљивих нових прилика и изазова. Споменуто истраживање интернетских партнерстава показало је на занимљив тренд. У раздобљу 1997-1999. реакција тржишта на интернетска партнерства била је добра у 80-85% случајева. Крајем 1999. тај проценат је почео знатно опадати, а постизање успјеха постало је теже. Стопа успјешности интернетских партнерстава све се више почела приближавати стопи успјешности традиционалних партнерстава. Процјена стручњака из консултантског предузећа *McKinsey* јесте у томе да свеукупна стопа успјеха интернетских партнерстава (55%) није много већа од оне традиционалних стратегијских партнерстава (51%).

Традиционална предузећа у све већој мјери се ослањају на *e-партнерства* и оснивају своје виртуелне и електронске одјеле чија важност експоненцијално расте и који постају важан дио стратегије њиховог пословања. Интернетска партнерства могу донијети тренутне користи, али и дугорочне успјехе у пословању предузећа. Битно је бити први, имати најбоље идеје, сарађивати са најбољим и знати искористити потенцијале сарадње. Пословањем у интернетским партнерствима предузећа имају брзину и способност стварања тржишта. У таквим околностима предузећа употребљавају односе са својим партнерима не само да би заузела нова тржишта већ да би створила тржишта којих није било прије настанка партнерства. Велику важност имају и партнерства која оснивају предузећа у традиционалним индустријама са партнерима из подручја везаних за Интернет, да би на тај начин што боље искористила интернетску технологију. Број оваквих партнерстава све је већи и очекује се позитиван тренд раста и даље, јер интернетска предузећа схватају да морају искористити имовину традиционалних компанија, попут брэнда производа, а истовремено традиционална предузећа схватају да Интернет није само пролазни феномен.

Табела. 1. Традиционални на супрот интернетских стратегијских партнерстава

ТРАДИЦИОНАЛНА ПАРТНЕРСТВА		ИНТЕРНЕТСКА ПАРТНЕРСТВА
приступ тржишту, ефикасност	Мотиви	учење
споро, дуго	Брзина и начин планирања	е-брзина, кратко
појединачна	Усклађеност партнера	мрежна
етаблиран, из блиских индустрија	Врста партнера	предузетник, из неблиских дјелатности
повјерење	Преданост	заједничким циљевима
много задатака	Фокус	неколико специфичних задатака

Извор: Duysters, G.: Exploring the main trends in the fields of @lliances, ASAP Concerence Winning Partnerships in the New Economy, CGCP, Paris, 2001., str. 14.

²⁷ Ernst, D., Halevy, T., Moirer, J.J. i Sarrazin, H.: A future for e-alliances, McKinsey Quartely, special edition, 2, 2001., str. 94. према D. Tipurić i G. Markulin, Стратешки савези-сарадњом подuzeћа до конкурентске предности, Синергија, 2002, Загреб, стр. 277.

²⁸ Укупан узорак је обухватио 2000 партнерстава свих врста. У узорку је било 1000 интернетских партнерстава. Видјети: Winning with Alliances, The Alliance Analyst, Internet časopis, <http://www.allianceanalyst.com/subscribers/Article10ct15-00.html>

Успјешна предузећа у својим интернетским партнерствима ефикасно комбинују ресурсе како би убрзала свој раст те имала више стратегијских опција у будућности и створила широке мреже партнерских односа. Интернетска партнерства добар су начин раста и развоја предузећа на глобалном нивоу. Истраживања показују како три четвртине објављених стратегијских интернетских партнерстава намјерава остварити неки од ефеката глобалне тржишне експанзије.

Основна правила за стварање и успјешно функционисање интернетских партнерстава почива на најбољој пракси успјешних предузећа, а можемо их свести на следеће:

- интернетска партнерства морају бити дио опште стратегије;
- потребно је предуприједити стратегијско предузетничко понашање које омогућава праћење трендова;
 - тачност и брзина круцијални су код таквих партнерстава;
 - захтијевају се нова мјерила успјеха;
 - комуникација је предуслов успјеха, као и у традиционалним партнерствима;
 - неопходно је фокусирати се на имплементацију;
 - захтијевају се јасноћа и мудрост у стратегијској комуникацији;
 - једино фокусирање на купца доноси успјех интернетским партнерствима.²⁹

Интернетска партнерства су дио опште стратегије предузећа, једнако као и традиционална стратегијска партнерства. Оснивање и/или укључивање у интернетска партнерства није, нити може бити, стратегија предузећа. Стратегијска партнерства су средство за остваривање постојеће пословне стратегије, а никако супститут за стратегију. Увијек треба имати на уму брзину промјена на интернетском тржишту. Из тог разлога за успјех је неопходно предузетничко понашање. Успјешна предузећа неће остати успјешна ако почну да успоравају своје пословање или да слиједе традиционалне пословне моделе на интернетским тржиштима. Предузетнички приступ стратегији основа је остваривања *е-конкурентности*. Стратегијско предузетништво је начин дугорочног управљања пословном организацијом. Предузеће мора бити спремно на сталне стратегијске промјене и корекције постојећих стратегијских постулата, и тражити одговоре на питање који евентуални партнери могу помоћи како би се постављени стратегијски циљеви брже остварили.

Интернетско партнерство има потпуно другачију логику оснивања и управљања, а то се прије свега очитује у томе да дигитална економија ствара знатно више могућности него традиционални начини пословања.³⁰

Стога је нужан развој флексибилне организације која ће омогућити предузећу да се нађе "на правом мјесту и у право вријеме." То укључује позиционирање стручно одабраних људи у функцији развоја пословања, и то оних особа које су способне вредновати могуће прилике, успјешно преговарати, структурирати послове и припремити имплементацију. Велика је важност једноставне комуникације и добрих односа међу партнерима. Успјешна интернетска партнерства сазидана су на квалитетном протоку информација између свих чланова. То захтијева отворени систем у којем било ко, било гдје и било када може приступити подацима које треба. Оваква транспарентност требала би бити очита у сваком сегменту партнерства: у интернетским страницама, информацијским порталима, *on-line* комуникацијама и рјешењима система управљања знањем (*engl. knowledge management*), као и односима између партнера који узимају у обзир преференције и потребе свих заинтересованих у партнерству.

²⁹ <http://www.allianceanalyst.com/subscribers/Article1Jul-ly05.html>.

³⁰ Једна од технолошких сила, захваљујући којој се одиграла револуција, је дигитализација која је омогућила да се подаци записују "битовима", заправо низовима нула и јединица. Наиме Николас Негропонт (Nicholas Negroponte), оснивач и директор чувене Медијске лабораторије (Media Lab) при Масачуетском институту за технологију (MIT), сматра да ће "битови" замијенити "атоме". Шире о томе видјети у: Hanson, W., *Principles of Internet Marketing*, South Western College Publishing, 2000. стр.31-59.

На истинској транспарентности и отвореном приступу гради се повјерење у партнерству. Сви укључени у партнерство почињу на то гледати као на саставни дио пословања свог предузећа. Партнерства се користе за заузимање територија на тржиштима која још увијек не постоје и преузимање купаца од конкуренције прије него што их неко други освоји.

У обликовању интернетског партнерства нужно је знати шта сваки партнер очекује, која се поређења морају учинити како би се утврдили стандарди и које вријеме. Од почетка сваки партнер требао имати реална и јасна очекивања шта жели постићи путем партнерства и како би се то требало провести. Изградњом софистициране мреже интернетских партнерстава, најбоља глобална предузећа преузимају права на тзв. електронска тржишта будућности. Заправо, она желе заузимање тржишног подручја које још не постоји, али је вјероватноћа његовог настанка изгледна. Интернетска стратегијска партнерства са добро изабраним партнерима омогућују: брзо генерисање веома високих нивоа тржишне капитализације, репутацији имена и тржишног удјела, искоришћавање тих атрибута партнерства за проширење предности пред конкуренцијом и одбијање будућих конкурената подизањем улазних баријера.

3. КРЕИРАЊЕ КОНКУРЕНТСКЕ ПРЕДНОСТИ У МЕЂУНАРОДНИМ ПАРТНЕРСКИМ АРАНЖМАНИМА

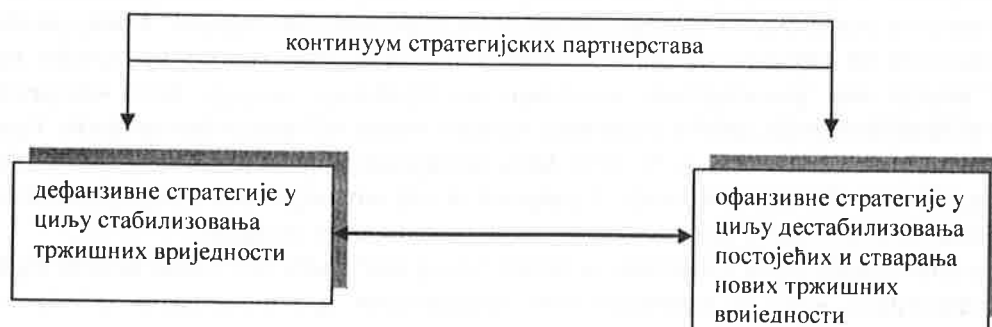
Предузећа послују у искључиво несигурном окружењу. Суочавају се са неочекиваним и непредвидивим промјенама. Нове се потребе рађају свакодневно. Тражња се шири и мијења. Тржишта постају захтјевнија и одређенија. Конкуренција јача у свим дјелатностима. Убрзавају се истраживачки и развојни циклуси, технологије се побољшавају и мијењају. Успјешно предузеће основа је економског успјеха, који се огледа у борби и тешком надметању, са једне стране и најбоље изведеним партнерским активностима, са друге стране. Најбоља предузећа имају конкурентску предност, прије свега зато што су способна да елеминишу старе пословне моделе и креирају нове. Обликовање и изградња конкурентске способности предузећа важан је задатак. Разлог је што не постоји конкурентска равнотежа нити ју је могуће постићи. Статичка ефикасност, говорио је *Schumpeter*, нема смисла у свијету сталних тржишних и производних промјена. Треба перманентно креирати услове да предузетници не буду ограничени у развоју конкурентности властитих предузећа и пројеката. Конкурентска предност предузећа не настаје сама по себи. Управљачке потешкоће предузећа постају све сложенији и посао менаџера све захтјевнији. Имати добро пословање, више није довољно. Потребно је бити најбољи. Стратегија мора креирати претпоставке предузећу за опстанак у дугом року. Суштина успјешне стратегије је у постизању бољих резултата од конкуренције. Нема осигураног пута ка успјеху нити сигурно успјешних стратегијских одлука. Конкурентност предузећа своди се на кључно питање како бити бољи од других. Наиме, предузећа, да би се уопште нашао као равноправни учесници на тржишту, морају бити оперативни ефикаснија и продуктивнија, али ће само нека од њих имати натпросјечне профите. Нужно је бити другачији, да би се постало бољим. Бити конкурентан у данашњим условима није питање успјеха него питање опстанка. Креирање и стално подизање конкурентности је кључни задатак менаџерима у покушају остваривања развојних циљева.

Предузећа морају бити способна да преобликују постојеће пословне моделе брже и боље од конкурената, како би креирала нове вриједности за кориснике и инвеститоре. Данас то није могуће учинити самостално и без укључивања у партнерске аранжмане са другим предузећима – партнерима. Међународни партнерски аранжмани, повезују предузећа која своје стратегије не базирају искључиво на конкурентности. Међународни партнерски аранжмани спадају међу најважније чиниоце глобалног пословања. Укључивање предузећа у таква партнерства није ствар помодарства него нужност да би се

остварила конкурентска способност. Глобалну конкурентност готово да и није могуће остварити без стварања барем једног стратегијског партнерства или учествовања у њему. Неки сматрају како предузећа укључивањем у њих могу постићи много боље резултате на јачању конкурентности него путем интерних програма као што су снижавање трошкова, снижавање цијена, реинжињеринг и сл.³¹ Бити у међународном партнерском аранжману (МПА) често значи бити на извору изградње кључних предности на садашњим и будућим тржиштима.

‘Ако мислите да можете сами у данашњој глобалној економији, грдно се варате’, ријечи су *Jacka Welcha*, бившег харизматичног водећег човјека *General Electrica*, једне од најактивнијих компанија на подручју стратегијских партнерстава. Оснивањем МПА стварају се коалиције великих размјера и потенцијала. Партнерство између предузећа ствара нови поглед на свијет јер замјењује предузеће као основни извор економске снаге. У стратегијска партнерства удружују се велика, али и средња и мала предузећа. Сви они остварују своје циљеве у таквим аранжманима. МПА се појављују у свим индустријама, од оних које су често инициране брзим технолошким промјенама, до традиционалних индустрија које обиљежава просјечан раст, па и зрелост. Није свако повезивање предузећа стратегијског карактера. Многи облици партнерстава, независно о добробити за partnере, немају облик стратегијских партнерстава јер су уско везани за мањи сегмент пословног процеса и не утичу на дугорочну профитабилност предузећа. Стратегијска партнерства уско су повезана са стратегијом предузећа и имају утицај на тржишну позицију и алокацију ресурса. Не само да подижу конкурентност предузећа која му приступају него су врло често и нужна претпоставка опстанка. Савремени облици партнерства утичу на све учеснике појединих тржишта, чак мијењају и читава тржишта. Предузећа која се не буду успјела прилагодити том тренду, вјероватно ће нестати или бити маргинализована. Са стратегијског аспекта сва партнерства могу се приказати на континууму гдје екстремни положаји одређују дефанзивне и офанзивне конкурентске стратегије (слика 6). Тако дефанзивне стратегије имају облик заштите постојећих способности и/или тржишта (нпр. стратегијско партнерство *British Aerospacea* и *Daimler – Benza* у подручју производње војних авиона). Офанзивне стратегије имају облик интегрисања различитих извора знања и других ресурса како би се створиле нове тржишне вриједности које предузеће не може самостално стећи. Између тих крајности постоје хибридна партнерства, са обиљежјима и офанзивних и дефанзивних стратегија за партнерска предузећа.

Слика 5. Континуум стратегијских партнерстава³²



³¹ Шире о томе видјети у: Racham, N., Friedman, L. and Ruff, R.: *Getting Partnering Right*, McGraw-Hill, NY, 1996.

³² Извор: Racham, N., Friedman, L. and Ruff, R.: *Getting Partnering Right*, McGraw-Hill, NY, 1996.

Неколико је главних узрока настајања стратегијских партнерстава у изградњи компетенција предузећа:

- Глобализација и опште повећање степена индустријске концентрације захтијевају удруживање средстава, знања и вјештина које ријетко које предузеће може самостално пружити. Прихватањем стандардизације у свим облицима пословња постиже се изузетна конкурентска предност.

- Данас на тржиштима влада велика несигурност и ризик пословања. Та несигурност је претпоставка удруживања снага више предузећа, не само да би се спојиле њихове комплементарне способности већ и да би се комбиновала њихова знања те смањила несигурност и ризик.

- Недостатак ресурса за све оно што би предузећа жељела сваким даном је све већи. За стално побољшање ефикасности неопходни су све већи ресурси које предузећа не могу самостално осигурати.

- Развој информационе економије у функцији је стварања нове пост-индустријске парадигме. Већа важност виртуелних стварности и Интернетског повезивања потпуно мијења начин одвијања пословних процеса. Информација постаје најважнији ресурс, а трансакциони трошкови кључ разумјевања пословне економије.

Као главни разлози стратегијског повезивања најчешће се спомињу глобализација, потреба за синергијом, индустријском конвергенцијом и консолидацијом, искоришћење економије обима итд. Исти ти разлози наводе се као подстицај за аквизиције па се намеће питање када се одлучити за аквизицију, а када за стратегијско партнерство.

Jeffrey J. Reuer (2000) наводи важне факторе које треба размотрити прије доношења одлуке: ићи у аквизицију или у стратегијско повезивање. Та аналитичка конструкција позната као "4I" модел облика сарадње, укључује анализу четири фактора:³³

- неизводљивости (*engl. infeasibility*),
- непробављивости (*engl. indigestibility*),
- информацијске асиметрије (*engl. information asymetry*),
- могућности улагања у опције (*engl. investment in options*).

Понекад на неким тржиштима постоје различите законске и регулативне баријере које спречавају аквизицију или мерцовање предузећа. У таквим случајевима неизводљивост аквизиције је подстицај за стратегијско повезивање којим се лакше преовладавају такве потешкоће. Примјер су земље као Кина и Индија гдје постоје рестрикције за страна улагања или политички осјетљиве индустрије попут одбране, телекомуникација и сл.

Проблем при потенцијалној аквизицији може настати и када постоји потешкоћа уклапања имовине купљеног предузећа унутар једног система. Таква "непробављивост", заправо сложеност интеграције разноврсних пословних система, често може настати ако се преузима предузеће са другачијом културом и начином управљања. Ако је "непробављивост" знатна, стратегијско повезивање и удруживање биће атрактивније. Оно уједно омогућава предузећу да селективно веже своја средства и гради основицу заједничког дјеловања око изабраних подручја, а не око целокупног пословања.

Наредни чинилац јесте могућност информацијске асиметрије. Она је присутна када једна страна посједује више информација од друге стране. Предузеће при аквизицији другог предузећа никад није потпуно сигурно у вриједност коју купује, независно о претходним анализама и квалитету *due dilligence*³⁴ процеса. Стратегијско партнерство ублажава проблем процјене јер предузећима омогућава да комбинују ресурсе на ограниченој основи те да поступно развијају сарадњу.

³³ Reuer, J. J.: Collaborative strategy: the logic of alliances, u "Mastering Strategy", Fincial Times. Prentice Hall 2000.,str 346-350.

³⁴ Дужна пажња базирана на анализи компаније која треба да буде купљена, а који је сачинила ревизорска фирма компаније која намјерава да изврши куповину.

Стратегијска партнерства су флексибилнија од аквизиција јер омогућавају мање везивање капиталних, али и других пословних средстава. Због тога удруживање у партнерства преовладавају код неизвјесних индустрија, које захтијевају брзо прилагођавање промјенама. Партнерства такође олакшавају улаз на географски удаљена тржишта или у нове технологије, као и повлачење ако се неко подручје покаже неповољним. Флексибилност и редукција ризика често се наводе као подстицаји за улазак у партнерства, али предузећа често не искоришћавају те предности. Наравно, партнерство само по себи не јамчи повећање флексибилности и редукцију ризика него се то постиже квалитетним управљачким колаборативним процесима. Разлози уласка појединог предузећа у партнерство зависе од индустрије у којој се партнерство оснива.

Веће присуство МПА нпр. у индустријама робе широке потрошње, аутомобилској индустрији и информатички интензивним индустријама, разлог је понајприје у глобализацијским процесима. У неким другим индустријама све је већа нужност и потреба за ресурсима и компетенцијама. Нарочито је то изражену у области авиотранспорта и козметичкој индустрији гдје ријетко које предузеће може самостално имати кључне способности, те су МПА битна претпоставка глобалног такмичења. Информациону индустрију, осим глобализације као снажног подстицаја стварања МПА, обиљежава и потреба за великим ресурсима. Зато је концентрација МПА у тој индустрији највећа.

У низу индустрија које карактерише јак утицај и глобализације и недостатка ресурса ствара се велики број МПА. Са временом долази до борбе између више МПА за тржишну позицију. Предузеће престаје бити кључни чинилац тржишне утакмице. Такмиче се стратегијска партнерства предузећа за што бољу садашњу и будућу тржишну позицију. Конкуренција се потпуно реструктурира и трансформише. Предузећа изван партнерстава тешко могу имати конкурентску предност и осуђена су на пропаст, осим ако се не придруже једном партнерству или у више њих. Gomes-Casseres (1996) истиче како је конкуренција између партнерстава често већа од пријашње конкуренције самосталних предузећа.³⁵

4. МЕЂУНАРОДНИ ПАРТНЕРСКИ АРАНЖМАНИ ИЗМЕЂУ ПРЕДУЗЕЋА ИЗ РАЗВИЈЕНИХ ЗЕМАЉА И ЗЕМАЉА У ТРАНЗИЦИЈИ

Предузећа у земљама у транзицији све више откривају значај међународних партнерских аранжмана. Предузеће може да расте и да се развија потпуно се ослањајући на властите снаге. Но, органски раст је најспорији начин раста предузећа. То посебно долази до изражаја код зрелих индустрија (нпр. прехранбене индустрије) које имају ниске стопе раста саме индустрије, чиме је ограничена и брзина органског раста. У већини индустрија, предузећа морају комбиновати органски раст са другим облицима раста, како би убрзала свој развој. Недостаци интерног раста везани су за трошкове, потребно вријеме, несигурности у резултате, ограничење раста и експанзије и конкурентске недостатке. Алтернатива органском расту и развоју предузећа управо су међународни партнерски аранжмани, који се понајприје усмјеравају на пословно повезивање са технолошки најнапреднијим предузећима.

Бројна су и различита схватања појма транзиције и с тим у вези земаља које се сврставају у ову групу. За потребе овог рада, као земље у транзицији и посттранзиционом периоду узимамо у обзир земље настале распадом бившег социјалистичког/комунистичког лагера (социјалистичке земље источне, централне и југоисточне Европе). Иако међу њима постоје значајне разлике, како у погледу њихове економске позиције у доба социјализма тако и у погледу предузетих реформских корака, на овом мјесту ћемо их посматрати као цјелину. Наиме, одређене заједничке карактеристике процеса кроз који пролазе омогућавају такав приступ. Ту, прије свега, имамо у виду да је све ове земље

³⁵ Gomes-Casseres, B.: *The Alliance Revolution*, Harvard University Press, Boston, 1996., str. 175.

карактерисала доминација државне или друштвене својине над средствима за производњу. Приватна својина и иницијатива су биле потпуно маргинализоване. Након политичких промјена у овим земљама на ред су дошле и промјене у економској сфери. За значајан број ових земаља оне су биле веома болне. У таквој ситуацији, било је потребно покренути процесе приватизације и економских реформи. Одсуство тржишне оријентације, нерационална политика запошљавања, технолошка застарјелост, недовољна мотивисаност и други фактори, водили су ниској продуктивности и неефикасности, које озбиљно пријете будућности значајног броја предузећа. Реформе су, истовремено, довеле до отварања тржишта земаља у транзицији. У већини случајева то су тржишта која су у ранијем периоду била "гладна" за значајним дијелом производа широке потрошње, који су се продавали у западној Европи или САД-у. Потенцијал тржишта ових земаља, која су уз то била "непокривена" представља прилику за бројне компаније из развијених земаља.

Такви услови пословања представљају погодно тло за развој међународних партнерских аранжмана. То важи, како за предузећа из високо развијених земаља која теже да, по правилу, добру тржишну позицију побољшају коришћењем нових могућности на овим тржиштима, тако и за она из мање развијених, транзиционих земаља. За многа од њих, међународни партнерски аранжмани представљају практично једини начин да искористе нове тржишне могућности проистекле из глобализације пословања, све отворенијих граница, електронских комуникација, јефтинијег транспорта итд. Снажно дејство спољашњих подстицаја оличених у новој економији, подстичу унутрашње мотиве у предузећима који их усмјеравају на успостављање партнерских односа.

Истраживања Shama-е који је посебно посматрао и пратио на једној страни земље бившег Совјетског Савеза, а на другој страни остале бивше социјалистичке земље централне Европе, потврђују овакав закључак. Наиме, она показују да је преко 50% западних предузећа приликом наступа на тржиштима бившег источног блока користило заједничка улагања, као облик међународних партнерских аранжмана.³⁶ Одређене разлике постоје између Русије и земаља бившег Совјетског Савеза, на чијим тржиштима 52% западних компанија, наступа коришћењем заједничких улагања. Са друге стране, приликом уласком на тржишта бивших социјалистичких земаља централне Европе, за овај облик интернационализације пословања опредјељивао се нешто већи број предузећа (59%). Остале западне компаније које су наступиле на тржиштима насталим распадом СССР-а опредјељивале су се у 37% случајева за извозни аранжман (директан или посредством дистрибутера), док је 9% њих одабрало лиценцу као облик наступа на новом тржишту. У наступу на тржиштима бивших социјалистичких земаља централне Европе, 28% западних компанија се опредјељивао за извозне аранжмане, док се 11% опредјелио да на основу лиценцног уговора успостави партнерски однос са локалним предузећима и на тај начин наступи на овом тржишту. Важно је напоменути да су западне компаније приликом наступа на оба анализирана тржишта, веома ријетко користила директна улагања у предузећа која би била у потпуности у њиховом власништву. Таквих је случајева, према овом истраживању, било свега око 2%. Из овога се јасно може закључити да у наступу на тржиштима земаља у транзицији, западне компаније доминантно примјењују неке од облика партнерских аранжмана.

Може се поставити питање због чега компаније из развијених земаља преферирају партнерске аранжмане приликом наступа на тржишту земаља у транзицији. Разлози таквом стању се, прије свега, могу тражити у перципираној нестабилности и неизвјесности окружења, као посљедице насљеђа прошлости. Ту ситуацију додатно отежава недовољна развијеност институција нужних за функционисање тржишног начина привређивања. *Child i Faulkner* идентификују следеће факторе који пословање у овим земљама чини комплексним и које значајан број предузећа управо усмјерава на

³⁶ Shama, A.: Entry Strategies of US Firms to the Newly Independent States, Baltic States and Eastern Europe countries, California management review; 1995, str. 90-108.

успостављање партнерских аранжмана.³⁷

- Постојање мјешавине традиционалних и савремених институција и бирократског и тржишног приступа пословању.

- Већи број инстанци (органа власти, организација, институција, норми и правила) са којима се треба суочавати.

- Често не постоји одговарајући, јасно успостављени и функционишући правни оквир, што доводи до различите интерпретације законске регулативе, која оставља простор за субјективно тумачење.

- Владе ових земаља најчешће ни саме не могу да пронађу прави одговор на питање како и да ли да различитим спољнотрговинским мјерама (царинама, привлачењем страних инвестиција) домаћим предузећима обезбиједе повлашћен статус.

- Приватне везе и познанства у овим земљама имају велики значај за обављање пословних трансакција.

- Велика је заступљеност корупције.

- Постоје проблеми у погледу инфраструктуре.

Све ово, укључујући и темпо дешавања промјена, чини окружење комплексним, са знатном дозом ризика коју носи самосталан наступ предузећа. Управо због тога, значајан број западних компанија се одређује за проналажење локалног партнера који ће омогућити ублажавање или превазилажење овог проблема. Наиме, ове компаније сматрају да је локални партнер научио да послује у датом окружењу и да ће, ако има довољно јак интерес, учинити све што је потребно да се активности заједничког подухвата, на оптималан начин, уклопе у постојеће окружење. Иако истраживање праксе наступа на тржиштима транзиционих земаља показује убједљиву доминацију различитих форми партнерских односа, то не значи да процес њиховог формирања и развоја у себи не носи читав низ ризика и проблема. Они, прије свега, произлазе из:

- разлика у култури;

- разлика у циљевима партнера.

Партнерство са предузећима из других земаља, по правилу, подразумева потребу превазилажења одређених разлика у култури које се демонстрирају у различитим обрасцима понашања људи у свакодневном животу, приликом куповине или рада у предузећу. Компаније из развијених земаља се због тога требају прилагођавати, како култури тржишта и потрошача земаља у транзицији на којима наступају, тако и организационој култури компанија са којима успостављају партнерски однос. Нешто већи ниво прилагођавања приликом склапања партнерства са предузећима из друге земље је потребан у односу на сарадњу са предузећем која припада истом културном кругу. Циљеви партнера, односно њихова очекивања од успостављеног партнерског односа се разликују, у зависности од земље поријекла компаније. Уколико је предузеће из развијене земље, његови циљеви ће бити другачији од циљева предузећа из земље у транзицији.

Двије наведене групе мотива чине основу за одређивање предузећа из развијених земаља, о успостављању сарадње са предузећима у земљама у транзицији. Стога, развој таквих међународних партнерских аранжмана мора захтијевати опрез и пажњу да би се извршило уравнотежење трошкова, ризика и прихода партнера, али то није једина равнотежа коју је потребно одржати³⁸.

Као што је речено, значајан број предузећа из земаља у транзицији, покретањем

³⁷ Child, J and Faulkner, D.: *Strategies of Cooperation, Managing Alliances, Networks, and Joint Ventures*; Oxford University Press, 1998., стр. 261.

³⁸ На првом мјесту, међународни партнерски аранжмани нису једина група у земљи (земљи у транзицији) чији се интереси морају узимати у обзир. Влада посједује легитиман интерес у опорезивању економских активности да би се на тај начин пружале услуге или извршила регулација одређених индустрија и тиме осигурало јавно здравље и сигурност. Запосленима су такође потребна примања од којих се може живјети. Међутим, са друге стране, партнери из развијених земаља захтијевају одређена јемства и заштиту од Владе, која нису потребна локалним партнерима. Тада свака од интервенција Владе може имати предвидиве и непредвидиве индиректне ефекте, од којих потенцијално сваки може водити ка потреби за неком новом интервенцијом или прилагођавањем.

промјена система, сусрећу се са озбиљним проблемима. Непостојање или значајно одсуство тржишне оријентације, технолошка застарјелост, низак ниво коришћења капацитета, хронични недостатак капитала и слични разлози, усмјеравају ова предузећа да партнерство виде као начин превазилажења наведених проблема.

На основу претходно истакнутог, страни партнер се види као неко ко ће помоћи да се стекну знања о тржишту, унаприједи технологија и обезбиједи капитал, да би се у каснијим фазама то искористило за наступ на страним тржиштима. Значи, знање и капитал (укључујући и технологију) се виде као кључни допринос страног партнера, који ће омогућити унапређење квалитета пословања и конкурентности и позиције предузећа, прво на домаћем, а перспективно и на страном тржишту. Иако су циљеви партнера из развијених земаља и земаља у транзицији различити, али у значајном дијелу нису супростављени, тако да поље за сарадњу постоји. Простор за сукоб и његова вјероватноћа појављивања је највећа у погледу постојања могућности да локални партнер у будућности постане конкурент компанији из развијене земље на другим тржиштима. То може успоравати развој повјерења које је веома битно за сарадњу. Поред тога, преокупираност стицањем знања и искуства у пословању са другим земљама, може умањити ниво посвећености локалног партнера заједничком подухвату, што од стране страног партнера сигурно неће бити са одушевљењем дочекано. Управо се у томе огледају потенцијалне конфликтне ситуације. Наведене разлике у окружењима и њиховим културама, као и различити приступи, циљеви и очекивања која имају партнери могу проузроковати читав низ проблема за менаџмент предузећа. Да би се та опасност минимизирала, сугерише се да се припремне активности за успостављање сарадње обаве на што је могуће бољи начин. Раније поменута логика и принципи којих се треба придржавати у постизању договора могу помоћи. Поред тога, свијест о разликама о култури и спремност на узајамна прилагођавања уз уважавање специфичности друге стране, представља значајан предуслов за успјешан развој сарадње. Укључивање локалних менаџера у процес одличивања, јесте правац који повећава шансе у успјех пословне сарадње и може повећати стабилност међународних партнерских аранжмана. Нестабилност и неизвјесност окружења, као и недовољно развијене институције нужне за функционисање тржишног начина привређивања утичу да предузећа са Запада, по правилу, преферирају партнерске аранжмане приликом наступа на тржишту земаља у транзицији. Ово важи како за наступ на продајном, тако и за наступ на набавном тржишту. Са друге стране, предузећа из земаља у транзицији стране партнере виде као некога ко ће помоћи да се стекну знања о тржишту, да би се у каснијим фазама то искористило за наступ на страним тржиштима.

Међународни партнерски аранжмани су партнерства будућности оних предузећа, земаља у транзицији, која ће опстати на тржишту. Таква предузећа морају бити пословно ефикаснија, иновативна и флексибилна, са конкурентским и кооперативним стратегијама које ће им омогућити натпросјечне профите у дугом року. Знање ће постати кључ њихове конкурентске предности, а способност организационог учења најважнија претпоставка њихове флексибилности у турбулентном, брзо мијењајућом и непредвидивом окружењу.

Закључак

Свјесни смо чињенице да се развој међународних партнерских аранжмана одвија као незаустављив процес. У складу с мисијом и стратегијом међународних партнерских аранжмана, организациона структура треба да се иновира да би се расположиви ресурси користили рационално, а трошкови смањили у складу са тржишним критеријумима. Све већа употреба нових сазнања у вођењу предузећа може осигурати да се међународни предузетнички ризик не претвори у губитак, него у раст, стабилност и задовољавајући ниво добити.

Предузећа данас уграђују у полазне основе нови приступ који се ослања на успостављање веза и односа са другим предузећима. Тиме је пословни концепт и приступ међународном пословању изгубио ранију пору искључиве конкурентности на бази територијалних преимућстава, иако је конкуренција у исто вријеме на свјетском тржишту постала многоструко оштрија и раширенија. Очигледно је да се пређашњи приступ развоју постепено замјењује филизофијом базираном на повезивању компететности на дуги рок што је могуће у већем степену. Овакав однос, заснован у суштини на обостраној користи, најбоља је основа за темељно и садржајно пословање данас. Информације, технологије и вјештине ће градити јаке полуге освајања нових тржишта. Висока продуктивност неће моћи бити резултат само властитих напора него и квалитета стварања успешних стратегијских партнерстава. Предузеће данас може бити конкурентно само ако развија јаке међународне партнерске аранжмане са конкурентима, добављачима, купцима, дистрибутерима и другим предузећима. Стога, умрежавање није тренд него нужност предузећа. Да би опстала, она морају сарађивати. Нови облици организације наглашавају дугорочна партнерства између предузећа из различитих земаља, вишеструке типове власништва и партнерства унутар корпорације, тимски рад међу члановима корпорације и сл. Све их, међутим, карактерише флексибилност и специјализација уз нагласак на менаџменту односа, умјесто на тржишним трансакцијама, иако се не може порећи да тржишне снаге скоро увијек утичу на резултате дугорочних партнерстава. Основна сврха нових организационих облика, је могућност да се брзо и флексибилно реагује на убрзане промјене у технологији, конкурентности и преференцији купаца. Неопходно је нагласити да постоји јасна еволуција од трансакција "на одстојању" и традиционалних хијерархијских, бирократских облика организација ка флексибилнијим облицима партнерства. Међународни партнерски аранжмани су један од инструмената имплементације развојних стратегија предузећа. Но, не смију се заборавити и друге расположиве развојне могућности. Партнерство са другима има смисла само ако је осмишљено као средство у којем ће предузеће стварати додатну вриједност. Не треба заборавити да су међународни партнерски аранжмани дугорочна инвестиција која није без ризика. Потребно је уложити много напора прије него што се остваре задовољавајући резултати. Ресурси морају бити паметно употребљени и партнери добро изабрани. Многи међународни партнерски аранжмани пропадају јер су брзоплето створени или нису добро припремани или вођени. То не смије обесхрабрити предузећа из земаља у транзицији, нарочито она која желе ухватити корак са глобалном и регионалном конкуренцијом. Стога, добро осмишљена стратегија међународних партнерских аранжмана је начин на који предузеће надилази властите слабости снагом партнерских предузећа, а своје властите снаге помоћу сарадње додатно јача.

Литература:**а) Књиге, монографије и часописи**

1. Croassan, M. and Inkpen, A.: The subtle art of learning through alliances, *Business Quarterly*, Vol. 60, No. 2, 1995., str.68-78.
2. Freidheim, C. F. Jr.: *The Trillion-Dollar Enterprise*, Persens Books, Cambridge, 1999.
3. Gluhović, N., *Marketinške i organizacione implikacije međunarodnih partnerskih aranžmana*, magistarski rad, Ekonomski fakultet Beograd, 2006.
4. Gomes-Casseres, B. *Competitive Advantage in Alliance Constellations*, *Strategic Organization*, Sage Publications, Vol 1(3): 327-335.
5. Gomes-Casseres, B.: *Group Versus Group: How Alliance Networks Compete*, *Harvard Business* (Jul-Aug) 1996.:62-74.
6. Gomes-Casseres, B.: *The Alliance Revolution*, Harvard University Press, Boston, 1996.
7. Gouillart, F.J. and Kelley J.N.: *Transforming The Organization*, McGraw-Hill, Inc., 1995.
8. Harbison, J. R., Pekar, P.: *Smart Alliances*, Jossey-Bass Publishers, San Francisco, 1998.
9. Jeannet, Jean-Pierre and Hennessey H. David, *Global Marketing Strategies*, 6th edition, Houghton Mifflin Company, 2004. 156-189.
10. Keegen, W.J.: *Global Marketing Managment*, Prentice Hall, Englewood Clifs, New Jersey, 1989.
11. Margulis, M.S. and Pekar, P., Jr.: *The Next Wave of Alliance Formations: Forging Succesful Partnerships with 12 .Emerging and Midlle-Market Companies*, Houlihan Lokey Howard & Zukin, LA, SAD, 2001.
13. Petković, M.: Nova korporativna organizacija, *Poslovna politika*, br. 7-8, Beograd 1996.
14. Rakita, B. *Međunarodni marketing*, Ekonomski fakultet, CID, Beograd, 2004.
15. Reuer, J. J.: *Colloborative strategy: the logic of alliances*, u "Mastering Strategy", Fincial Times. Prentice Hall 2000.
16. Shama, A.: *Entry Strategies of US Firms to the Newly Independet States, Baltic States and Estern Europe countries*, *California management review*; 1995, str. 90-108.
17. Stuart, T. E.,: *Alliance networks: view from the hub*, *Mastering Strategy*, Prentice Hall, 2000.
18. Tipurić, D., I G. Markulin, *Strateški savezi-saradnjom poduzeća do konkurentske prednosti*, Sinergija, Zagreb, 2002.

б) Internet izvori

1. http://www.tuta.hut.fi/coursedata/tu91167/Reports2001/pekkola_kimmo.pdf
2. www.allianceanalyst.com/subscribers/Artricle1Mar00.html
3. www.philips.com
4. [www. McKinseyQuaterly.com](http://www.McKinseyQuaterly.com)

ИНТЕРНА КОНТРОЛА У ШУМАРСТВУ

РЕЗИМЕ

Успостављање и одржавање система интерне контроле у шумарству представља важну обавезу менаџмента. Кључни аспект менаџерске лидерске одговорности јесте да пружи акционарима разуман ниво сигурности да је бизнис адекватно контролисан. Дакле, менаџмент има одговорност да обезбиједи акционарима и потенцијалним инвеститорима са поуздане и правовремене финансијске информације. Адекватан систем интерне контроле у шумарству је неопходан, како би се менаџмент ослободио ових обавеза.

Систем интерне контроле у шумарству подразумева законе, праксе и процедуре усвојене од стране организације са намјером постизања четири циља:

1. да се очува имовина фирме,
2. да се обезбиједи прецизност и поузданост рачуноводствених података и информација,
3. да се промовише ефикасност у операцијама које спроводи фирма и
4. да мјери усклађеност са прописаним законима и процедурама менаџмента.

Систем интерне контроле у шумарству посједује одређене лимите у својој ефективности. Ови лимити подразумевају следеће:

1. Могућност грешке - ниједан систем није перфектан,
2. несавјесно особље - особље може да избјегне (обиђе) систем путем завјера и слично,
3. менаџмент се налази у позицији да премости процедуре контроле, лично мијењајући облик трансакција, или наређивањем подређеним да обаве наведене активности,
4. мијењање услова – услови се могу промијенити током времена тако да постојећа контрола може да постане неефективна.

SUMMARY

The establishment and maintenance of a system of internal control in forestry is an important management obligation. A fundamental aspect of management stewardship responsibility is to provide shareholders with reasonable assurance that the business is adequately controlled. Additionally, management has a responsibility to furnish shareholders and potential investors with reliable financial information on a timely basis. An adequate system of internal control in forestry is necessary to management discharge of these obligations.

The internal control system in forestry comprises policies, practices, and procedures employed by the organization to achieve four broad objectives:

1. To safeguard assets of the firm,
2. To ensure the accuracy and reliability of accounting records and information,
3. To promote efficiency in the firm operations,
4. To measure compliance with managements prescribed policies and procedures.

System of internal control in forestry has limitations on its effectiveness. These include:

1. The possibility of error-no system is perfect,
2. Circumvention-personnel may circumvent the system through collusion or other means,
3. Management override-management is in position to override control procedures by personally distorting transactions or by directing a subordinate to do so,
4. Changing conditions-conditions may change over time so that existing control may become ineffectual.

1. УВОД У ИНТЕРНУ КОНТРОЛУ

Од низа дефиниција интерне контроле сматра се да је најпотпунија дефиниција која је утврђена у најавторитативнијој студији на ту тему, дефиниција коју је дао Комитет спонзорских организација Тредвеј комисије (Committee of Sponsoring Organisations of the Treadway Commission - COSO):

- Интерна контрола је процес, установљен и спровођен од стране управног одбора, предузећа, управе и другог особља, а циљ му је да обезбиди разумно увјерење везано за постизање циљева у следећим областима: ефикасност и успјешност пословања, поузданост финансијског извјештавања, сагласност са постојећим законима и прописима и заштита имовине од неовлашћеног присвајања, коришћења или отуђења.¹

Претпоставка успјеха интерног контролног процеса је инкорпорирање следећих пет компоненти: контролно окружење, процјена ризика, контролни поступци, информисање и комуникација, и мониторинг (надгледање). Суштину дефиниције интерне контроле чине следећи концепти:

Процес - интерна контрола није појединачни пословни догађај или појединачна активност, већ низ активности које сачињавају један континуелни процес који се спроводи свакодневно, а који је јако значајан са аспекта вођења предузећа од стране управе, односно топ менаџмента.

Људи - интерну контролу обављају људи који одређују циљеве предузећа и уводе у функцију успостављене и утврђене механизме контрола. Најбитнији сегмент успостављања интерне контроле је управни одбор, који потврђује став да је интерна контрола под ингеренцијама менаџмента коме и подноси извјештај. Конкретно, појединачне задатке утврђене механизмима контроле остварују људи који су компетентни и образовани за обављање таквих функција.

Разумно увјерење - од интерне контроле се очекује да пружи само разумно увјерење, а не апсолутно увјерење да су циљеви компаније постигнути. Веома тешко је у данашњем пословном свијету било шта прихватити са апсолутним тврђењем, јер би то било нереално и нелогично. Велики проблеми по овом питању су углавном везани за људски фактор, и то је реална чињеница да је људски ум склон грешкама и никад није у потпуности предвидиво кретање људске мисли. Управа има у сваком случају ингеренције да стане изнад система интерне контроле и да усмјери његов рад у одговарајућем правцу.

Циљеви - постоји велики број циљева који се могу поставити пред систем интерне контроле. Ти циљеви су углавном усмјерени у сврху помоћи менаџменту за остварење ефикасности, успјешности и других постављених циљева од стране менаџмента. Интерна контрола треба да у том погледу буде, фигуративно речено десна рука менаџмента, у циљу спровођења установљених пословних политика и циљева од стране менаџмента.

¹ Committee of Sponsoring Organisations of the Treadway Commission (COSO), Chapter 1, Definition, Internal Control - Integrated Framework, American Institute of Certified Accountants, Jersey City, New Jersey, 1992

Постоји мишљење да су четири главне категорије циљева:²

1. пословање - везано за ефикасност и успјешност коришћења ресурса предузећа,
2. финансијско извјештавање - везано за припрему поузданих објављених финансијских извјештаја,
3. усклађеност - везано за усклађеност пословања компаније са важећим законима и прописима, и
4. заштита средстава.

2. ЗНАЧАЈ ИНТЕРНЕ КОНТРОЛЕ

Интерна контрола није само веома битна за вођење рачуноводствених и финансијских евиденција организације, односно реално и поуздано финансијско извјештавање, него њена огромна улога је у управљању цјелокупним предузећем. Због великог броја разлога постоји импозантан број стејкхолдера који су заинтересовани за функционисање система интерних контрола у предузећу, полазећи од спољних ревизора и управе, борда директора, акционара великих јавних компанија, до државе. Међутим, највећи значај интерне контроле огледа се у помоћи менаџменту у остваривању прокламованих пословних циљева и политике пословања, попут успјешности пословања и профитабилности, те да се спријече губици ресурса због проневијере, или губици изазвани на неки други начин. Интерна контрола је конципирана тако да се састоји од специфичних политика и процедура које су тако "конструисане" да пружи разумно увјерење да ће дугорочни и кракорочни циљеви бити реализовани. Интерна контрола својим дјеловањем обухвата предузеће као цјелину и све његове интегралне дијелове. Интерна контрола треба да осигура да циљеви и задаци предузећа буду остварени. Адекватност интерне контроле подразумијева се како на нивоу одјељења тако и на нивоу предузећа. Есенцијални концепт интерне контроле јесте креирати процес који обезбјеђује остваривање циљева уз одговарајући квалитет. Интерна контрола доприноси: бољем очувању и управљању средствима, усаглашености са законом, регулативама, политиком и процедурама, минимизирању шкарта и отпада, као и припреми за формирање поузданих финансијских и пословних извјештаја.

Посљедњих година се придаје велика важност интерној контроли у области корпоративног бизниса и владиних агенција у земљама западне Европе.³

Одговорност за успостављање система интерне контроле има менаџмент предузећа, али и сви запослени имају важну улогу у спровођењу и одржавању ефективне контроле. Улога запослених са аспеката доприноса ефективности система интерне контроле огледа се у стварању информација неопходних за систем интерне контроле или пак предузимању потребних акција у циљу ефективности контроле.

Интерна контрола, односно систем интерних контрола се у ISA 400 дефинише на следећи начин:

Систем интерне контроле подразумијева све политике и поступке (интерне контроле) које је усвојила управа неког предузећа како би јој помогли у постизању циља управе везаног за обезбјеђење, колико је то практично могуће, редовног и ефикасног обављања њеног пословања, укључујући поштовање политика управе, заштиту средстава, спречавање преваре и грешке, тачност и комплетност рачуноводствених евиденција и благовремену припрему поузданих финансијских информација.

² Hayes R, Schilder A, Dassen R, Wallage Ph, Principles of Auditing. An international perspective, McGraw - Hill, London, 1999

³ www.ams.vt.edu/control1.html

Интерна контрола је процес кориштења метода и процедура у правцу заштите имовине и других ресурса, као и осигурања да се имовина и ресурси користе на основу одлука менаџмента. Интерна контрола помаже да се пословање одвија у складу са стратегијом и политиком предузећа.

Све циљеве управе и захтјеве које она поставља пред систем интерних контрола можемо сврстати у три основне групе:

Ефикасно пословање - под овим циљем подразумијевају се захтјеви који су постављени пред систем интерне контроле у правцу обезбјеђења неопходних услова за пословање, остварење пословних циљева, обраћајући пажњу на заштиту од нерационалног трошења, заштиту од злоупотребе или потпуног уништења важних докумената и евиденција, губитака, домаћинског понашања, покушаја преваре. Обраћањем пажње на ефикасно пословање спречава се настанак непотребних трошкова, а смањењем трошкова долази до боље реализације пословних политика и циљева.

Финансијско извјештавање - од интерне контроле се захтијева спречавање непоштовања пословних правила и принципа, у смислу неформирања пословне документације и рачуноводствене евиденције у случају када постоји неки пословни догађај. Затим, приликом продаје морају се фактурисати предмети продаје, у случају насталог потраживања морају се спровести поступци око наплате, и у крајњем случају утуживања, како би се заштитили интереси предузећа, његових власника и повјерилаца. Свакодневном провјером пословања предузећа, финансијско извјештавање добија на значају јер управа има законску и професионалну одговорност да осигура да информације буду припремљене тачно и у складу са рачуноводственим стандардима.

Усклађеност - је захтјев да се пословање усклади са позитивним законима, прописима, стандардима, договореним политикама, постулатима и свим оним обрасцима понашања који те процесе чине легалним и друштвено прихватљивим. Организације имају дужност да поступају према разним законима, укључујући и Закон о предузећима, Закон о порезима, те прописе о заштити природне средине. У случају непоштивања тих закона одговорни људи сnose законску одговорност. Због свега наведеног интерна контрола има задатак свакодневног праћења усклађености пословања.

2.3. Врсте интерних контрола

Интерне контроле у предузећима могу да сврстају у двије групе:

- административне контроле и
- рачуноводствене контроле.

Административне контроле се односе на промоцију пословне успјешности и поштовања политика и процедура прописаних од стране управљачких структура, поштовање статута предузећа, поштовања правилника, поштовање одлука донесених од стране органа управљања у предузећу, поштовње законских права запослених људи у предузећу итд. Ова врста интерне контроле се углавном односи на остварење циљева из области ревизије пословања и ревизије усклађености.

Интерне **рачуноводствене** контроле су својим поступцима и областима дјеловања директно повезане са интерном ревизијом и независном екстерном ревизијом. Та веза се може наћи у чињеници да екстерног ревизора превасходно интересују финансијски извјештаји предузећа, односно њихова поузданост. Области којих се дотиче систем рачуноводствених контрола су заштита средстава и пружање разумног увјерења да су финансијски извјештаји и основне рачуноводствене евиденције поуздане. Врло често се интерне рачуноводствене контроле поистовјећују са интерном финансијском контролом, при чему је врло занимљива дефиниција која се нашла у Кадбури извјештају:⁴

⁴ преузето из Hayes R, Schilder A, Dassen R, Wallage Ph, Principles of Auditing, An international perspective, McGraw - Hill, London, 1999

Интерна рачуноводствена контрола је комплетан систем контрола, финансијских и других, установљених да пружи разумно увјерење о заштити средстава од неовлашћене употребе или продаје, о вођењу одговарајућих рачуноводствених евиденција и поузданости финансијских информација које се користе унутар предузећа.

Функције интерне рачуноводствене контроле су и да пружи разумна увјеравања да се пословне трансакције обављају у складу са дефинисаном пословном политиком предузећа, односно у складу са прописима донесеним од стране неког вишег органа управљања, да се приликом вршења трансакција поштују Међународни рачуноводствени стандарди, односно различитим правилима како би се створиле могућности што реалнијег приказивања финансијских извјештаја, да приступ постојећим средствима буде дозвољен само у складу са утврђеним правилима и прописима утврђеним од стране управе.

Са **временског** аспекта интерна контрола може бити: претходна, текућа и накнадна. Претходна, да би се већ на старту избјегле одређене неправилности (одређује начин вршења контроле, технике, стандарде, процедуре,...). Текућа, јер само брза и ефикасна детекција грешака може водити повољном исходу. И накнадна, да би се провјерио квалитет аупута.

Интерна контрола са аспекта **улоге у пословном процесу** може бити: детектујућа, корективна или превентивна. Детектујућа има задатак да уочи неправилности. Корективна контрола има улогу предузимања корективних акција према уоченим неправилностима. Превентивна контрола треба да дјелује у правцу спречавања неправилности.

3. КОМПОНЕНТЕ ИНТЕРНЕ КОНТРОЛЕ

Интерна контрола је систем који се састоји из више компоненти, прецизније класични модел система интерних контрола има пет компоненти:

- контролно окружење,
- процјена ризика,
- контролне активности,
- информација и комуникација,
- надгледање и праћење (мониторинг).

Контролно окружење ствара имиџ, дисциплину и структуру у предузећу. Фактори контролног окружења укључују: интегритет, етичке вриједности, компетентност запослених, управљачку филозофију и пословни стил, развој људских ресурса, одговорност и ауторитет унутар предузећа.

Процјена ризика је врло битан сегмент интерне контроле, јер свако предузеће се суочава са великим бројем спољашњих и унутрашњих ризика који правовремено требају бити уочени и процијењени.

Контролне активности су процедуре и правила који обезбјеђују извршење одлука менаџмента.

Информације и комуникације су битан елеменат у процесу контроле. Правовремена идентификација информација и адекватна комуникација омогућавају одговорно понашање запослених. Информациони системи креирају финансијске, пословне и сличне информације и извјештаје на основу којих је могуће водити и контролисати активности у предузећу. Овдје је ријеч не само о унутрашње генерисаним подацима већ и о информацијама из спољашњег окружења, неопходним у процесу оптималног одлучивања. Комуникације треба да буду широких размјера, усмјерене у свим правцима и ка свим нивоима организационе структуре. Комуникација са спољним окружењем је такође битна.

Мониторинг обезбјеђује перманентно одржавање квалитета извођења система интерне контроле.

4. ОРГАНИЗОВАЊЕ ИНТЕРНИХ КОНТРОЛА У ЈПШ

Полазећи од специфичне дјелатности ЈПШ, прије свега потребе да се шумама газдује у складу са законским прописима (заштита и обнављање шума), и не доводећи у питање претходно елаборирани концепт интерне контроле као система са његових пет компонената, у ЈПШ Републике Српске је формирана посебна служба интерне контроле. Наше је мишљење да овакво рјешење може обезбиједити већу ефикасност кључних контролних активности за ово предузеће. Међутим за успјех интерних контрола као система, потребно је запоставити и остале поменуте компоненте овог система, те обезбиједити да систем интерних контрола прожима укупно пословање ЈПШ, а да у провођењу контролних активности, у складу са природом и карактером посла који обављају, учествују сви запослени.

Служба интерне контроле дјелује првенствено превентивно, откривајући и указујући на појаве, узроке и околности које могу довести до негативног и неправилног рада појединаца, органа, служби и организационих јединица у оквиру предузећа.

Служба интерне контроле ради искључиво на основу закона, статута, правилника и других општих аката предузећа. Служба интерне контроле такође је дужна да поступа по одлукама, смјерницама, закључцима и налозима органа управљања, односно директора предузећа, донијетим у складу са законом и општим актима предузећа.

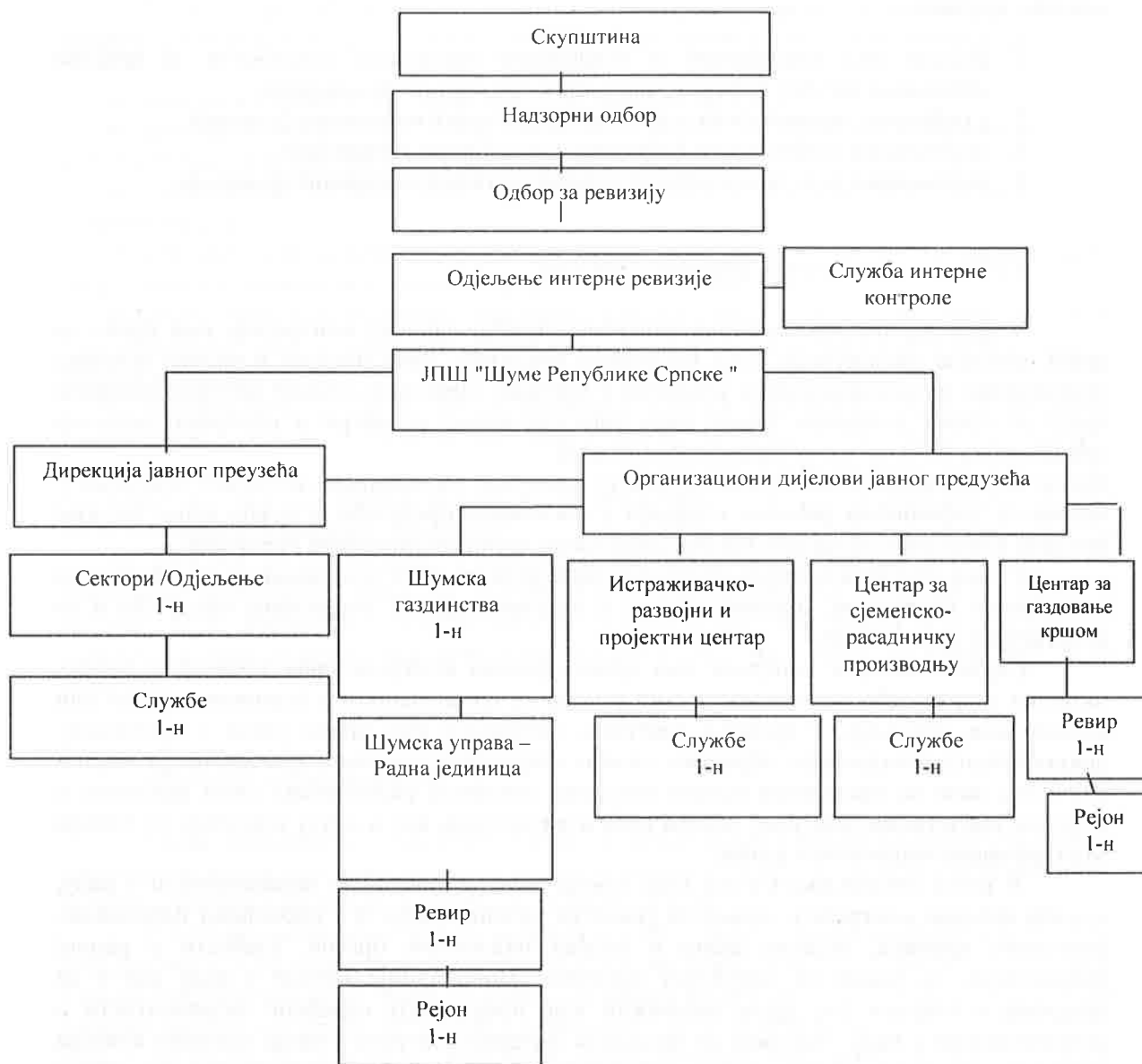
Служба интерне контроле за свој рад непосредно одговара директору предузећа. Служба интерне контроле је обавезна да директору предузећа подноси периодичне (тримјесечне, шестомјесечне и годишње) извјештаје о свом раду и запажањима. По потреби, на захтјев директора предузећа, служба интерне контроле ће подносити и ванредне извјештаје о извршењу задатака, односно о констатованом стању.

4.1 Организација службе интерне контроле

Служба интерне контроле је самостална организациона цјелина у оквиру Дирекције предузећа ЈПШ "Шуме Републике Српске" а.д. Соколац, под непосредним надзором директора. Службом руководи лице које испуњава услове за рад на пословима интерне контроле одређене Правилником о организацији и систематизацији радних мјеста са значајним радним искуством у области шумарства, а именује га и разрјешава директор предузећа. Руководилац службе интерне контроле организује рад ове службе и одговоран је за њен рад директору предузећа.

Послове интерне контроле могу вршити лица са одговарајућом стручном спремом и радним искуством одређен Правилником о организацији и систематизацији радних мјеста који морају имати и вишегодишње искуство рада у шумарству са посједовањем свих стручних, моралних и других квалитета за вршење послова и радних задатака стручне контроле у предузећу. На пословима и радним задацима стручне контроле не може радити лице које је осуђивано за кривично дјело, којем је радни однос у другом предузећу преостао због слабог рада проузрокованог његовом кривицом, коме је судском одлуком забрањено обављање одређених послова и који је дисциплински кажњаван једном од казни предвиђених Правилником о дисциплинској и материјалној одговорности радника.

Модел инкорпорирања интерне контроле и ревизије ЈПШ „Шуме РС“:



4.2 Циљеви и задаци интерне контроле

Систем интерних контрола који своју имплементацију и реализацију остварује преко службе интерне контроле, има своје циљеве, а то су:

1. ефикасност и успјешност обављања пословних активности,
2. благовременост и потпуност информација.

Циљеви пословних активности за интерне контроле односе се на ефикасност и успјешност Јавног предузећа шумарства „Шуме Републике Српске“ у коришћењу свих ресурса и њиховог трансформисања учинака. У складу са овим аспектом, веома битно је да сви запослени у предузећу за вријеме обављања текућег рада остварују ове циљеве, који су дефинисани као пословни оперативни циљеви.

Информациони циљеви интерне контроле односе се на припрему благовремених и квалитетних извјештаја о пословању сваке функције предузећа.

Систем интерних контрола као значајан инструмент за реализацију пословне политике предузећа и подршке менаџменту у његовој успјешности, има дефинисане следеће задатке:

1. Надзор над пословањем и извршењем пословних активности за вријеме обављања текућег процеса рада у свим пословним функцијама,
2. утврђивање правилности у пословању основних пословних функција,
3. оцјењивање успјешности извршавања пословних активности,
4. оцјењивање усаглашености пословања основних пословних функција.

4.3 Права и дужности интерне контроле

У вршењу послова интерне контроле служба, односно контролор, има право да врши прегледе цјелокупног рада, пословања предузећа, свих послова и радних задатака појединачно и организационих јединица у цјелини. Прегледи службе интерне контроле врше се према усвојеном плану рада који претходно разматра и одобрава директор предузећа на почетку сваке календарске године.

Основ за доношење Плана рада службе су политике унутрашњих-интерних контрола у којима су дефинисана ризична подручја у пословању предузећа. Служба врши послове интерне контроле и по налогу органа управљања, односно директора предузећа.

У току прегледа интерне контроле утврђује се да ли се пословање врши у складу са позитивним прописима, општим актима и одлукама органа управљања предузећа и то констатује у свом налазу.

Служба интерне контроле има право вршења контроле свих послова и радних задатака у предузећу независно од тога у којој се организационој јединици, погону или служби они обављају. У вршењу контроле, контролор има право увида у цјелокупну документацију (евиденције, обрачуни, налази, извјештаји, пословни аранжмани, уговори и слично) у вези са предметом његове контроле, контролу располагања свим основним и обртним средствима, контролу залиха робе и материјала, као и другу контролу од значаја за утврђивање чињеничног стања.

У циљу отклањања узрока који доводе или су довели до незаконитости у раду, служба интерне контроле је дужна да укаже на уочене пропусте у провођењу позитивних законских прописа, општих аката и одлука надлежних органа, слабости у радној дисциплини, да укаже на могућност примјене рационалније методе у раду као и да проучава и открива све друге околности које проузрокују одређене незаконитости и неправилности у раду. Уколико се приликом интерне контроле утврди значајна повреда законских прописа, општих аката, актуелних упутстава или налога за рад од стране предузећа, контрола је дужна да директору предузећа предложи забрану таквог рада.

4.4 Врсте интерне контроле

Контрола извршења послова и радних задатака које обављају појединци, службе или организационе јединице унутар ЈПШ, може бити *редовна или ванредна*, односно може бити комплексна или дјелимична. Редовна и ванредна контрола врше се путем избора појединих карактеристичних дијелова пословања, (ризичних подручја пословања) докумената, евиденција и осталих чињеница које су од значаја за контролу или путем детаљног прегледа свих вриједности, докумената, евиденција и осталих елемената пословања.

Редовна контрола врши се по годишњем оперативном плану рада службе, а ванредна контрола се врши, по правилу на основу одређених иницијатива о појавама и проблемима у одређеним дијеловима пословања или на захтјев директора предузећа, органа управљања, односно другог овлашћеног лица или органа.

4.5 Начела интерне контроле

У циљу обезбјеђења трајне и ефикасне контроле рада и пословања у предузећу, служба интерне контроле у свом раду мора да се придржава следећих основних начела:

- а) законитост, односно потпуна примјена важећих прописа,
- б) заштита интереса ЈПШ "Шуме Републике Српске" а.д. Соколац, у цјелини шумског газдинства као и ширег друштвеног интереса,
- в) материјалне истине, што значи да се налази службе могу доказивати и документовати,
- г) континуитета контроле, тј. да се свако наредно редовно контролисање мора надовезати и отпочињати од мјеста гдје је завршено претходно,
- д) објективност у поступку контроле, односно на контролу не смије да утичу заинтересована лица, службе или органи нити сам контролор може бити заинтересован за крајњи исход контроле,
- ђ) изненадност, тј. да се не би прикрили трагови евентуално ранијих пропуста, злоупотреба, грешака у раду и пословању, контрола мора бити изненадна, односно ненајављена,
- е) истовременост контроле повезаних послова, чиме се омогућује сагледавање цјелине ради доношења правилних закључака,
- ж) сарадња са радницима, службама и органима организационе јединице чије се пословање контролише, како би унутрашња контрола стварно била превентивног и инструктивног карактера, а посебно кад до грешака и пропуста долази услед недовољне стручности или непознавања конкретне проблематике од стране радника који исту обављају.

4.6 Начин извјештавања

Своја запажања и приједлоге у вези са радом и пословањем шумског газдинства као цјелине, као и појединих његових организационих јединица и служби, служба интерне контроле износи у својим редовним извјештајима о раду.

У случају откривања мањих неправилности у раду, служба интерне контроле ће непосредно од радника, односно његовог руководиоца, тражити њихово отклањање. Овакве појаве и предлоге мјера ће навести у својим редовним извјештајима. Ако служба интерне контроле открије да се ради о кривичном дјелу, привредном преступу, прекршају или повреди радне дужности, поднијеће одмах писмени извјештај надлежном органу предузећа са приједлогом мјера које треба предузети да би се спријечиле негативне последице откривене радње или поступка.

Уз извјештај служба интерне контроле ће приложити све доказе о дјелу и извршиоцу које је успјела да обезбиједи. Ако не постоји могућност да се докази приложе уз извјештај, служба интерне контроле је дужна да предузме одговарајуће мјере да се докази и трагови дјела не униште или не уклоне. У извјештају се мора констатовати које су мјере предузете и указати на доказ.

О свом раду и резултатима свога рада служба интерне контроле води:

1. евиденцију о свакој извршеној контроли.
2. евиденцију о спровођењу мјера које је предложила.

Служба интерне контроле може водити и другу евиденцију из свог дјелокруга рада.

4.7 Дјелокруг рада службе интерне контроле

Служба интерне контроле извршава своје задатке свеобухватним праћењем и контролом правилног и законитог рада и пословања сваког радника, службе, организационе јединице и газдинства, односно предузећа као цјелине при чему нарочито контролише:

- спровођење одредаба Закона о шумама, Закона о ловству, других закона, прописа и одлука надлежних органа који се односе на Јавно предузеће шумарства, односно на шумарство као дјелатност;
- спровођење шумско-привредних основа, годишњих планова газдовања, пројеката за извођење и прегледа пословних књига и остале документације чији преглед је потребан ради контроле примјене прописа и мјера који се односе на шумарство;
- примјену и спровођење стандарда из области шумарства;
- техничку припрему рада (прикупљање података на терену за израду пројеката за извођење радова у шумарству, израда тих пројеката) и реализације тих пројеката (процес рада, готови производи) и то по дјелатностима шумарске производње у ужем смислу (узгој, заштита, искоришћавање и друго) и организационим цјелинама предузећа,
- контролу квалитета производа шумарства у односу на захтјеве текућег рада, стандардизацију, квалитет дозначене дрвне масе за сјечу и предвиђених толеранција одступања;
- извршење шумско-узгојних радова и радова на заштити шума (утврђивање здравственог стања и мјера за сузбијање биљних болести и штеточина, заштита шума од пожара, непосредно чување шума и друго);
- стање залиха готових производа и друге робе;
- промет роба и услуга организационих цјелина предузећа;
- остале послове и квалитет њиховог обављања;
- финансијско пословање организационих цјелина предузећа, правичност и оправданост свих новчаних исплата, насталих материјалних трошкова, извршених набавки и продаје робе, извршених услуга, руковођење новчаним вриједностима и другом робом, уредности измирења обавеза, распоређивање плате и сл;
- тачност и квалитет периодичних обрачуна и завршних рачуна;
- тачност и исправност извјештаја и информација који се достављају у дирекцију предузећа и органима управљања;
- правилност рада на попису (инвентура) ;
- све остале послове са аспекта материјално-финансијског пословања, квалитета рада и правилност пословања у цјелини.

5. ОГРАНИЧЕЊА У ИМПЛЕМЕНТАЦИЈИ ИНТЕРНЕ КОНТРОЛЕ

При развоју и успостављању интерне контроле могуће су многе препреке и сметње. На успостављање и развој интерне контроле утичу многобројни екстерни и интерни фактори. За успостављање интерних контрола важно је мишљење и став менаџмента о циљу и сврси интерних контрола. Способност је менаџмента да пронађе оптимално организационо рјешење за успостављање интерних контрола које ће осигурати ефективност тих система и могућност њиховог раста и развоја према промјенама у самој организацији. У том смислу истакнути су ризици окружења за развој интерних контрола.

Главни ризици за окружење интерне контроле су:⁵

- Недовољан интегритет менаџмента и слабе етичке вриједности;
- Неадекватни захтјеви менаџмента за професионале компетенције особља - и неприкладне додјеле ауторитета и одговорности;

⁵ Према R. Allen, D. Tommasi: Managing Public Expenditure, OECD, Sigma Programme, 2001

- Недовољан надзор од стране менаџмента;
- Недовољне управљачке политике у превентивном надзору и спречавању нелегалних дјелатности.

Посљедице које има тако слабо окружење интерних контрола су:⁶

- интерне контроле се примјењују другачије него што је планирано и требало;
- извјештавање које наводи на погрешно мишљење;
- финансијски губици;
- губици повјерења јавности;
- пораст ризика од превара и корупције.

Проблем неадекватног окружења за развој интерних контрола посебно је наглашен у јавном сектору. Транспарентност рада и одговорност јавног менаџмента значи да он мора одговарати за извршење програма и активности до нивоа овлаштења која су му дана, тј. по нивоима појединачне одговорности. Јасно разграничење овлаштења и одговорности је нужно за успостављање ефикасних система интерних контрола. Јачање административних капацитета у смислу одређивања управних надлежности, разграничења и систематизације послова и задатака предуслов је за успостављање система интерних контрола. Управо се у том подручју препознају највећа ограничења увођењу интерне контроле у јавном сектору.

При увођењу интерне контроле појављују се ризици од чијег препознавања и минимизирања зависи успјешност провођења интерне контроле.

Главни ризици поступака провођења интерне контроле су⁷:

- уплитање управе, надлежних органа, појединаца;
- договор између више особа;
- изостанци с посла што резултира непровођењем поступака;
- особље без знања и вјештина за провођење поступака ;
- неразумијевање поступака интерне контроле;
- неразумијевање важности поступака интерне контроле.

Интерна контрола захтијева строго контролно окружење и чврст оквир процедура и поступака. За стварање позитивног окружења за развој интерних контрола важан је однос менаџмента и начин вођења послова од стране менаџмента, додјеливање одговорности и надлежности, те провјера провођења одговорности и надлежности. Важно је створити отворено окружење које ће подстаћи запослене да се понашају проактивно и да укажу на пропусте у процедурама и неправилности. Успостављени систем треба бити праведан, на пропорционалној основи (једнак према свима), правовремен и ефикасан. Систем интерних контрола не смије постати сам себи сврхе.

Да би се избјегле наведене посљедице непостојања или недовољне ефикасности интерних контрола потребно је развити код особља вјештине, знања, спремност и добру вољу да прихвати и развије интерне контроле. У том смислу потребно је слједеће:⁸

- јасне инструкције и прикладна едукација особља у погледу циља, политика и правила пословања предузећа;
- недвосмислено дефинисана одговорност особља и појединачно делегиране одговорности;
- јасно разграничене одговорности особља укљученог у финансијске трансакције или управљање имовином, посебно уговарање;

⁶ Према R.Allen, D.Tommasi: *Managing Public Expenditure*, цит. дјело

⁷ В.Вашичек: Предмет интерног надзора буџетских корисника, III Савјетовање интерна ревизија и контрола, ХЗРФД и Секција интерних ревизора, Загреб-Опатија, 2000.

⁸ Према R.Allen, D.Tommasi: *Managing Public Expenditure*, цит. дјело.

- развој културе "отвореног дијалога" између особља свих нивоа да упозоравају на неусклађености и незаконитости;
- инсистирање код особља свих нивоа да савјесно примијени све значајне инструкције.

Стварање организационих претпоставки за увођење система интерне контроле подразумијева:⁹

- Примјену властитог система интерних контрола који одговара организационој структури;
- Успостављање организационе структуре – постизање максималне ефикасности, избегавање дуплицирања, добра интерна комуникација;
- Разграничавање дужности - раздвајање активности које у себи укључују ризик преваре и грешке (да иста особа уноси податке, врши исплате, провјерава трансакције)
- пожељно је свако подручје контрола посебно надгледати, смањити могућност неусклађености подручја рада и временске динамике провођења контрола;
- Прецизирање овлаштења и одговорности – поштовање политике управе, извршавање заданих активности, прецизно дефинисање одобрења, документовање овлаштења и одговорности;
- Дефинисање (прецизно одређење) контролних поступака за сваког појединца, на сваком нивоу, у свим подручјима контрола;
- Успостављање система заштите имовине - успоставити јасну контролу кориштења имовине и одговорност особа за располагање истом - ограничити приступ имовини, али и системима евиденције имовине;
- Омогућавање контрола над радом управе;
- Омогућавање суперконтроле – контролу интерне контроле – провјера да ли се извршавају интерне контроле, идентификација слабости у систему, извјештавање о томе.¹⁰

Ограничавајући фактори у процесу интерне контроле су:

1. Процјена - ефективност интерне контроле може бити угрожена људском субјективношћу и процјеном
2. " Пад " интерне контроле. И најбоље креирана интерна контрола може доживјети свој крах или због људске грешке (неразумијевање процедуре или направљене грешке) или услед комплексности информационог система
3. Прекорачења овлаштења - руководиоци на високом положају могу искористити своја овлашћења и заобићи процедуре интерне контроле због личне користи
4. " Фризирање " података како не би били идентификовани у процесу интерне контроле као неправилни.

Циљеви интерне контроле су пожељни резултати или услови за специфично подручје. Разлози за неимплементацију интерне контроле или пак њену слабу улогу у процесу управљања су следећи: недовољан број квалификованих кадрова, превелики трошкови, превелико повјерење према запосленима. На жалост, сва три набројана елемента су управо главни и најчешћи проблеми код појаве одређених неправилности у пословању, које могу довести у питање бонитет, па и опстанак предузећа. Недовољан број запослених не може бити оправдање из разлога што је једна особа најчешће довољна у једном одјељењу као контролор. Потенцирање трошкова губи свој значај кад се узму у обзир трошкови потенцијалне грешке или проневјере. Када је у питању повјерење према запосленима, најчешће се покаже да се управо запослени са највише повјерења упуштају у малверзације и преваре.

⁹ В.Вашичек: Предмет интерног надзора буџетних корисника, оп.цит.

¹⁰ То је уосталом једна од функција интерне ревизије

Савремени начин пословања подразумева децентрализацију пословања, па се и интерна контрола треба прилагодити таквој структури организације. Такав став нарочито је актуелан када се узму у обзир карактеристике савремене контроле квалитета и савремених метода менаџмента: организације пројектног типа, рад у тимовима, интеграције и овлаштења широког спектра, перманентних побољшања и сл.

Постоје три основна модела менаџмент контроле:¹¹

1. **Реактивни модел** - укључује традиционални приступ и настаје као реакција на проблем, а спора реакција је главна његова карактеристика.
2. **Проактивни модел** - спречава поновну појаву проблема, накнадном идентификацијом ризика и накнадном појачаном контролом приоритета. Слабост овог приступа је што би сви потенцијални проблеми требали бити унапријед идентификовани, којима се најчешће и не придаје велики значај јер су " само потенцијални ".
3. **Коактивни модел** у први план ставља контролу процеса, али не занемарујући утицај људи, децентрализацију овлаштења, што у ствари и јесте правилно схватање контроле.

Руководиоци у самом врху предузећа нису директно укључени у саме процесе, па стога немају улогу у ефективної контроли. Резултат тога су строго формулисане директиве, активности мониторинга и механизми награђивања/кажњавања. Управни одбор је прави примјер за то. Запослени у процесу без овлаштења само извршавају наредбе и одговорни су само за свој рад. У коактивном моделу имамо људе са овлаштењем укључене у процес, што доприноси већој мотивацији и посвећености заједничким циљевима, синергији, повјерењу и самопоуздању. Коактивна контрола је више функционалан систем интерне контроле, наметнута менаџмент контрола, са аспектима посвећености, функционалне одговорности и прожетом кроз све сегменте организације. Овај модел показује да менаџмент може успјешније управљати, ако своја овлаштења подијели са запосленима. Базирано на емпирији, да је најнефективнија врста контроле превентивна и да је основна превентивна контрола посвећеност заједничкој визији, будућим напорима ефективне контроле, фокусираће нас на оне који би требало да прате процедуре (Тонгрен, 1995).¹²

Дакле, систем интерне контроле по коактивном моделу треба да обезбиједи:

- да се остваре циљеви и задаци предузећа;
- спречавање од расипања средстава предузећа и очување имовине;
- унапређење тачности и поузданости књиговодствених и оперативних података;
- спровођење активности у складу са пословном политиком предузећа;
- помоћ у ефективном и ефикасном управљању и
- оцјену пословне ефикасности.¹³

Систем интерне контроле је више него неопходан и он обезбјеђује остварење циљева, осигурање имовине и средстава и сигурну помоћ у ефективном и ефикасном управљању. Преваре, проневијере и грешке су најчешће у окружењу без интерне контроле.

¹¹ www.ams.vt.edu/control1.html

¹² преузето из В.Вашичек: Предмет интерног надзора буџетких корисника, цитирано дјело

¹³ дјелимично преузето од Проф. др Славољуб Мартић " Контрола и ревизија ", Економски факултет Београд,

5. ЗАКЉУЧАК

Интерна контрола у шумарству је процес који проводи зправа предузећа и остало особље које се налази у ЈПШ „Шуме Републике Српске“, а има за циљ да пружи разумно увјерење у погледу постизања циљева у сљедећим категоријама: ефикасност и успјешност пословања, поузданост финансијског извјештавања, сагласност са постојећим законима и заштита имовине. Систем интерне контроле је уткан у све пословне активности предузећа и његово постојање је уско везано за обављање пословне дјелатности. Разлог због кога предузеће успоставља систем интерне контроле (који се састоји од много специфичних политика и поступака у функцији постизања циљева управе) је да он помогне ЈПШ да постигне зацртане циљеве пословања и профитабилности и да спријечи настанак губитка средстава због проневијере или коришћењем неког другог начина. Интерна контрола може такође помоћи да се осигура поуздано финансијско извјештавање и сагласност са законима и прописима.

Интерна контрола у шумарству је врло специфична и у многим компонентама различита од интерних контрола у другим гранама и областима пословања. Због свега наведеног управа треба да обезбиди руковођење, давање смјерница и надгледање. Интерна контрола треба да буде имплицитан или експлицитан дио описа посла сваког запосленог у ЈПШ. Активности на успостављању и развоју система интерних контрола треба да буду усмјерене на остварење дугорочних и краткорочних циљева предузећа.

Менаџмент ЈПШ је све више свјестан чињенице о неопходности увођења интерне контроле у Јавно предузеће шумарства, јер се њеном савјетодавном улогом повећава степен ефикасности и ефективности управљања. Свеобухватност интерне контроле је њена веома битна особина. Интерна контрола не само да контролише све функције у предузећу, већ перманентно артикулише све потребе и дешавања у спољном окружењу. Због свог објективног и независног рада, остварује плодносу везу са екстерним ревизорима и тиме утиче на учесталост и дужину ревизије, те може утицати на ниво накнаде која се плаћа интерној ревизији. Овај сегмент је веома битан, с обзиром на чињеницу да је ЈПШ било предмет екстерне ревизије како Главне службе за ревизију Републике Српске, тако и екстерне ревизије ОХР-а, које су том приликом пронашле низ неправилности у раду појединих организационих дијелова ЈПШ, и које би вјероватно биле отклоњене да је постојала адекватна интерна контрола и интерна ревизија у ЈПШ.

Интерна контрола експлицитно постаје један од кључних ресурса топ менаџмента ЈПШ. Овај степен на скали важности добила је демонстрирајући квалитет и квалификованост у асистенцијама менаџменту у идентификовању ризичних подручја и обезбјеђењу ефективности контролне структуре. Проблеми са којима се сусретало Јавно предузеће шумарства у претходном периоду указали су на потребу имплементације интерне контроле у предузећу, као процеса који ће помоћи менаџменту предузећа и свим запосленима да остваре своје циљеве, адекватним и јасним уочавањем ризика, њиховим управљањем у контексту динамичних промјена, и из тог разлога присуство интерне контроле у предузећу је неопходна компонента савременог управљања.

Према томе, у интерној контроли добар план и његова правилна имплементација, довешће до скраћивања самог поступка контроле у Јавном предузећу шумарства. Добро испланиране контроле над критичним подручјима и пословима, добра алокација средстава, кадрова и времена доводе до брзог прилагођавања насталој ситуацији, и адекватног реаговања менаџмента. Имплементација интерне контроле у ЈПШ довешће до раста ефикасности, ефективности и економичности у реализацији пословних циљева ЈПШ. Правац развоја интерне контроле у ЈПШ треба да буде усмјерен ка: промовисању одговарајуће етике и вриједности унутар саме организације ЈПШ, обезбјеђењу ефективног управљања успјешношћу организације и одговорности, ефективном извјештавању о ризицима и контролама одређених подручја организације ЈПШ, ефективној координацији

активности и размјени информација између надзорног одбора, екстерних ревизора, и менаџмента.

Неопходно је урадити много тога да би се интерна контрола на оптималан начин имплементирала у пословни систем Јавног предузећа шумарства. Интерна контрола својом активношћу у многome би требало да помогне менаџменту, да одлуке доноси брзо, ефикасно, ефективно и на основу егзактних показатеља и чињеница, што представља основу савременог и успјешног пословања.

ЛИТЕРАТУРА:

- Андрић, М. (2002) Ревизија рачуноводствених извјештаја, Економски факултет Суботица (162-193)
- Вашичек, В. (2000) Предмет интерног надзора буџетских корисника, III Савјетовање интерна ревизија и контрола, ХЗРФД и Секција интерних ревизора, Загреб-Опатија (50-62)
- Мартић, С. (2000) Контрола и ревизија, Економски факултет Београд, (95-120)
- R.Allen, D.Tommasi (2001): Managing Public Expenditure, OECD, Sigma Programme (260-275)
- Hayes R, Schilder A, Dassen R, Wallage Ph, (1999) Principles of Auditing, An international perspective, McGraw - Hill, London, (207-243)
- www.ams.vt.edu
- Правилник о интерним контролама и интерним контролним поступцима ЈПШ „Шуме Републике Српске“

ПРЕГЛЕДНИ ЧЛАНЦИ

РУРАЛНА ЕКОНОМИЈА И ИНТЕГРАЛНИ РУРАЛНИ РАЗВОЈ (корисна искуства развијених земаља за дефинисање домаће руралне политике)

САЖЕТАК

Због разлике у општој развијености, расположивости пољопривредним ресурсима, производности, распореду и густини становништва у појединим земљама свијета, различити су проблеми активирања и укључивања у тржишну економију депресираних подручја, а то су најчешће рурална подручја. Незаобилазна привредна грана у таквим подручјима је пољопривреда. Развијене земље свијета развиле су пољопривреду, чије карактеристике означавају мултифункционалним.

Системским приступом, презентират ћемо искуства у примјени мултифункционалне пољопривреде, која поред производње хране, обезбјеђује и одређене нетржишне функције, због чега је праћена значајним субвенцијама и као таква омогућила развој других економских активности.

Кључне ријечи: рурална економија, интегрални рурални развој, органска пољопривреда

Увод

Оживљавање руралног простора треба кренути од његовог разумијевања, познавањем његових обиљежја и потенцијала те од уважавања локалних разноликости. Основне друштвено-економске карактеристике региона, локалних заједница и других врста територијалних јединица, раније приказиване у стандардним географским описима стања, данас су добиле нову интерпретацију. Главна привредна активност у сеоским регионима је пољопривреда, како у неразвијеним земљама свијета, тако и у земљама у развоју. Међутим, рурални се развој не може ограничити само на подупирање пољопривредне производње.

У процесу подршке сектору агробизниса главни фокус са *повећања продуктивности* премјестио се на *обезбјеђење бољег квалитета живота*, како за произвођаче тако и за потрошаче. Рурална економија још увијек овиси и наставиће овисити о активностима у сектору агробизниса, мада би нагласак требало ставити на развој других економских активности (туризам и туристичка индустрија, индустрија амбалаже, итд.) које би унаприједиле ниво услуга у руралним заједницама (трговина и разне врсте услуга). У том контексту ЕУ је спремна пружити подршку руралним подручјима.

Изазов је овим радом скренути пажњу на већ успјешно примјенљив концепт развоја руралних подручја, у неким од најразвијенијих земаља свијета.

¹ Mr Edin Ramić. Adresa: Šeher bb. 75406 Osmaci; e-mail: edo.ramic@gmail.com

Рурална економија и интегрални рурални развој

Рурална економија дефинише се као интегрална, територијално заокружена, сеоска привреда коју чини скуп међусобно повезаних привредних дјелатности и других активности. Поред примарне пољопривредне производње ту спада прерађивачка индустрија (најчешће базирана на сировинама пољопривредног поријекла и расположивој локалној радној снази), водопривреда са рибарством, рударство, шумарство, ловство, трговина и друге услуге, туризам, занатство, те бројне активности везане за просторно уређење, организацију становања, коришћење слободног времена, очување здравља људи, образовање и перманентне обуке, очување еколошке равнотеже између човјека и природе која, између осталог, подразумева самоодрживи развој пољопривреде. Логично је да управљање мултисекторално-интегралном руралном економијом захтијева нове приступе у развоју одређених географских подручја.

Концепт интегралног руралног развоја (ИРР), релативно је нова тема у теорији развоја а његово појављивање везује се за земље трећег свијета при тестирању програма развоја реализованих од стране међународних институција.

Наравно, развијене земље су идентификовале све препреке у примјени модела развоја, те су последњих деценија 20. вијека обилато користиле резултате тестираних пројеката, прилагодили их властитим ситуацијама, те најчешће тако дефинисале властите аграрне политике. Реформисана аграрна политика постаје затим рурална политика која се односи на комплекс руралне економије.

Схваћено је да аграрна политика није довољна за рјешавање проблема руралних подручја, јер нуди само парцијална рјешења, те као таква може бити само дио руралне политике. Примарна пољопривредна производња има све мањи значај у руралним подручјима у односу на друге дјелатности ових подручја. Укључивањем сељака у нова занимања, примјеном ниско-инпутне технологије, те појавом нових фармера (пензионирани академски образовани грађани), долази до сасвим новог приступа развоју сељачких газдинстава. У руралним подручјима се, дакле, користи и знање а не само радна снага.

Искуства неких развијених земаља у области руралне економије и ИРР

Развијене земље су врло рано схватиле да је концепт интегралног руралног развоја неминовност, те су разрадиле квалитетне програме развоја руралних подручја и активирале иста, уводећи их у савремене токове развијене тржишне економије. Искуства неких земаља, која могу користити при дефинисању босанскохерцеговачке руралне политике приказаћемо у кратким цртама овдје.

САД су провођењем аграрне политике последњих деценија двадесетог вијека, извршиле радикалне заокрете у правцу обједињавања, односно изједначавања, ове политике са политиком руралне економије. У програмима руралног развоја акценат се, поред осталог, ставља на приградску пољопривреду, алтернативне технологије у производњи здраве хране, рекреационе могућности одређених подручја, активирање традиционалног заједништва становништва руралних подручја. Појам модерне пољопривреде, поред производње хране и влакана, укључује и производњу ванпољопривредних инпута, као и прерађивачку индустрију базирану на сировинама пољопривредног поријекла. Оваквим схваћањем развоја чак и у подручјима која су у великој мјери зависна од примарне пољопривредне производње, њена улога у запошљавању је релативно мала. (око 9% укупно запослених). Непољопривредне дјелатности се развијају као потреба одржавања живота на фармама, при чему се за мјешовита фармерска газдинства каже да управо она земљу чине виталном. Захваљујући примјени нових технологија и политика, продуктивност рада је у сталном порасту.

Француска је у склопу бриге о селу основала Међуминистарски одбор за развој села крајем 1970-их година, што је заправо иновирање аграрне политике унутар ЕЗ која почива на утемељеном Фонду за развој руралних подручја. Основни циљеви политике су исправљање недостатака секторске политике која је спутавала развој села а своди се на следеће:

- 1) међусекторска оријентација у развоју руралних подручја,
- 2) уређење простора у циљу заокруживања сељачких имања,
- 3) заустављање напуштања села оне популације која не може да ријеша своје проблеме самим напуштањем руралних подручја,
- 4) дислокација мање прљаве индустрије, као нпр електронике.

Као главни изазов руралне привреде налази се разноврсност дјелатности, тако да се јавља потреба школовања младих за нова занимања у циљу стварања локалних берзи рада. Задруга добија изузетно значајно мјесто у ширењу алтернативних технологија преко властитих служби, а нарочита пажња се посвећује професионалном менаџменту.

Швајцарска основна политика развоја руралних подручја је напуштање секторског приступа за рачун регионалног, а основни циљ ове политике је просторно уређење земље, нарочито брдско-планинских подручја. Овако осмишљена и флексибилна политика руралних зона константно има три основне функције:

- 1) производња хране,
- 2) организација слободног времена (одмор и рекреација),
- 3) очување, односно побољшање еколошке равнотеже.

За овако дефинисане циљеве, утемељена је и стратегија која почива на добро постављеној законској регулативи, нарочито у подручју потицаја пољопривредницима и кредитирању инфраструктуре.

Због забринутости грађана за властито здравље, потицајима органским пољопривредницима, деведесетих година двадесетог вијека интензивирана је производња хране по принципима органске пољопривреде. Унаточ чињеници да има веома мало обрадиве земље, Швајцарска главнину својих потреба задовољава домаћом производњом, а годишња продуктивност једнака је, или чак и већа, него у другим земљама ЕУ.

Аустрија. Почети органске пољопривреде настали су у аустријској покрајини Корушкој 1927. и 1935.г. Права експанзија овог начина пољопривредне производње услиједила је тек од 1980-их година, понајвише захваљујући интересу, а потом и интервенцији саме државе.

Највећа је концентрација органски усмјерених газдинстава у покрајинама у којима је традиционално сточарство главна пољопривредна дјелатност, с превлашћу пашњачких површина: Тирол, Салзбург и Штајерска. Показало се да се газдинства пашњачког типа или мјешовита, али с високим удјелом пашњачких површина, лакше преусмјеравају у органска (Вогл, Хесс, 1998).

Развоју и активирању руралних подручја помогла је међурегионална сарадња и међусекторска оријентација у развоју депресираних подручја.

Њемачка је један од највећих европских извозника пољопривредних производа иако се последњих година и у овој земљи као и већини европских земаља смањује интерес за пољопривреду. Највећи дио прехранбених производа извози се у земље ЕУ, ЕФТЕ и транзицијске земље источне европе. Пољопривредно земљиште обухвата 43% од укупног земљишта, или 17,26 милиона ха. Више од половине газдинстава мјешовитог су типа, што значи да чланови породице остварују и дио прихода изван пољопривреде.

Просјечна величина њемачких газдинстава с органском производњом је 42,86 ха, но она су битно мања у западном дијелу регије, од само 16 ха (Баден–Виртемберг) до 58 ха (покрајина СлезвингХолстеин), односно у источном дијелу гдје су посједи и више од 200 ха (Бранденбург). Разлог такве разлике лежи у постојању великих социјалистичких пољопривредних посједа, задружних имања која су се након пада комунизма и уједињења Њемачке давала у закуп или продавала у великим јединицама. Тржиште органским пољопривредним производима слабије је развијено него у сусједним земљама.

Шпанија је слично нама имала оскудна знања о приступу развоја руралне економије, недостајао је и институционални и законски оквир који ангажује локалне власти, многа подручја су изолована због неразвијене инфраструктуре а у ванпољопривредном сектору је огроман број незапослених. Дефинисани правци развоја руралних подручја предвидјели су: могућност давања паркова под закуп уз могућност откупа, партнерска улагања, подршку локалним иницијативама преко локалне самоуправе, задруга, синдиката, банака, агенција и сл. Предвиђено је и преусмјеравање пореза као извор финансирања одабраних пројеката руралног развоја.

Лихтенштајн, унаточ чињеници да је једна од најмањих европских држава, и да су банкарство и офф схоре твртке главни извор прихода становништва, укључен је у развој руралних подручја, тако да се од почетка 90-их година 20. ст. почела уводити органска пољопривреда. Унаточ чињеници да на нивоу државе не постоји институција директно задужена за провођење инспекције и надзора, произвођачи су се путем удружења самоорганизирали у надзор, прераду и трговину органски произведене хране.

Стратешке смјернице за рурални развој ЕУ

Стратешке се смјернице односе на шест подручја:

1. Повећање конкурентности пољопривреде и шумарства,
2. унапређење околиша и природе,
3. унапређење квалитета живота у руралним подручјима и потицање диверзификације,
4. изградња локалних способности за запошљавање и диверзификацију,
5. транспонирање приоритета у програме,
6. комплементарност различитих инструмената заједнице.

За сваки скуп приоритета предложена су кључна подручја дјеловања, која подразумијевају идентифицирање подручја у којим подршка ЕУ ствара највећу додану вриједност на нивоу ЕУ те њихово повезивање с главним приоритетима (зацртаним у агенди из Лисабона и Гетеборга).

Надаље, осигурава се усклађеност с другим политикама ЕУ, посебно кохезијском и заштитом околине, те прати примјена нове, тржишно оријентисане заједничке пољопривредне политике и реструктурирање које ће она изискивати у старим и новим чланицама.

Политика руралног развоја, након реформе заједничке пољопривредне политике којом се у пољопривреду уносе тржишни елементи, постаје све важнија. Надаље, како рурална подручја чине око 90% територија проширене ЕУ, њихов је развој важан за испуњавање циљева Лисабонске стратегије (раст и стварање нових радних мјеста) те за омогућавање одрживости у складу с циљевима из Гетеборга.

Закључак

Данас пољопривреда има значајну улогу у руралном развоју, али не пољопривреда као само производна дјелатност, него одржива, ефикасна и еколошки прихватљива.

Одбачене су традиционалне аграрне политике, те је данас у развијеном свијету пољопривреда као дио привредне цјелине, територијално заокружена у скуп међусобно повезаних привредних дјелатности и других активности, које се дефинишу као рурална економија.

Пољопривредни приходи су само једна компонента укупних прихода многих пољопривредних домаћинстава, и постоји тренд смањења тих прихода.

Развојне стратегије ЕУ усмјерене су на квалитет живота, очување природних ресурса, уравнотежена тржишта и одрживи развој.

Не постоји универзални рецепт који се може примијенити у развоју руралних подручја, али нема ништа практичније од добре теорије развоја.

У оквиру система тржишне економије, потребно је искористити огромне потенцијале руралних подручја као фактор успјешнијег савладавања процеса трансформације земље.

Литература:

1. Бабовић, Ј. и др, Агробизнис у еколошкој производњи хране, Научни институт за ратарство и повртарство Нови Сад, Нови Сад 2005. године
2. Церовић, Б. Економика транзиције, Економски факултет Београд, Београд 2004.
3. Ћерић, Б. Теорија и политика привредног развоја, Савремена администрација, Београд 1997.
4. Група аутора, Енциклопедија – Животна средина и одрживи развој, Завод за уџбенике и наставна средства С.Сарајево, Издавачко предузеће Ецолибри Београд, Београд 2003.
5. Лукић, Р. Основе обрачуна и анализе трошкова у пољопривредном предузећу, Центар за издавачку дјелатност Економског факултета у Београду, Београд 2006.
6. Пејановић, Р, Тица, Н. Транзиција и агропривреда, Пољопривредни факултет Нови Сад – Департман за економику пољопривреде и социологију села, Нови Сад 2005.
7. Средојевић, Ј. З, Економски проблеми еколошке пољопривреде, Пољопривредни факултет, Београд-Земун, Београд 2002. године, стр. 74
8. Васиљевић, З. Економска ефективност инвестиција у пољопривреди, Задужбина Андрејевић, Београд 1998.
9. Вучинић, М, Пешић В, Еколошки аспекти одрживе пољопривреде, Институт за истраживања у пољопривреди Србија, Београд 2001. године
10. Закић, З. Аграрна економија, Економски факултет у Београду, Београд 2001.

ОСТВАРЕЊА, ПРОБЛЕМИ И МОГУЋНОСТИ РАЗВОЈА ИНДУСТРИЈЕ У БИХ

Резиме

Индустрија сама по себи има веома битну улогу у развоју привреде и привредног система једне земље, па се из тог разлога пажња скреће на анализу индустрије са посебним нагласком на прерађивачку индустрију.

Индустрија је својим развојем и активностима кроз историју, постала наследник мануфактурне производње, с тим у вези је битно нагласити да индустрија акцентује значај средстава за рад, за разлику од мануфактурне производње која значај придаје радној снази. Последица оваквог развоја догађаја у историјском контексту гледано, може се објаснити брзим технолошким напредком у оквирима индустрије, што је и превагнуло на страну средстава за рад тј. разних машина и уређаја који се користе при производњи одређених готових производа.

Веома је битно обезбедити јачање индустрије, јер би се тим поступком обезбедили прелазак радне снаге из делатности са нижом продуктивношћу рада у индустријску делатност и на тај начин би повећали просечан ниво продуктивности рада у читавој привреди. Управо из разлога што индустријска делатност има највећу продуктивност рада. Наглашавамо, да не мора увек значити да индустрија има највећу продуктивност рада, што се јасно може видети код низа високо развијених земаља.

Ако пођемо од основне и елементарне дефиниције индустрије, рећи ћемо да је индустрија привредна делатност која обухвата производњу минерала и енергије, као и прераду сировина биљног, животињског и минералног порекла.

Кључне речи: индустријска производња, индекси индустријске производње, спољнотрговински дефицит, гринфиелд инвестиције.

1. Преглед стања индустрије у Републици Српској

У оквиру кратког прегледа стања индустрије у РС, покушаћемо да остваримо што реалнији приказ тренутачног стања у индустрији Републике Српске преко детаљних података о индексима индустријске производње, о оствареним приходима и расходима компанија у индустријском сектору, као и о учешћу индустријског сектора у друштвеном бруто производу.

Табела бр.18 Подаци о учешћу индустрије у билансу на дан 30.06.2007, у односу на друге области у (000 КМ)

Област	Бр.суб.	Залихе	Учешће	Укупни приходи	Укупни расходи	Разлика	Учешће
Рударство	21	19.420	1,60%	84.038	75.771	8.267	8,00%
		21.230	1,50%	83.281	80.873	2.408	1,90%
Вађење енергетских сировина	2	1.333	0,10%	6.650	7.596	-946	-0,90%
		1.132	0,10%	5.956	9.060	-3.104	-2,40%
Вађење руде и камена	19	18.087	1,50%	77.389	68.175	9.214	8,90%
		20.098	1,50%	77.325	71.813	5.512	4,30%
Прерађивачка индустрија	511	431.061	35,00%	815.026	857.736	42.710	41,30%
		458.975	33,20%	974.376	987.635	13.259	10,30%
Производња хране	96	81.913	6,70%	213.343	210.450	2.893	2,80%
		84.704	6,10%	263.036	260.028	3.008	2,30%
Производња текстила и тек. пр.	39	9.402	0,80%	28.058	29.896	-1.838	-1,80%
		13.181	1,00%	40.826	43.265	-2.439	-1,90%
Производња коже и кожних пр.	21	4.045	0,30%	24.986	23.311	1.675	1,60%
		5.003	0,40%	23.687	22.834	853	0,70%
Обрада и прерада дрвета	101	32.576	2,60%	67.807	65.777	2.030	2,00%
		32.884	2,40%	89.695	83.924	5.771	4,50%
Производња целулозе	39	25.573	2,10%	55.244	53.874	1.370	1,30%
		23.887	1,70%	65.920	64.902	1.018	0,80%
Произ. нафте и нафтних дерив.	3	37.396	3,00%	33.365	65.804	32.439	31,30%
		39.868	2,90%	30.272	45.485	15.213	11,80%
Производња хемикалија	11	14.070	1,00%	34.091	33.665	426	0,40%
		13.933	1,00%	33.903	33.035	868	0,70%
Произв. и производи од гуме	20	13.167	1,10%	22.503	21.272	1.231	1,20%
		13.546	1,00%	23.654	22.020	1.634	1,30%
Произв. и производи од немет.	25	9.819	0,80%	23.283	20.835	2.448	2,40%
		12.952	0,90%	25.943	25.461	482	0,40%
Произ. метала и метал. произ.	69	103.122	8,40%	210.138	220.668	10.530	10,20%
		112.261	8,10%	235.263	239.950	-4.687	-3,60%
Производња машина и уређаја	15	19.612	1,60%	8.789	10.944	-2.155	-2,10%
		20.181	1,50%	11.325	15.446	-4.121	-3,20%
Произв. елект. и оптичке опр.	31	22.500	1,80%	25.783	29.255	-3.472	-3,40%
		24.221	1,80%	45.001	43.465	1.536	1,20%
Произв. прометних средстава	14	33.343	2,70%	21.772	24.308	-2.536	-2,50%
		35.469	2,60%	21.505	22.775	-1.270	-1,00%
Остала прерађивачка индуст.	27	24.721	2,00%	45.864	47.679	-1.815	-1,80%
		26.886	1,90%	64.345	65.047	-702	-0,50%

Извор: АПИФ, Бања Лука, 2007. година;

У горе презентованој табели можемо пратити промене у залихама, промене прихода и расхода, у периоду од 30.06.2006. године до 30.06.2007. године, као и промене њиховог укупног учешћа у укупном билансу.

На основу табеле бр. 18 врло лако можемо закључити да се индустријска производња, а и сама индустрија Републике Српске, још увек налази у доста незавидном положају што се манифестује кроз следеће чињенице:

- значајан део индустријских привредних субјеката ради са губицима што се може приметити у табели бр.18;
- у готово свим индустријским областима, примећујемо раст залиха 2007. године, у односу на исти овај период 2006. године. Закључак би био да се производи за залихе (слаба реализација производње), што сасвим сигурно није пожељан исход.

У даљем излагању пажњу посвећујемо детаљном прегледу индустријске производње, кроз индексе индустријске производње. У наредној табели је класификација делатности разврстана у подручја: вађење руде и камена (Ц), прерађивачка индустрија (Д), производња и снабдевање електричном енергијом, гасом и водом (Е). Подаци обухватају и резултат активности јединица које се баве индустријском производњом, а налазе се у саставу неиндустријских предузећа.

Треба нагласити да индустријска производња обухвата готову производњу у природном облику, без обзира да ли се тај производ у целини или делимично даље прерађује у предузећу или се као финални производ испоручује изван предузећа. У готову производњу не укључује се недовршена производња, све док у процесу производње не достигне фазу која је у номенклатури исказана као посебан производ са одређеном шифром и називом.

Индекс индустријске производње показује резултате целокупне индустријске делатности. Истовремено, обрачун индекса индустријске производње представља агрегирање великог броја података о појединим производима. Дакле, можемо закључити да индекс индустријске производње показује укупне резултате активности по областима и целе индустрије.

Подаци на којима се заснива следећа табела добијају се на основу месечног извештаја индустрије (ИНД-1) којег подносе предузећа чија је делатност по квалификацији разврстана у подручја: вађење руда и камена, прерађивачка индустрија, производња и снабдевање електричном енергијом, гасом и водом.

Посматрајући табелу бр. 19, можемо закључити следеће: индустријска производња остварена у октобру 2007. године у односу на исти месец прошле године већа је за 3%, док је у односу на просечну месечну производњу у 2006. години већа за 14,4% и у односу на претходни месец текуће године већа је за 4,3%. Напомињем да је индустријска производња остварена у периоду јануар – октобар 2007. године у поређењу са истим периодом прошле године већа за 0,5%. Остварени обим производње у рударству у РС за првих десет месеци ове године мањи је за 2,7% него у истом периоду прошле године. У посматраном периоду у вађењу свих врста угља бележимо пад производње од 19,6%, а експлоатација руда метала мања је за 9,7%. У вађењу осталих руда и камена за десет месеци ове године производња је порасла за 26,3% него у истом периоду прошле године.

Табела бр. 19 Индекси индустријске производње – по областима, октобар 2007

	X 2007 Ø2006	I-X2007 Ø2006	X 2007 IX 2007	X 2007 X 2006	I-X2007 I-X 2006
ИНДУСТРИЈА УКУПНО	114,4	99,7	104,3	103	100,5
(Ц) ВАЂЕЊЕ РУДА И КАМЕНА	111,6	103,7	86,7	72,7	97,3
Вађење каменог и мрког, лигн. и тресета	94	75,8	120,3	63,6	80,4
Вађење руда метала	98	101	77,1	66	90,3
Вађење осталих руда и камена	156,7	125,8	98,2	92,5	126,3
(Д) ПЕРЕЋИВАЧКА ИНДУСТРИЈА	118,8	103,4	106,1	104,9	105
Производња прехранбених производа и пића	104,8	100	99,7	99,6	101,1
Производња дуванских производа	64	72,9	93,2	93,2	85
Производња текстила предива и тканина	212,3	187	87,9	177,2	201,7
Производња коже и предмета од коже и обуће	92,8	81,3	123	124,9	81,3
Прерада и производи од дрвета и плуте	101,3	91,2	102,7	87,3	93,8
Производња кокса и деривата нафте	155,6	110,8	161,8	135,3	115,8
Произ. хемикалија и хемијских производа	151,7	93,5	141,9	106,2	97,3
Производња производа од гуме и пластике	122,2	82,1	115,6	90,5	82,2
Производња основних метала	85,7	83,3	109,6	72,9	79,2
Производња металних производа, осим машина	124,2	108,9	104,3	99,8	112,8
Производња осталих машина и уређаја	145	129,1	80	134,3	134
Производња медици. прецизних и опт. инстру.	112,5	95,6	218	80,8	96,8
Производња моторних возила и приколица	84,2	112,1	83,8	70,8	113,1
Рециклажа	146,4	160,1	100,9	187,3	164,8
(Е) ПРОИЗВОДЊА И СНАБДЕВАЊЕ ЕЛ. ЕНЕРГИЈОМ, ГАСОМ, И ВОДОМ	103,9	89,7	103	105,9	90

Извор: Републички завод за статистику Републике Српске

Да би што боље схватили у каквој се ситуацији тренутно налази индустрија РС, погледаћемо следећи табеларни приказ, у оквиру кога се јасно види покривеност увоза извозом индустријске производње у РС.

Табела бр. 20 Извоз и увоз према класификацији делатности у хиљадама КМ за октобар 2007.

Сектори КД	Извоз			Увоз		
	X 2007	I - X 2007	X 2007 IX 2007	X 2007	I - X 2007	X 2007 IX 2007
Пољопривреда, лов и шумарство	4224	28015	104,6	9411	117442	87,3
Рибарство	649	3745	242,7	131	1101	162,3
Рударство	11513	107760	82,5	904	6660	115,1
Прерађивачка индустрија	131072	1074586	103,2	320932	2564444	117,9
Произ. и снабд. ел. ен., гасом и водом	7138	38497	168,6	1573	9401	192,6
Остале комуна. друш. и личне услу. делат.	182	1508	55,5	1793	6992	
Неразврстано		12				
УКУПНО	154778	1354125	103,3	334744	2706041	117,5

Извор: Републички завод за статистику Републике Српске

Дакле, из табеле бр. 20 закључујемо да је у периоду јануар – октобар 2007. године обим спољнотрговинске размене РС са иностранством износио 4.060.166 хиљада КМ, од чега се на извоз односи 1.354.125 хиљада КМ, а на увоз 2.706.041 хиљада КМ. На основу тога закључујемо да је спољнотрговински дефицит у периоду јануар – октобар 2007. године износио 1.351.916 хиљада КМ, где је покривеност увоза извозом износила 50,0%.

Уколико сада, погледамо само индустрију (рударство, прерађивачка индустрија и производња и снабдевање ел. енергијом, гасом и водом) приметимо да је индустрија у периоду јануар – октобар 2007, остварила извоз у вредности од 1.220.843 хиљада КМ, и увоз од 2.580.505 хиљада КМ. Спољнотрговински дефицит индустрије износио је 1.359.662 хиљада КМ, где је покривеност увоза извозом пала испод 50%. Ситуација би била још много гора да посматрамо само прерађивачку индустрију, јер она бележи негативну спољнотрговинску размену, док рударство и производња и снабдевање електричном енергијом, гасом и водом остварују позитивну спољнотрговинску размену и самим тим поправљају укупну слику о стању у индустрији.

На крају, како бисмо заокружили комплетну слику о стању индустрије у РС, погледаћемо и учешће индустрије у укупном бруто домаћем производу.

Табела бр. 21 Бруто домаћи производ и бруто додата вредност за 2006. годину – текуће цене

Сектори	Бруто додата вредност у хиљ. КМ			Структура у %			Индекс 2006/2005
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	
Пољопривреда, лов и шумарство	726884	795286	883606	17,1	17	16,4	111,1
Рибарство	1593	2132	2389	0	0	0	112,1
Рударство	71321	103841	114958	1,7	2,2	2,1	110,7
Прерађивачка индустрија	322230	365347	451835	7,6	7,8	8,4	123,7
Произ. и снабд. ел. ен., гасом и водом	294821	324907	334992	7	7	6,2	103,1
Грађевинарство	213409	221225	225866	5	4,7	4,2	102,1
Тргов. на мало и велико, оправна мото. возила и предм. за лич. упот.	674834	747281	963670	15,9	16	17,8	129
Хотели и ресторани	192758	195743	272453	4,5	4,2	5	139,2
Саобраћај, складиштење и везе	386322	431025	451205	9,1	9,2	8,3	104,5
Финансијско посредовање	146232	160534	155680	3,4	3,4	2,9	97
Активности у вези с некретностима, изнајмљивање и пословне активности од тога импутирана рента	425828	483140	504726	10	10,4	9,3	104,5
	368737	381675	375236	8,7	8,2	6,9	98,3
Државна управа, одбрана и обавезно социјално осигурање	416491	443879	506343	9,8	9,5	9,4	114,1
Образовање	159081	170773	242647	3,8	3,7	4,5	142,1
Здравствени и социјални рад	165380	174730	204975	3,9	3,7	3,8	117,3
Остале комуналне, друштвене и личне услужне активности	113001	138306	185630	2,7	3	3,4	134,2
ФИСИМ	69280	91184	97594	1,6	2	1,8	107
Укупно по подручјима	4240905	4666965	5403381	100	100	100	115,8
Порези на производе, услуге и увоз минус субвенције	767559	949896	1095411				
Бруто домаћи производ у тржишним ценама	5008464	5616861	6498792				115,7
Становништво - процена средином године	1471529	1479634	1487785				
Бруто домаћи производ по становнику, КМ	3404	3796	4368				

Извор: Републички завод за статистику, Република Српска

Наглашавамо, да је у Републици Српској већ усвојен документ под називом Економска политика за 2008. годину. Овим документом се првенствено жели задржати постојећа макроекономска стабилност и покретање нових инвестиција, као и значајно повећање индустријске производње. Овим документом настојаће се створити повољнији амбијент за привредне субјекте, поједноставити процедуре, увести контрола квалитета и нових техничких стандарда који ће омогућити пласман производа ван граница Српске.

Економска политика Републике Српске за 2008. годину предвиђа раст бруто друштвеног производа од најмање 8,5%, што је више него што планирају земље у окружењу. На овај начин покушава се смањити јаз између нас и земаља ЕУ. У оквиру ове политике предвиђа се и раст индустријске производње по стопи од 12%, што је, мора се признати, значајно повећање за РС. Наравно, да би се то остварило морају се покренути већа индустријска постројења као што је то Рафинерија нафте, и спровести до краја Развојни програм РС који предвиђа 220 милиона КМ јавних инвестиција и око 480 милиона инвестиција у привреду и инфраструктуру.

6.2.2. Преглед стања индустрије у Федерацији Босне и Херцеговине

Да би смо остварили што бољи увид у стање индустрије на територији Федерације БиХ, у даљем излагању обавићемо анализу индекса индустријске производње, видети колико индустрија учествује у укупном извозу и увозу, као и учешће индустрије у друштвеном бруто производу.

Битно је нагласити да велики допринос индустријској производњи у ФБиХ даје Кантон Сарајево. Наиме, у Кантону Сарајево индустријска производња је за десет месеци у 2007. години забележила повећање за 27,2% у односу на исти период прошле године. Кантон Сарајево се може похвалити да поседује двадесет грана прерађивачке индустрије, од којих је чак петнаест остварило раст у производњи.

Индустријска производња у ФБиХ у новембру ове године у односу на просечну месечну производњу из прошле године већа је за 10,6%, а у односу на производњу из истог месеца прошле године за 1,2%. Такође, треба нагласити да је индустријска производња у ФБиХ у новембру ове године у односу на октобар мања за 1,8%.

Табела бр. 22 Индекси индустријске производње према СКД-а за ФБиХ

	<u>2003</u> 2002	<u>2004</u> 2003	<u>2005</u> 2004	<u>2006</u> 2005
Индустрија укупно	104,8	113,2	106,1	107,5
<i>По подручјима СКД</i>				
(Ц) Рударство	104,6	105,8	104,2	102
(Д) Прерађивачка индустрија	105,2	114,5	111,4	109
(Е) Снабдевање електричном енергијом, плином и водом	99,4	114,8	95,8	106,8
<i>По главним индустријским групацијама</i>				
Енергија	101,6	112,2	98,9	107,3
Интермедијарни производи, осим енергије	112,7	104,7	116,6	111,3
Капитални производи	114,2	121,3	106,3	110,6
Трајни производи за широку потрошњу	100,1	121,6	114,5	116,7
Нетрајни производи за широку потрошњу	92,4	122,5	106,5	104,7
Нераспоређено	100,8	107,7	92,9	87,1

Извор: Месечни статистички преглед ФБиХ

Посматрано по подручјима индустријских делатности, у новембру ове године у односу на просечну месечну производњу из прошле године индустријска производња у рударству већа је за 18,9%, у прерађивачкој индустрији већа је за 10,4%, а у подручју снабдевања електричном енергијом, гасом и водом већа је за 6,2%.

Посматрано по главним индустријским групацијама индустријских производа од јануара до новембра 2007. године у односу на исти период прошле године, повећање бележи производња капиталних производа за 39,4%. Индустријска производња трајних производа за широку потрошњу повећана је за 28,7%, нетрајних производа за широку потрошњу за 21,2%, интермедијалних производа, осим енергије, за 8,3%, док је забележено смањење производње енергије за 2,9%.

Дакле, приметно је да Федерација БиХ ове године бележи значајно већу стопу раста индустријске производње у односу на Републику Српску, услед снажног успона прерађивачке индустрије и рударства које носи неколико великих капацитета. Обим индустријске производње у ФБиХ је, као што смо већ раније поменули ове године за 10,6% већи у односу на исти период прошле године, док је у РС забележен раст од тек 0,5%. Индустријске индексе у ФБиХ највише су погурали рударство и прерађивачки капацитети са оствареним скоком производње од 18,9% и 10,4%. Ако погледамо ситуацију у РС, приметимо да је и у РС такође лидер била прерађивачка индустрија с повећањем производње од 5%, али је заказало рударство са падом од 2,7%.

У Федерацији БиХ несумњиво је дошло до одређеног раста у неколико индустријских грана које носи неколико великих капацитета. Дошло је до повећања производње у великим реструктурираним и приватизованим компанијама, али је мали допринос новооснованих приватних компанија које требају бити мотори индустријског раста. Привреду не може константно да носи неколико капацитета као што су мостарски „Алуминијум“, зеничка жељезара „Mittal Steel“, „Натрон“ из Маглаја и рудокопи, већ је потребно радити на ширењу производње кроз гринфилд инвестиције. Веома је битно повећати продуктивност производње, односно створити нове вредности уместо производње губитака, где се као позитиван пример може узети кластер ауто-индустрије. Највеће процентуалне помаке ФБиХ бележи у производњи канцеларијских машина и рачунара, металопрерађивачкој индустрији и производњи моторних возила, док је у РС дошло до великог скока производње текстилних предива и тканина, затим намештаја и рециклаже. У ФБиХ је са друге стране, у најизраженијем паду производња медицинских и прецизних инструмената и дрвопрерада, а у РС производња радио и ТВ опреме, основних метала, затим, вађење мрког и каменог угља, производња гуме и пластике, те предмета од коже.

Табела бр. 23 Извоз и увоз према Класификацији делатности у хиљадама \$

Сектори КД	Извоз			Увоз		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Пољопривреда, лов и шумарство	17215	15880	22069	172364	192219	176308
Рибарство	937	935	1171	357	488	453
Рударство	24782	30029	36674	115779	209185	205086
Прерађивачка индустрија	1227330	1555949	2125488	3756863	4533533	4730417
Произ. и снабд. ел. ен., гасом и водом	83155	33566	82653	2	6	68976
Остале комуна. друш. и личне усл. делат.	343	1238	865	14537	19920	15640
Неразврстано	2853	2952	194	18611	13075	480
УКУПНО	1356615	1640550	2269113	4078513	4968425	5197360

Извор: Управа за индиректно опорезивање БиХ

Анализом табеле бр. 23 закључујемо да је и Федерација БиХ у 2006. години остварила спољнотрговински дефицит и то 2.928.247 хиљада \$, где је покривеност увоза извозом испод 50%. Када у разматрање узмемо индустрију, видећемо да је и ту остварен спољнотрговински дефицит и то 2.759.664 хиљада \$, где је такође покривеност увоза извозом била испод 50%.

Табела бр. 24 Бруто додана вредност и бруто друштвени производ – текуће цене

Сектори	Бруто додата вредност у хиљ. КМ			Структура у %		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Пољопривреда, лов и шумарство	640214	634065	678517	6,2	5,85	5,63
Рибарство	1045	719	2009	0,01	0,01	0,02
Рударство	212369	228459	242086	2,06	2,11	2,01
Прерађивачка индустрија	1134918	1177776	1352570	11	10,87	11,22
Произ. и снабд. ел. ен., гасом и водом	521212	540222	512800	5,05	4,99	4,25
Грађевинарство	409901	466934	496628	3,97	4,31	4,12
Тргов. на мало и велико, оправка мото. возила и предм. за лич. упот.	1148154	1298402	1462691	11,12	11,99	12,13
Хотели и ресторани	267863	277959	277760	2,6	2,57	2,3
Саобраћај, складиштење и везе	878840	873989	933537	8,51	8,07	7,74
Финансијско посредовање	351495	446932	493030	3,41	4,13	4,09
Активности у вези с некретностима, изнајмљивање и пословне активности од тога импутирана рента	1055050	1121196	1185118	10,22	10,35	9,83
	715508	716068	714475	6,93	6,61	5,93
Државна управа, одбрана и обавезно социјално осигурање	955154	954553	1042242	9,25	8,81	8,64
Образовање	463239	489801	555760	4,49	4,52	4,61
Здравствени и социјални рад	453618	474480	503035	4,39	4,38	4,17
Остале комуналне, друштвене и личне услужне активности	217006	236197	247469	2,1	2,18	2,05
ФИСИМ	260149	327611	384099	2,52	3,02	3,19
Укупно по подручјима	8449929	8894073	9601153	81,87	82,11	79,62
Порези на производе, услуге и увоз минус субвенције	1871511	1937194	2457039	18,13	17,89	20,38
Бруто домаћи производ у тржишним ценама	10321440	10831267	12058192	100	100	100
Становништво - процена средином године	2847328	2848238	2845217			
Бруто домаћи производ по становнику, КМ	3625	3803	4238			

Извор: Месечни статистички преглед ФБиХ

Када свеукупно погледамо ситуацију у оба ентитета, приметимо да су и један и други ентитет остварили спољнотрговински дефицит, с тим да је РС за разлику од ФБиХ успела да оствари покривеност увоза извозом од 50%, што РС доводи у благу предност у односу на ФБиХ.

Спољнотрговински дефицит БиХ за првих једанаест месеци у 2007. години износи 7,2 милијарде КМ. Наглашавамо, да је извоз робе из БиХ у иностранство у првих једанаест месеци 2007. године био вредан 5,5 милијарди КМ, док је увоз износио 12,7 милијарди КМ, те је покривеност увоза извозом 43,2%.

Анализом табеле бр. 24, закључујемо да индустрија значајно партиципира у укупном друштвеном бруто производу. Међутим, уколико желимо искорачити напред потребно је садашњи удео индустрије у стварању друштвеног производа повећати на респектабилних 35% колико износи учешће индустрије у друштвеном производу у напредним земљама у транзицији, као што су Чешка, Словенија и Естонија.

Закључак

Развој и напредак индустрије је главни и основни циљ сваког привредног система једне земље, а познато је да се индустријски напредак може остварити кроз што бољу тј. већу искоришћеност капацитета. Проценат искоришћености капацитета никада не може бити 100%. Обично се проценат искоришћења од 80-90% сматра реалном тј. крајњом границом, до које индустрија једне земље може доћи. Овде је битно рећи, да је бивша СФРЈ имала низак степен коришћења капацитета. Као основни разлог за то се обично наводи неадекватна структура. При томе се првенствено мисли на предимензионарање прерађивачке индустрије, као и на запостављање базно-сировинских грана.

Индустријски развој је веома битан за развој целокупног привредног система једне земље, и управо из тог разлога велики број земаља се налази у дилеми да ли да преузме одређене кораке на пољу супституције увоза или да предузме одређене мере на пољу фаворизовања извоза.

Ако погледамо искуства високо развијених земаља у свету и у нашем окружењу можемо доћи до закључка да предимензионирана супституција увоза представља гору солуцију, и да су много бољи резултати постигнути код оних земаља које су се првенствено оријентисале на јачање извозног сектора.

Данас, у Републици Српској а и у целој БиХ, бележимо тешко стање у индустријској производњи, при чему нагласак стављамо на прерађивачку индустрију. То тешко стање са којим се ми суочавамо данас у оквирима индустрије је проузроковано првенствено великим ратним разарањима, која су у великој мери девастирала већину индустријских комплекса на територији целокупне БиХ, а то је, мора се признати, био велики ударац на раст и развој индустријске производње у Републици Српској. Наравно, нису само ратна дешавања довела индустрију РС у стање какво је данас. Ту се као узрочник може навести још и релативно лоше вођење политике индустријског развоја, велика застарелост објеката, машина и опреме (која је резултат слабог улагања и инвестирања у индустријска постројења), слабости приватизације и транзиције (у оквиру које бележимо бројне малверзације и неисправности, а и сам процес траје већ поприлично дуго), недостатак директних страних инвестиција у индустријски сектор и наравно, на крају, када све претходно речено узмемо у обзир закључићемо и то да наши индустријски производи у великој мери каскају за индустријским производима у свету а и у односу на земље у окружењу.

БиХ, а посебно РС, на својој територији располаже великим бројем природних ресурса, који и поред свих ових негативних показатеља пружају могућност и шансу РС, да уз правилно вођење индустријске политике обезбеди светлију и бољу будућност, која ће се огледати у изразитом расту и развоју индустријске производње, а првенствено прерађивачке индустрије.

Сектор прерађивачке индустријске производње игра веома битну улогу за општи и економски развој Републике Српске – БиХ, јер се управо преко тог сектора огледа допринос индустрије стварању нове материјалне вредности, поготово ако су у њих уграђене расположиве домаће сировине. Када мало боље анализирамо прерађивачку индустрију у РС, можемо закључити да она у већој мери утиче на смањење сиромаштва. Јер што је производња прерађивачке индустрије развијенија, обимнија и на већем техничко-технолошком нивоу, то ће и сиромаштво у оквирима једне земље бити на доста нижем нивоу.

Потребно је нагласити, да је изузетно значајно обезбедити средства за додатни развој прерађивачке индустрије и индустрије у целини, а све у циљу поновног покретања производње, економског раста и смањења сиромаштва. Развојне политике морају следити

оптималан начин раста производње и смањења сиромаштва. Треба нагласити да на производњу прерађивачке индустрије утичу и друге секторске политике и мере, као што су: вањска трговина, макроекономија, унапређење пословног окружења, приватизација, околиш и тако даље.

За значајније унапређење индустријског сектора потребно се концентрисати на: веће кориштење инсталираних капацитета, повећање учешћа домаћих роба на домаћем тржишту, повећање извоза, јачање конкурентности наших фирми, отварање нових радних места, уклањање административних препрека за повећање страних инвестиција, убрзање приватизације кроз изнајмавање стратешких партнера, развој предузетништва, заштиту човекове околине коју треба подићи на већи ниво, итд.

Коначан закључак који можемо донети у вези са претходним активностима јесте тај да активности нису урађене тј. остварене, а активности које су реализоване у другим секторима, нису могле у довољној мери допринети томе да се остваре зацртани циљеви у области индустрије. Тако да се и данас суочавамо са чињеницама које упућују да се недовољно користе расположиви ресурси у опреми, радној снази и привредним богатствима које поседујемо, запосленост такође не расте потребним темпом, имамо велики увоз готових производа и тако даље.

ЛИТЕРАТУРА

1. Републички завод за статистику Републике Српске;
2. АПИФ, Бања Лука, 2007. година;
3. Месечни статистички преглед ФБиХ;
4. Управа за индиректно опорезивање БиХ;
5. www.capital.ba;
6. Божидар Ставрић и Марко Шарчевић, Основи теорије микроекономије, Београд, 2004;
7. Jan B. Rittaler, Industrial Concentration and the Chicago School of Antitrust Analysis, Frankfurt, 1989;
8. Mark Casson and Jhon Creedy, Industrial Concentration and Economic Inequality, University Press, Cambridge, 1993;
9. Louis Philips, Effects of Industrial Concentration, North-Holland Publishing Company, London, 1971;
10. Слободан Ђорђевић, Прилози за економику националне привреде, Економски факултет, Бања Лука, 2000;
11. Економска политика за 2007. и 2008. годину, Влада Републике Српске, Бања Лука;
12. Средњорочна развојна стратегија БиХ 2004-2007, Вијеће министара БиХ, 2006;

УПРАВЉАЊЕ ДЕВИЗНИМ КУРСОМ

Увод

Сама дефиниција девизног курса, као цијене по којој се јединица једне валуте размјењује за јединицу друге валуте, у себи уједно крије и открива значај девизног курса за једну националну економију. Величине БДП, увоза, извоза, и других макроекономских агрегата јављају се као последица активности у реалном економском сектору. Да би се извозило, прво се мора произвести, а то са друге стране захтијева ангажовање радне снаге и осталих фактора производње. Но, извоз је једино могућ уколико су цијене конкурентне на свјетском тржишту, а то зависи од више фактора: продуктивности, коришћења економије, обима производних и управљачких технологија итд. Међутим, извозни потенцијал бива неупотребљив а напори у реалном сектору узалудни, уколико се девизни курс промијени на начин који ће извозне производе учинити цјеновно неконкурентним. Отуда и велики значај и велико интересовање за девизни курс од стране носиоца економске политике. Исувише је велики значај девизног курса за националну економију да би се његово формирање препустило стихији тржишних снага, без напора да се њиме управља. Због тога не чуди податак да је литература о девизним курсевима богата, те да ово подручје, уз инфлацију, представља најчешће истраживан феномен у економској литератури.

КЉУЧНЕ РИЈЕЧИ: ДЕВИЗНИ КУРС, ПАРИТЕТ КУПОВНЕ МОЋИ, АПРЕСИЈАЦИЈА, ДЕПРЕСИЈАЦИЈА, ПУЗАЈУЋИ КУРС, ВАЛУТНИ ОДБОР, ДОЛАРИЗАЦИЈА, ПЛАТНИ БИЛАНС, ПЛИВАЈУЋИ КУРС, МЕЂУНАРОДНА ДОБРА, ДОМАЋА ДОБРА

1. ПОЈАМ ДЕВИЗНОГ КУРСА

Цијена по којој се једна национална валута размјењује за другу валуту назива се девизним курсом. Од девизног курса треба разликовати девизни (валутни) паритет, који представља званично утврђену вриједност националног новца изражену у неком ширем прихваћеном именитељу (деноминатору): злату, специјалним правима вучења – SDR, некој стабилнијој и важнијој националној валути и сл. У нормалним приликама девизни курс се креће око девизног паритета као основе.

Девизни курс успоставља везу између нивоа цијена у земљи и иностранству; помоћу њега се иностране цијене прерачунавају у националну валуту и домаће цијене исказују у девизама. Тиме се омогућава поређење цијена и индентификација производа чија је цијена у земљи нижа па се могу извозити, односно производа који су у иностранству јефтинији па их треба увозити. На дужи рок разлике у цијенама доводе до усмјеравања фактора производње у оне секторе у којима је национална привреда ефикаснија, а други сектори се препуштају успјешнијим иностраним произвођачима. Тако долази до међународне специјализације, до међународне подјеле рада.

Од чега зависи висина девизног курса и који фактори утичу на његово кретање?

У вријеме чистог златног стандарда, када је у промету био златан новац, односно новчанице са покрићем у злату, девизни курс је био одређен тзв. Ковничком стопом, која је казивала колико је злата садржано у јединици националног новца. Једноставним поређењем садржаја злата у јединици једне и друге валуте добијао се девизни паритет. Девизни курс је могао да се креће само у уским оквирима око девизног паритета¹ у границама између доње и горње златне тачке, односно тачке увоза и тачке извоза злата. Напуштањем златног стандарда нестало је чврсте основе за одређивање девизних курсева. Поставило се питање: шта у овим новим условима детерминише девизни курс? Појавило се више теорија које покушавају да идентификују факторе од којих зависи висина девизног курса.

2. ТЕОРИЈЕ О ДЕВИЗНОМ КУРСУ

2.1. ТЕОРИЈА ПАРИТЕТА КУПОВНЕ СНАГЕ

Шведски економиста Густав Касел (Gustav Cassel) у свом дјелу Теорија друштвене привреде (Theory of Social Economy, Лондон 1926), односе између појединих валута објашњава паритетом куповне снаге. Девизни курс се успоставља на оном нивоу на којем се изједначава куповна моћ у земљи и иностранству. Стране валуте се траже управо ради тога што омогућавају куповину робе и услуга) у иностранству. Уколико се прибављањем стране валуте може купити више робе него на домаћем тржишту (за домаћу валуту), повећаће се тражња стране валуте и понуда домаће. Цијена стране валуте ће расти све до оног нивоа на којем ће се успоставити паритет куповне моћи у земљи и иностранству. Ако је у базном периоду девизни курс на таквом нивоу да осигурава паритет куповне моћи, онда ће се он у наредним периодима мијењати у складу са стопом инфлације у земљи и иностранству. Ово се може изразити оваквом формулом:

$$K_i : K_0 = P_{ai} : P_{bi} \quad (1)$$

односно:

$$K_i = \frac{K_0 \cdot P_{ai}}{P_{bi}} \quad (2)$$

гдје је:

K_i = нови девизни курс (директно нотирање) у години i ,

K_0 = девизни курс у базном периоду,

P_{ai} = индекс цијена у датој земљи у години i ,

P_{bi} = индекс цијена у страној земљи у години i .

Због тога што се, према овој теорији, девизни курс мијења у складу са релативним промијенама цијена, ова теорија о формирању девизног курса назива се и теоријом инфлације.

Паритет куповне снаге је економски најрационалнија основа за формирање девизних курсева. Међутим, бројни су разлози због којих овај критеријум не игра онако важну улогу у дефинисању висине девизних курсева као што би то требало да буде. Наведимо неке од њих.

¹ Ако би курс неке валуте порастао изнад горње златне тачке, рентабилније је било да се плаћања иностранству изврше извозом злата него да се по том курсу прибавља страна валута. Та горња златна тачка одређена је трошковима преноса злата (транспорт и осигурање) до земље гдје треба измирити обавезе. У оваквим условима девизни курс није могао пуно да одступа од паритета- обично око 0,5% на горе и на доле.

Веома су изражене разлике у односима цијена појединих производа и услуга од једне земље до друге. Те разлике проистичу из разлика у нивоу развијености, развојних фаза у којим се поједине земље у одређеном времену налазе, структуре привреде, снабђивености природним ресурсима, историјског наслеђа, навика и обичаја, концепта и инструмената економске политике, друштвених односа, стратегијских потреба и сл. Мјерама економске политике могу се у неким земљама одржавати на релативно ниском нивоу цијене основних животних намирница, становања, школовања, здравствене заштите или неког другог вида потрошње, а подизати цијене луксузних добара. Због жеље да се створе услови за развој нових грана, да се диверсификује производна структура или обезбиједи стратегијска независност, могуће је да се цијене неких производа, у краћем или дужем периоду, одржавају на релативно високом нивоу.

Различити су и начини финансирања појединих активности. У неким земљама (нарочито је то било карактеристично за социјалистичке земље) добар дио трошкова здравствене заштите, школовања, становања и сл. подмирује се из друштвених фондова, а цијена услуга и производа из ових области су понекад само симболичне.

У свим земљама није исти однос између натуралног и робноновчаног сектора привреде, што зависи од новог развијености, али и од историјског развоја и традиција.

У економској литератури се истиче да за формирање девизног курса националне валуте нису значајне све цијене у датој земљи, већ само оне које важе за тзв. међународна добра (*tradable goods*), тј. за оне врсте производа и услуга које могу бити предмет међународне размјене, односно међународне подјеле рада и специјализације. Значи, не треба узимати тзв. домаћа добра (*domestic goods, nontradable goods*) која циркулишу само на унутрашњем тржишту. Када се објашњавају фактори који детерминишу висину девизног курса, није исправно много наглашавати разлике између ове двије категорије добара, и то из два разлога:

(1) Један дио добара није предмет међународне размјене баш због тога што су им цијене знатно изнад оних на свјетском тржишту.

(2) И у случају тзв. домаћих добара потрошачи су у ситуацији (мада, заиста, не увијек) да пореде да ли им је рационалније да фондове троше за набавку тих добара или да купују страну валуту за набавку увозне робе. Ово важи не само када су производу мање-више замјенљиви (као што је, на примјер, случај када се пореди цијена увозног аутомобила са цијенама превоза у унутрашњем саобраћају) већ и када је супституција немогућа: потрошач се може питати шта је рационалније, да ли, рецимо, да купи увозни аутомобил или да сагради викендицу.

Из наведених разлога може се закључити да тражња стране валуте, па према томе и девизни курс, зависе не само од цијена међународних добара већ (мада у мањој мјери), и од цијена оних добара и услуга који су намијењени искључиво домаћем тржишту.

2.2. ПЛАТНОБИЛАНСНА ТЕОРИЈА

Према платнобилансној теорији, цијена девиза, односно девизни курс, формира се под утицајем односа понуде и тражње, као и свака друга цијена. Понуда и тражња девиза манифестују се у платном билансу у виду прилива и одлива девиза. У случају дефицита платног биланса долази до несклада између понуде и тражње девиза, тражња је већа од понуде, па ће девизни курс расти. Раст девизног курса водиће смањењу тражње девиза и повећању понуде, што ће довести до отклањања дефицита и уравнотежења платног биланса земље.

2.3 ТЕОРИЈА О ПАРИТЕТУ КАМАТНИХ СТОПА

Понуда и тражња девиза не морају потицати само од извоза и увоза робе и услуга, већ и од претварања финансијских фондова из једне валуте у другу. Посједници слободних финансијских средстава настоје да их пласирају уз што већу камату. Уколико

је каматна стопа у иностранству већа него у земљи, повећаће се интерес да се фондови у домаћој валути претворе у девизе како би се остварио већи приход. Доћи ће, значи, до пораста тражње девиза, раста девизног курса и одлива финансијских средстава у иностранство. Бјекство фондова у иностранство наметнуће потребе да се каматна стопа у земљи повећа, чим ће се успоставити паритет каматних стопа.

Нема сумње да разлике у каматним стопама утичу на понуду и тражњу девиза, а тиме и на девизни курс. Међутим, мислим да ова теорија не може самостално да објасни начин формирања девизног курса јер је само релативно мали дио укупне понуде и тражње девиза резултат финансијских трансакција чији је циљ остварење камате. Зато је исправније ову теорију третирати као допуну или корекцију оне основне, теорије о паритету куповне снаге.

3. РЕАЛАН И РАВНОТЕЖАН ДЕВИЗНИ КУРС

Да би девизни курс успјешно обављао функције које су му намијењене, неопходно је да буде на одговарајућем нивоу, да буде реалан. А реалан је онај курс који изједначава општи ниво цијена у земљи са општем нивоом цијена у иностранству, који обезбјеђује паритет куповне моћи. Наглашавамо да се ради о општем нивоу цијена. Због различитих структура цијена у појединим земљама, цијене појединих производа и услуга неће бити изједначене. У једној индустриској земљи ће, рецимо, цијене телевизора бити два пута веће од цијене тоне пшенице, док ће у пољопривредној земљи телевизор бити четири пута скупљи. У основи, ове разлике су резултат различитих услова за производњу појединих добара, то су заправо манифестације компаративних предности. При реалном девизном курсу производи чија је цијена у земљи релативно нижа моћи ће рентабилно да се извозе, а увозиће се производи чија је цијена релативно виша у земљи него у иностранству.

Реалан девизни курс није само значајан за тржишну, већ и за планску привреду. Да би планови развоја били добри, да би се исправно оцијениле компаративне предности националне привреде неопходно је, баш уз помоћ реалног девизног курса, утврдити шта је јефтиније у земљи а шта у иностранству. То не значи да планови треба увијек и без резерви да прихватају оно што намеће примјена реалног девизног курса. Интереси дугорочног развоја, стратешки и други разлози могу учинити оправданим развој и неких грана у којима национална привреда нема компаративних предности. Но и тада је потребан реалан девизни курс, да би се знало какви се губици подносе и да ли су они прихватљиви с обзиром на позитивне ефекте такве оријентације.

Општи ниво цијена представља пондерисани просјек свих цијена. Из тога слиједи закључак да ће реалан девизни курс једну половину производа (узимајући у обзир пондере) чинити јефтинијим, а другу половину производа скупљим у земљи него у иностранству. Ова чињеница ствара претпоставку за уравнотежење размјене са иностранством. То значи да реалан девизни курс у нормалним околностима обезбјеђује и уравнотежење платног биланса.

Уколико је девизни курс испод нивоа који се може означити као реалан, онда је (у условима директног нотирања) домаћа валута прецијењена, а страна валута потцијењена. Прецијењеност домаћег новца доводи до тога да је куповна моћ у иностранству већа него у земљи: када се за домаћи новац купи страни по цијени која је нижа од реалне (по девизном курсу који је нижи од реалног), онда се обезбјеђује већа куповна моћ у иностранству него у земљи. Цијене стране робе прерачунате у домаћу валуту по таквом курсу постају ниже, што повећава интерес да се увози. И они страни производи који би при реалном девизном курсу били скупљи од домаћих, уз нижи девизни курс постају конкурентни на домаћем тржишту.

На другој страни, прецијењеност домаће валуте доводи до тога да извозници за стечене девизе добијају мање домаћег новца него што би то било при реалном девизном

курсу. Неки производи који би се иначе могли рентабилно извозити уз реалан девизни курс, постају неконкурентни на страном тржишту. Ово води смањењу извоза.

Ниска цијена девиза чини атрактивним коришћење страних кредита. Средства добијена задуживањем троше се у иностранству јер им је тамо куповна моћ већа; при њиховом претварању у домаћу валуту дио њихове вриједности би се истопио због нереалног девизног курса. На другој страни, девизе за плаћање анuitета се прибављају по цијени нижој од реалне.

Прецијењеност домаће валуте не само да вјештачки сужава подручје на којем се испољавају компаративне предности националне привреде, него даје и погрешне информације о томе где треба усмјеравати производне факторе. Производња ослоњена на увозне сировине показује се рентабилнијом него што би стварно била у условима реалног девизног курса.

У оваквим условима долази до раста увоза и смањена извоза, што доводи до дефицита платног биланса. Када се исцрпе могућности финансирања дефицита, наметнуће се потреба предузимања корективних мјера, које се обично свode на повећање девизног курса и ограничење увоза. Нови, виши девизни курс откриће многе грешке у развоју националне привреде, показује да је било нерационалне алокације ресурса, да нису пронађене праве компаративне предности, да је било претјераног задуживања у иностранству.

Домаћа валута је потцијењена када је (при директном нотирању) девизни курс изнад реалног. При таквом курсу куповна моћ је већа у земљи него у иностранству. Због високе цијене девиза увоз поскупљује, што доводи до смањења броја страних производа који су конкурентни на домаћем тржишту.

На другој страни, за девизе стечене извозом добија се више домаћег новца, па због тога расте број извозних производа и повећава се њихова конкурентност на страним тржиштима. Све ово води побољшању стања у платном билансу.

Међутим, и потцијењеност домаће валуте може имати негативне ефекте на националну привреду, нарочито ако је та потцијењеност израженија и ако се практикује у дужем периоду. Због виших цијена увозних производа долази до супституције увоза домаћом производњом и тамо гдје то није оправдано, односно и тамо гдје би производи из увоза били јефтинији од домаћих, уколико би се примјењивао реалан девизни курс. Захваљујући сувише високом девизном курсу у извозу се појављују и они сектори који у нормалним околностима, уз реалан девизни курс, не би били у стању да извозе.

У првом периоду примјене виших девизних курсева супституција увоза и повећање извоза остварују се продајом постојећих залиха и већим коришћењем инсталираних капацитета. Међутим, ако се високи девизни курсеви примјењују у дужем периоду, доћи ће до изградње нових капацитета, који ће бити окренути извозу и супституцији увоза. Изградња нових капацитета биће оправдана једино у случајевима када већа продаја на домаћем и страном тржишту омогућава коришћење економије обима и доводи до таквог снижавања трошкова по јединици производа да би ти производи били конкурентни страним и при реалном девизном курсу. У свим осталим случајевима ради се о нерационалном усмјеравању фактора производње који могу да опстану једино уз нереално висок девизни курс, који их штити од конкуренције из иностранства и који им обезбјеђује нереално висок износ домаћег новца за девизе остварене извозом. Примјена реалног девизног курса показује да су то, у ствари, промашене инвестиције. Посљедице за националну привреду биће утолико теже и трајније уколико се ради о крупнијим капиталним улагањима, о изградњи великих и скупих капацитета са дугим периодом експлоатације.

Неоправдано високе цијене увозних производа и дјелимична замјена увоза скупљим домаћим производима смањују рентабилност пословања и подстичу инфлацију. Инфлација није само последица поскупљења увоза већ и чињенице да висока цијена девиза доводи до несклада између робних и куповних фондова у земљи: тражња на домаћем тржишту расте а понуда се смањује због мањег увоза и већег извоза.

Девизни курс при којем се обезбјеђује уравнотеженост платног биланса, односно уједначавање понуде и тражње девиза, назива се равнотежним девизним курсом. У ширем економскополитичком смислу, равнотежни девизни курс је онај који обезбјеђује равнотежу платног биланса (1) у дужем временском периоду, (2) уз очување унутрашње равнотеже и (3) без абнормалних трговинских и девизних ограничења.

- (1) Сматра се да је равнотежан онај девизни курс који обезбјеђује да платни биланс земље буде уравнотежен у оквиру периода који обухвата један привредни циклус. Током тог периода може бити и суфицита и дефицита, али у цјелини треба да постоји равнотежа. Према једним економским ауторима² треба узети период од 5 до 10 година, јер ће се у том дужем временском интервалу потрети не само сезонске већ и цикличне флукуације понуде и тражње девиза. Према другима³ тај период од 5 до 10 година је исувуше дуг. Заиста, ријетке су земље које својим монетарним резервама могу покривати дефицит платног биланса у тако дугом периоду, посебно ако је дефицит већих размјера. Девизни курс би, ипак, требало да обезбједи уравнотеженост платног биланса у краћем периоду од 2 до 3 године. У ствари, и прва група аутора сматра да период може бити краћи када су у питању индустријске земље код којих нема већих цикличних флукуација.
- (2) Не може се називати равнотежним онај девизни курс који обезбјеђује равнотежу платног биланса, али доводи до унутрашње неравнотеже: стагнације или пада производње, изражене незапослености, инфлације и привредне нестабилности. Прошла су времена када је унутрашња равнотежа могла бити подређена очувању екстерне равнотеже-равнотежа платног биланса.
- (3) Није равнотежан ни онај девизни курс који одржава равнотежу платног биланса, али уз оштре мјере спољнотрговинске и девизне контроле. Високим царинама, робним контингентима, девизним квотама, дозволама, субвенцијама и сличним инструментима може се кресати тражња и стимулисати понуда девиза. Разумљиво је да девизни курс који у таквим условима обезбјеђује равнотежу платног биланса није прави равнотежни девизни курс.

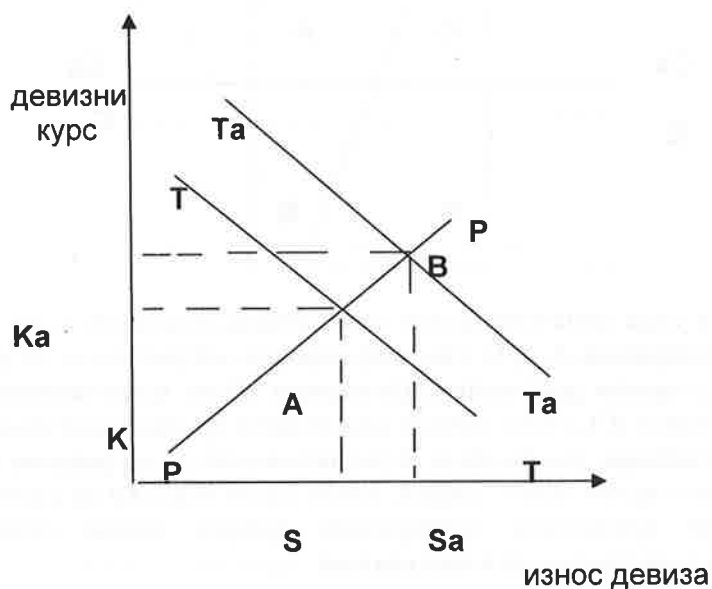
Када се говори о равнотежи платног биланса, онда се углавном мисли на биланс текућих трансакција. То значи да равнотежни девизни курс, тиме што одржава платни биланс у равнотежи, не би требало да доведе до промјене у нивоу монетарних резерви и степену спољне задужености. Сврха монетарних резерви јесте да се њиховим коришћењем обезбјеђује усклађивање понуде и тражње девиза у појединим временским периодима. Када је ријеч о сезонским осцилацијама у приливу и одливу девиза (време жетве, туристичка сезона и сл.) или о флукуацијама у току једног конјуктурног циклуса, нормално је да се интервенише монетарним резервама. Међутим, да би се девизни курс могао назвати равнотежним, непходно је да одржава платни биланс у равнотежи у оквиру једног конјуктурног циклуса али без(знатнијих) промјена у нивоу монетарних резерви на крају циклуса.

² Nurkse, 1949, str. 6

³ Ellsworth, 1964, str. 359-360

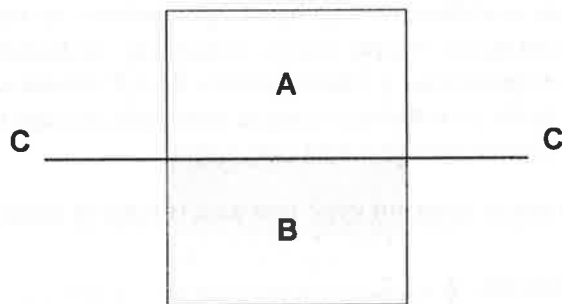
Равнотежан девизни курс се може приказати и графички:

Слика 1. Равнотежан девизни курс⁴



Већ је наведено да у нормалним околностима реалан девизни курс обезбјеђује уравнотежење платног биланса, што значи да је тада реалан девизни курс истовремено и равнотежан. Ову ситуацију можемо приказати и графички:

Слика 2. Општи ниво цијена

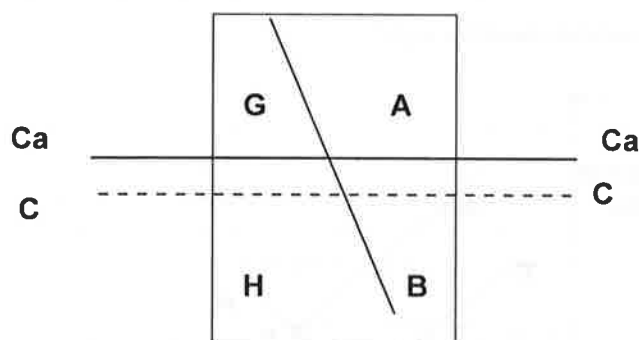


Права (CC) представља општи ниво цијена у земљи, односно пондерисани просјек цијена свих производа. При реалном девизном курсу тај ниво цена је изједначен са нивоом цијена у иностранству. Производи из сектора B су тада у земљи јефтинији, па се могу извозити, а производи из сектора A су у земљи скупљи, па ће се увозити. B представља понуду девиза, а A тражњу; пошто је $B=A$, платни биланс земље биће уравнотежен.

Но, најчешће стање није овакво. Због природних својстава појединих производа, високих транспортних трошкова, стратешких или неких других разлога, један дио добара се неће моћи ни извозити ни увозити. Ријеч је о тзв. домаћим добрима. И ово се може приказати графички:

⁴ Крива понуде девиза (PP) и крива тражње девиза (TT) секу се у тачки A, што значи да се при девизном курсу K понуда и тражња изједначавају, платни биланс је уравнотежен. Уколико дође до пораста тражње девиза, крива тражње ће се помјерити удесно ($TaTa$). У овом случају крива понуде и тражње девиза сијеку се у тачки B, што значи да ће се платни биланс уравнотежити при новом курсу Ka . Већа тражња девиза повећава девизни курс, а при већем курсу већа је и понуда девиза.

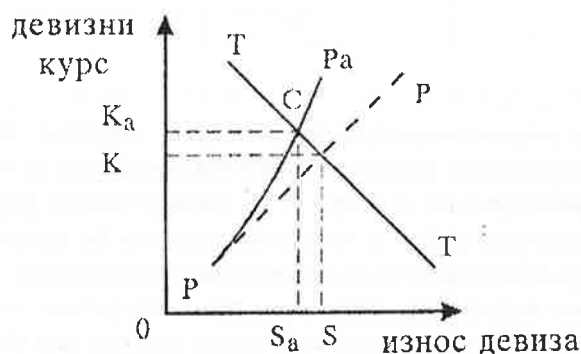
Слика 3. Домаћа и међународна добра



Права (CC) и овде означава општи ниво цијена. Површине G и H представљају домаћа добра, а површине A и B тзв. међународна добра. Пошто се знатан дио оних производа који су у земљи јефтинији (површина H) не може извозити, при реалном девизном курсу на нивоу (CC) биће понуда девиза мања од тражње, $B < A$. Да би се понуда и тражња девиза изједначиле (да би било $B = A$) неопходно је да девизни курс буде изнад нивоа који одговара општем нивоу цијена, изнад праве (CC). То ће се постићи на нивоу курса (CaCa), који представља пондерисани просјек цијена само међународних добара. Равнотежни девизни курс је изнад реалног.

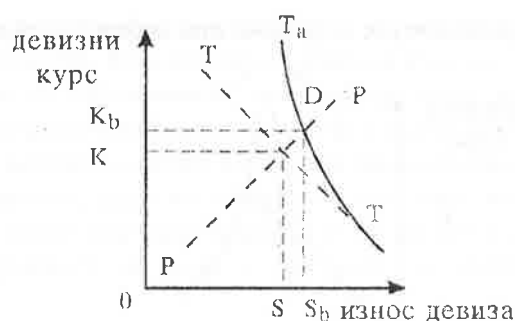
Реалан девизни курс биће истовремено и равнотежни само тада када је еластичност понуде девиза на промјену девизног курса једнака еластичности тражње девиза. У таквој ситуацији пораст курса за 10% доводи до пораста понуде девиза за 10% и пада тражње за исти проценат.

Могуће су и другачије ситуације. Понуда девиза се неће повећавати сразмјерно порасту девизног курса уколико је тешко повећати извоз. Тада је еластичност понуде девиза мања од 1. До овога може доћи из разних разлога, као што су: недостатак залиха извозне робе, ограничене могућности повећања производње за извоз због недовољности потребних ресурса (земљишта, радне снаге, капитала, технолошких знања), примјене трговинских и девизних ограничења у иностранству и сл. У неким случајевима је потребно да прође доста времена да би се повећала понуда извозних добара (нпр. у пољопривредној производњи). На слици 4 приказана је таква ситуација.

Слика 4. Равнотежан девизни курс при еластичности понуде мањој од 1⁵

⁵ Умјесто криве понуде девиза (PP), гдје је коефицијент еластичности 1, имамо криву понуде (PPa): са порастом девизног курса понуда се све спорије увећава - коефицијент еластичности је мањи од 1. Крива понуде сијече криву тражње (TT) у тачки C, што одговара девизном курсу K_a , који је виши од ранијег курса K. При датој кривој тражње мањи је и износ девиза ($S_a < S$), што значи да је мањи обим плаћања са иностранством.

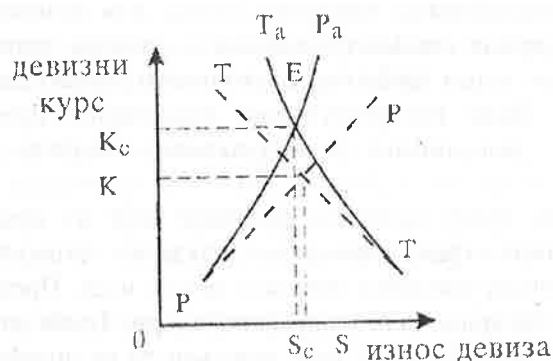
Слика 5. Равнотежан девизни курс при еластичности тражње мањој од 1



И тражња девиза може бити нееластична. Ако су девизе неопходне за увоз хране, сировина, резервних дијелова и сл., тражња девиза ће бити велика иако је девизни курс висок. Овакво стање приказано је на сл. 5.⁶

Уколико су коефицијенти еластичности и понуде и тражње девиза мањи од 1, девизни курс ће бити на још вишем нивоу.

Слика 6. Равнотежан девизни курс при еластичности понуде и тражње мањој од 1



Криве понуде (PPa) и тражње (TaT) девиза сјесу се у тачки E што одговара девизном курсу Kc.

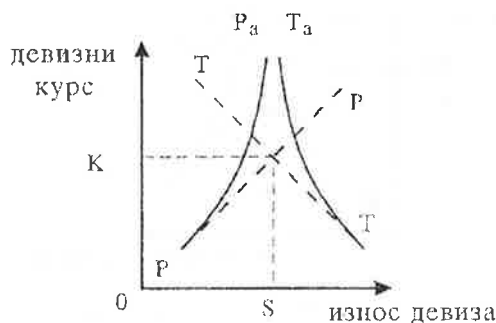
Када се расправља о равнотежном девизном курсу, обично се у виду има девизни курс који ће уравнотежити текући део платног биланса. Међутим понуда и тражња девиза не проистичу само из текућих трансакција, већ и из кретања капитала и трансферних плаћања. У земљама које имају велике дугове иностранству биће велика тражња девиза за измирење приспјелих обавеза. Ова тражња је скоро нееластична на висину девизног курса, јер се девизе за плаћање анuitета морају прибавити без обзира колико је њихова цијена висока (сем ако се не обезбиједи репрограмирање приспјелих дугова).

Када је понуда девиза веома нееластична (нпр., због пада производње, недостатка сировина и енергије, немогућности да се прошире капацитети у извозним секторима, због елементарних непогода и сличног), а на другој страни је и тражња девиза нееластична (због тога што је нужен велики увоз хране или неких других неопходних производа, што је потребан велики износ девиза за отплате приспјелих дугова), тада је могуће да се криве

⁶ Умјесто криве тражње девиза (TT), имамо криву тражње (TaT), гдје је еластичност мања од 1. Крива тражње (TaT) сјесу криву понуде (PP) у тачки D, а нови, виши девизни курс је на нивоу Kb. Већи је и обим промета девиза ($S_b > S$).

понуде и тражње уопште не сијеку, или да се сијеку при неком изузетно високом нивоу девизног курса. Оваква ситуација је приказана на слици 7.

Слика 7. Крива понуде и тражње при веома малој еластичност



Да закључимо. Због недовољне еластичности понуде и тражње девиза, велике зависности од увоза, фиксних обавеза за спољни дуг, рестриктивних мјера других земаља и сл. Равнотежни девизни курс ће често бити изнад нивоа који означава реалан девизни курс. То значи да је тада национална валута потцијењена. Већа и трајнија потцијењеност, видјели смо, има негативне ефекте на националну привреду, што значи да је треба избјегавати. Прави пут у рјешавању проблема равнотеже платног биланса води преко стварања услова за већу еластичност понуде и тражње девиза, адекватног усмјеравања инвестиционих улагања, усклађивања каматних стопа, али понекад ће бити потребно кресати тражњу девиза мјерама спољнотрговинске и девизне контроле. Под активном политиком реалног девизног курса треба подразумијевати управо све оне мјере којима се обезбјеђује успјешније и брже реструктурирање националне привреде у циљу веће ефикасности, успјешнијег укључивања у међународну подјелу рада и објезбеђење екстерне равнотеже.

Није добро девизном курсу наметати функције које му природно не припадају: подстицај развоја појединих грана привреде, изузетно стимулисање извозника и декуражирање увоза, подстицај уношењу девиза у земљу и сл. Прецизније: неке од ових функција он врши, и треба да врши –али у одређеној мјери. Треба да подстиче извоз, и он (када је реалан) то и чини, али ако извоз није довољан то не значи да аутоматски треба повећати девизни курс. Ваља тражити и друге узроке недовољног извоза. Изузетно стимулисање извоза, онда када је неопходно, боље је вршити посебним премијама. Ако се то изузетно стимулисање врши неоправдано великим порастом девизног курса, онда се стиче погрешна представа о рентабилности улагања у извозне секторе. То може довести до развоја грана које неће моћи да живе уз нормалан, реалан девизни курс, већ само уз потцијењеност домаће валуте.

4. УПРАВЉАЊЕ ДЕВИЗНИМ КУРСОМ

Основно питање које се поставља у погледу политике девизног курса, јесте да ли се њим може управљати како би се остварили зацртани економски циљеви. Уколико је одговор позитиван онда се одмах намеће питање да ли је он мање или више управљив инструмент, из угла односа мјера и резултата добијених коришћењем девизног курса као економског инструмента.

Одговор на оба горе постављена питања је позитиван. Дакле, девизним курсом се може управљати. Но, оно што носиоце економске политике много више интересује јесте начин на који се то може вршити.

Политиком девизног курса се, у свјетлу ове дилеме, може управљати избором и промјеном режима девизног курса. Да би се ефекти ових активности монетарних власти,

као непосредно одговорних за ову област, могле разумјети потребно је претходно дефинисати врсте девизних курсева и природу његове основне подјеле. Двије су основне подјеле девизних курсева:

- према начину њиховог утврђивања разликују се чврсти (фиксни) и промјенљиви (флукутирајући,пливајући, флексибилни) девизни курсеви и
- према томе да ли се истовремено примјењује више курсева или само један , говоримо о вишеструким (диференцијалним) и јединственим девизним курсевима.

Уколико је цијена девиза утврђена од стране националних монетарних власти и не зависи од понуде и потражње, ради се о чврстом или фиксном девизном курсу. Чврст девизни курс имамо и у оним случајевима када је дозвољено да се курс креће у уским границама од два-три процента на горе и на доле од званично утврђеног девизног курса(или паритета).

Чврст девизни курс је постојао и у вријеме златног стандарда, а његова висина је била одређена садржајем злата у јединици националне валуте. Ниво цијена у земљи је усклађиван са нивоом цијена у иностранству.

Позитивне стране чврстог девизног курса су углавном сљедеће:

- олакшава утврђивање рентабилности инвестиционих улагања,
- смањује ризик у економским трансакцијама са иностранством,
- позитивно дјелује на склапање дугорочних пословних аранжмана са страним партнерима,
- штити националну привреду од краткорочних и стихијских поремећаја на свјетском тржишту,
- повећава интерес странаца да држе националну валуту,
- сужава простор за спекулативне трансакције.

Главни недостаци чврстог девизног курса су ови:

- националну економску политику подређује потреби одржавања датог девизног курса,
- неопходне су мјере за усклађивање нивоа цијена у земљи са нивоом цијена у иностранству,
- одгађа неопходно прилагођавање националне привреде измијењеним околностима у свјетској привреди,
- не обезбјеђује уравнотежење платног биланса,
- слаби ефекте монетарне политике,
- намеће потребу држања већих монетарних резерви,
- доводи , по правилу до прецијењености домаће валуте,
- присутна је могућност да се девалвацијом и, ређе, ревалвацијом преко ноћи изврши велика промјена девизног курса , чиме се потиру многе позитивне стране чврстог девизног курса.

Уколико се цијена девиза формира углавном под утицајем понуде и тражње девиза, говоримо о промјенљивом девизном курсу. Треба нагласити да право промјенљивог девизног курса, који би био одређен деловањем само тржишних снага, без икаквог утицаја националних монетарних власти, у стварности никада није било. Исувише је велики значај девизног курса за националну привреду да би се његово кретање могло потпуно препустити стихијским промјенама на тржишту. Девизна тржишта су далеко од тога да су перфектна. На њима се увијек осећа присуство монетарних власти, у већој или мањој мјери, у отвореном или у прикривеном виду. Чак и они случајевима када се ради о снажној и стабилној привреди, интервенције монетарних власти на девизном тржишту могу бити неопходне да би се отклонили негативни ефекти интервенција других земаља. Због свега реченог у дефиницији је наведено де се промјенљиви девизни курс формира углавном (значи, не искључиво) под утицајем понуде и тражње девиза.

Милтон Фридман се још почетком педесетих година залагао за флексибилне девизне курсеве, који би се формирали на отвореном девизном тржишту првенствено кроз пословање приватних актера, као што се формирају цијене и на другим тржиштима. Он флексибилне девизне курсеве сматра значајним јер омогућавају неограничену мултилатералну међународну трговину и воде уравнотежењу платног биланса прије него што се проблеми нагомилају. У својој чувеној метафори, заговарајући флексибилни девизни курс, Фридман је рекао да се на љетње вријеме може прећи тако што ће сви промијенити понашање и исте ствари чинити један сат раније, или пак тако што ће се часовник помјерити за један сат. Ово друго много је лакше, казао је, него да милионима људи мијењамо навике. Лакше је промијенити девизни курс него промијенити милионе домаћих цијена.⁷

Позитивне стране промјенљивог девизног курса су следеће:

- обезбјеђује већу аутономност у вођењу економске политике,
- олакшава уравнотежење платног биланса,
- благовремено упућује домаћу привреду на потребна прилагођавања у складу са промјенама у међународном економском окружењу,
- чини непотребним предузимање мјера ради усклађивања нивоа цијена у земљи са нивоом цијена у иностранству јер ту функцију обавља девизни курс,
- смањује потребу држања великих монетарних резерви,
- није неопходна строга спољнотрговинска и девизна контрола,
- боље је дејство мјера националне монетарне политике,
- спречава, у принципу прецијењеност и потцијењеност националне валуте.

Промјенљиви девизни курс има наравно и недостатке:

- нема чврсте основе за калкулације о рентабилности извозних и увозних послова,
- не обезбјеђује постојане критеријуме за оцјену рентабилности инвестиционих улагања,
- повећава ризик у економским трансакцијама са иностранством,
- излаже домаћу привреду неконтролисаним утицају свих краткорочних и стихијских поремећаја на свјетском тржишту,
- обесхрабрује закључивање дугорочних пословних аранжмана са иностраним партнерима,
- повећава могућности за обављање шпекулативних послова.

Када се имају у виду наведене карактеристике једне и друге врсте девизних курсева, јасно је зашто избор није лак.

Други аспект класификације девизних курсева јесте њихова подјела на *јединствене* и *вишеструке* девизне курсеве.

Уколико за све врсте економских трансакција са свијетом важи један курс, кажемо да се примјењује јединствени девизни курс. Цијена девиза је иста за увознике и извознике, за робни и неробни промет, за све гране. Сви субјекти се налазе у истој позицији, како при продаји тако и при куповини девиза. Могуће је међутим да се истовремено примјењује више девизних курсева, са различитим распонима између њих. Тада је ријеч о вишеструким или диференцијалним девизним курсевима.

Вишеструки девизни курсеви могу постојати само у земљама у којима постоји девизна контрола. Одређивањем и одржавањем различитих девизних курсева за поједине врсте трансакција подстиче се остварење одређених економских циљева у датој земљи: подстицање извоза, ограничавање увоза, развој појединих грана, регионално усмјеравање спољнотрговинских токова, унапређење туризма и сл. У зависности од циљева који се

⁷ Macroeconomics, Michael C. Burda & Charles Wyplosz, str. 521

желе постићи утврђују се начини диференцирања девизних курсева и распони између њих.⁸

Без сумње је да се примјеном политике вишеструких девизних курсева може ефикасно дјеловати на развој и производну оријентацију националне привреде. Сектори који имају повољније девизне курсеве за увоз сировина и извоз својих производа моћи ће да се брже развијају. Поставља се, међутим, питање шта ће бити са тим секторима када се укину вишеструки и уведе јединствени курс, што треба да буде коначан циљ сваке економске политике. Овдје се јављају проблеми слични оним код утврђивања царина:

Које секторе штитити повољнијим курсевима, колико дуго и колика је разлика између девизних курсева оправдана. Треба изабрати оне секторе који имају изгледа да у догледно вријеме постану довољно снажни да могу опстати и на домаћем и на страном тржишту и без примјене повољнијих курсева. Потребно је постепено сужавати распоне између девизних курсева како би се штићени сектори присиљавали на прилагођавање нормалним условима привређивања. Дуга примјена вишеструких девизних курсева може имати негативан утицај на производну структуру националне привреде. Примјена различитих девизних курсева замагљује и деформише критеријуме за оцјену рентабилности инвестиционих улагања, доводи до нерационалне алокације ресурса, ствара погрешну слику о компаративним предностима и отежава укључивање у међународну подјелу рада. Сектори који уживају подршку кроз примјену диференцијалних девизних курсева врше притисак на економску власт да настави са примјеном вишеструких курсева и онда када за то нема потребе са становишта националне привреде као цјелине.

У конгломерату наведених чињеница поставља се питање на основу којих критерија се треба вршити избор политике и режима девизног курса, у зависности од ситуације која влада у свакој појединачној земљи. Економисту су, синтезом теоријских и искуствених спознаја, конструисали неколико модела за избор режима девизног курса. Доминација једног модела над другим, као и код других економских теорија, мијењала се у складу са еволуцијом свјетске економије, уважавајући и уграђујући у модел новонастале околности. Можда је дилему супремације једног у односу на други модел, који претендују да ријеше исти економски проблем, најбоље описао Черчил реченицом да је сваки важећи модел најгори, послје свих осталих.

4.1 УКРАТКО О КАРАКТЕРИСТИКАМА РАЗЛИЧИТИХ АРАНЖМАНА ДЕВИЗНОГ КУРСА

Доларизација значи потпуну замјену домаће валуте доларом као законским средством плаћања. Овом драстичном мјером земља потпуно одустаје од монетарне независности. Финансијска стабилност и пораст спољног кредибилитета представљају предности доларизације за земљу, док недостаци могу долазити од мањка монетарног суверенитета и губитка емисионе добити. Неки аутори су говорили о евризацији у европском контексту, али нису добили подршку европске стране.

Историјски посматрано, валутни одбори су боли колонијални валутни режими, док су у посљедње вријеме коришћени да би се скренула пажња на бројне специфичне проблеме: транзицију од централнопланских привреда (Естонија и Литванија), заустављање

⁸ Може бити, на примјер, виши курс за извоз а нижи за увоз, виши курс за увоз луксузних производа а нижи за увоз сировина и хране, један курс за трансакције са конвертибилним а други за трансакције са клириншким подручјем, један за размјену са развијеним а други за размјену са земљама у развоју итд. Могуће је да се и за извоз неких производа примјењује нижи, неповољнији девизни курс. Ово се чини у случајевима када се жели декуражирање извоза ради бољег снабдијевања домаћег тржишта или када се жели опорезивање извозника уколико остварују веома повољне цијене на свјетском тржишту. Неке латиноамеричке земље су примјењивале овакве девизне курсеве за извоз кафе.

хиперинфлације (Аргентина, Бугарска), обнављање девизног курса након политичке и банкарске кризе (Хонг Конг) и за осигурање стабилног институционалног оквира за обнову после сукоба (Босна и Херцеговина). Основне карактеристике су: девизни курс је фиксан по закону; домаћа валута је у потпуности покривена иностраним резервама; дјелује самокоригујући механизам платног биланса у коме дефицит плаћања аутоматски смањује домаћу монетарну понуду, што доводи до смањивања потрошње. Валутни одбор пружа кредибилан оквир за монетарну стабилност и ниску инфлацију, што је гарантовано испуњењем три услова: довољно покриће новчане масе, довољно рестриктивна фискална политика и здрав финансијски систем. Промијене новчане масе у валутном одбору имају као посљедицу промене каматних стопа, које имају тенденцију да смање кретања на девизним тржиштима и подстакну прилагођавање производње и запослености. Као и у случају доларизације, главни недостатак валутног одбора је немогућност коришћења монетарне политике за стимулисање привреде, када је то потребно. Сем тога, валутни одбори нису одговарајуће рјешење за земље са slabим банкарским системом или за земље које су осјетљиве на асиметричне шокове. Међутим, овај аранжман садржи одређен маневарски простор, пошто су девизне резерве веће од новчане масе и могу се користити у случају валутне кризе.

У погледу фиксног везивања, користи које потичу од већег кредибилитета валутног одбора могле би се упоредити са додатним трошковима који настају због губитка дијела емисионе добити и ограниченог простора за улогу зајмодавца у крајњој нужди.

Одрживост валутних одбора оштро је тестирана током финансијских криза у Аргентини и Хонг Конгу када су валутни одбори преживјели шпекулативне ударе против њихових валута. Еластичност валутног одбора у Аргентини, током криза у Азији и Мексику, увећала је популарност оваквих аранжмана. Ипак, валутни одбор у Аргентини је укинут у јануару 2002.г. у налету озбиљне економске и политичке кризе.

Фиксни девизни курс може бити везивање валуте за неку другу валуту, на пример за долар или евро, или за пондерисану корпу валута, као што је специјална права вучења (SDR), где су пондери, објављени или не, одређени у складу са пондерима трговине. Избор између једне валуте или корпе валута зависи од концентрације трговине земље на посебне трговинске партнере или валуте у којима је деноминираан њен спољни дуг. Фиксни девизни курсеви су често прилагодљиви (*adjustable peg*), гдје земља има могућност повремених подешавања. Тај режим је чинио срж бретонвудског система у 70-им годинама 20. вијека. Пузајући курс (*crawling peg*) на другој страни често се користи у земљама са високом инфлацијом. Везани курс се регуларно прилагођава у серији мини девалвација. Стаза прилагођавања може бити претходно објављена или индексирана у односу на ниво цијена.

У режиму циљне зоне (*target zone*) или режиму оквира (*band*) власти су спремне да интервенишу када девизни курс додирне претходно објављене границе. Примјер овог режима је Европски валутни механизам ЕМС-а установљен 1979. године.

У режиму руковођеног флукутирања (*managed float*) власти слиједе необјављен циљ девизног курса и интервенишу на девизном тржишту. У режиму слободног пливања нема интервенција на девизном тржишту. Долар и евро после 1999.г. представљају најчистији облик слободно флукутирајућих валута, мада је и овдје било повремених интервенција као нпр. у септембру 2000.г.

ММФ је промијенио класификацију режима девизног курса у односу на ранији приступ. Пре 1998.г., ММФ је оперисао са три основне категорије: везани курс, ограничена флексибилност и повећана флексибилност. Данас се девизни курсеви систематизују у неколико подгрупа: валутни одбори, конвенционално фиксирање, хоризонтални оквири, пузајући курс, покретан оквир, прљаво флукутирање, слободно флукутирање.

4.2. МЕЂУНАРОДНИ ТОКОВИ КАПИТАЛА И ДЕВИЗНИ КУРС

Основна дилема у избору између фиксног и флексибилног девизног курса задржала се до данас, с тим што је обучена у „ново рухо“, уважавајући експанзију међународних токова капитала.

У последњих 30 година најбрже се мијењао финансијски подсистем привредног система. Брза експанзија тржишта капитала поклопила се са процесом транзиције у већем броју постсоцијалистичких земаља. Ова чињеница је бацила ново свјетло на избор политике девизног курса, и то не само у земљама у развоју него и у развијеним земљама.

Доток страних инвестиција и капитала значајно је омогућио акцелерисање стопа привредног раста у великом дијелу свијета. Прилив капитала посредством финансијских тржишта допринио је да велики број земаља са ниским нивоом домаће акумулације ријеши свој круцијални развојни проблем. Страни инвеститори у потрази за добрим пласманима диверзификују своја улагања и на тај начин доприносе даљој финансијској глобализацији. У прилог томе најбоље говори чињеница да су међународни финансијски токови у протеклих двадесетак година расли динамичније него међународна робна трговина. Због свега овога разлози зашто треба ићи у финансијску либерализацију су вишеструки.

Прво, либерализација финансијских тржишта доноси значајне користи. Она подстиче мобилизацију штедње и повећава ефикасност алокације инвестиција, а истовремено омогућава поравнање потрошње и портфолио диверзификацију. Финансијска тржишта не дјелују перфектно, али представљају најбољи облик алокације ресурса. За разлику од ранијег периода када су земље у развоју ограничавале приватне финансијске трансакције, а владе спроводиле политику директног кредитирања како би утицале на алокацију ресурса, данас се региструју значајне користи од ослањања на тржиште. Ово се посебно односи на еру у којој привредни раст веома зависи од производних и процесних иновација.

Друго, либерализација међународног финансијског тржишта и пораст међународних токова капитала су неопозиви и неизбјежни. Домаћа и међународна финансијска либереализација иду руку под руку, у смислу да је веома тешко спријечити међународне финансијске трансакције уколико је слободно домаће финансијско тржиште.

Међутим, друга страна медаље финансијске либерализације крије опасност од наступања финансијских криза изазваних овим токовима. Поред користи од прилива капитала, уколико земље акцептори немају довољно развијен и робустан финансијски систем да њиме управљају, постојаће велики потенцијал за кризу која се може манифестовати у виду валутне и банкарске кризе.

Криза у југоисточној Азији најбољи је доказ за ову тврдњу. Високе стопе раста у овим земљама засноване на извозној пропулзији, довеле су до формирања изузетно добрих економских перформанси. Страни капитал је улазио у великом обиму, а и домаћа штедња је брзо расла. Повећана су улагања у некретнине и акције домаћих компанија, што је довело до настанка шпекулативног мјехура, који се огледао у брзом расту цијена наведених актива. Банке и друге финансијске институције су додатно подгријавале овакав инвестициони оптимизам, одобравањем зајмова приватном сектору који је повећао ионако превелику ликвидност. На тај начин су банке, занемарујући своју ликвидност, ушле у проблем моралног хазарда који се најбоље може описати девизом која је настала у САД: „to big to fail“ (сувише велик да би пропао). Но, недостатак адекватне пруденционе контроле банкарског сектора, доћи ће до изражаја тек када буде прекасно. Наиме, домаће финансијске институције нису биле у стању да управљају тржишним и кредитним ризиком, јер су располагале оскудним кадровским потенцијалом. Кредитна анализа је била

склоњена у страну и сви су вјеровали да ће се позитивни трендови и даље наставити. Уљуљкани оваквом атмосфером, пренебрегнули су чињеницу да је страни капитал изузетно осјетљив на било какву најаву могућих проблема, те да одлази „главом без обзира“, не само из дотичне него и из сусједних земаља. Када је дошло до благог пада перформанси извоза посматраних земаља због кретања цена на светском тржишту (пад цена полупроводника), капитал је почео да напушта Југоисточну-Азију. Долази до пуцања шпекулативног балона и наглог пада вредности стокова имовине. Паника која је наступила је још једном потврдила да она не разара капитал, него само показује у ком степену је он раније деструиран лошим пласманом у непродуктивне активности. Напуштајући дотичне земље, страни капитал оставља рушевине у финансијском сектору, те еродира вриједност домаћих валута које се настоје одбрани од стране централних банака тих земаља. Девизне резерве се релативно брзо топе, а земље са фиксним девизним курсом морају да га напусте. Тек тада су на површину испливали сви недостаци финансијског сектора у виду неликвидних и неперформансних зајмова. Финансијске институције су постале инсолвентне, и све очи су биле упрте у ММФ и захтијев за позајмицама у виду *stand by* аранжмана. Наравно, они су и услиједили, али условљени фискалним и монетарним реформама, прије свега у циљу изградње довољно робустног и здравог система финансијских институција. Криза у југоисточној Азији је показала да трансмитовање кризних процеса из једне у друге земље са сличним макроекономским и структуралним карактеристикама, у литератури позната као „зараза кризама“, није академска новотарија него реалност са којом су се неке земље нерадо морале суочити. Ова криза је такође показала како либерализација рачуна капитала, праћеног наглим приливом страног капитала, и недовољно робустан домаћи финансијски систем, представљају фаталну комбинацију, односно рецепт за несрећу. Поучене овим искуствима, многе државе су потребу за финансијском либерализацијом као предусловом за доток акумулације, с једне стране, и потребу за стабилношћу домаће валуте, с друге стране, покушале да измире увођењем контроле прилива капитала. На овај начин би се капитал при уласку на својеврстан начин „легитимисао“ у погледу својих намјера, кроз спречавање уласка краткорочног, шпекулативног врућег новца који задаје највише главобоља.

Поред одређених позитивних искустава са контролом капитала (случај Малезије) економисти сматрају да те мјере треба да остану „последње уточиште“, а не примарни инструмент антизаразне политике. Умјесто тога, земље са тржиштом у настајању требало би да концентришу енергију на финансијске реформе и либерализацију. У међувремену, са реформом девизног режима, јака контрола финансијског система и снажна конкуренција, смањиће обим заразе банкарског и валутног система. Сталан напредак у реформама неће елиминисати појаву криза, али ће умањити њихов обим. Реформе ће допринијети повећању ефикасности финансијског система и унапређењу алокације националне штедње. За разлику од контроле капитала, лијек који се може показати лошијим од болести, финансијске реформе ће донијети трајне користи привреди једне земље.

Као други пут се препоручује секвентна либерализација рачуна капитала. Дизајнирање динамике и секвенци либерализације рачуна капитала има за циљ да максимизира користи и минимизира ризике либерализације. Традиционална гледишта на секвенце либерализације наглашавају претпоставке за њу: постизање макроекономске стабилности и развој домаћих финансијских институција, тржишта и инструмената прије либерализације. Према овим гледиштима, либерализација рачуна капитала требала би да се деси касније у општем програму економских реформи.

4.3. ЗАХТИЈЕВ ЗА СТАБИЛНОШЋУ ДЕВИЗНОГ КУРСА У ЗЕМЉАМА У РАЗВОЈУ

У контексту међународне оптике на избор режима и управљање девизним курсом, нема мјеста за самодовољство све док постоји брига за кретање девизног курса у земљама у развоју. Током протекле двије и по деценије формиран је типичан модел. У циљу избегавања прекомјерне цјеновне нестабилности и привлачења страног капитала, земље у развоју теже да формално или неформално вежу своју валуту за долар или корпу страних валута. Ова политика у једном тренутку може бити веома успјешна у подржавању привредног раста. Међутим, фиксни девизни курс је одржив уколико не постоји несклад између стопа инфлације у земљи валуте сидра и земљи са везаним курсом. Овај услов често није испуњен, тако да комбинација неодмјерене реалне апresiasiје и спољног дефицита доводи до криза и оштрог прилагођавања девизног курса. У пажљивом прегледу аранжмана девизних курсева земаља у развоју, ММФ истиче да се везивање курса чешће завршава проблемима у привреди него супротно. До скоро је овај модел „успона и пада“ био јако изражен, а лаган излазак из режима везивања је изгледа постао тежи него раније. Не би, стога, требало да изненади снажна трансформација свјетске привреде током протеклих 15 година, посебно очигледна у значајном порасту међународне мобилности капитала. Докле год постоји повјерење у везани курс, приливи капитала могу бити енормни, што води преинвестирању или превеликој потрошњи, посебно уколико не постоји адекватна контрола локалног банкарског сектора који може охрабривати претерану задуженост и јавних и приватних субјеката. Међутим, прецијењеност девизног курса, лоши биланси и велики дуг деноминирани у страниј валути, чине земљу веома осјетљивом на промјене расположења међу инвеститорима. Не само да новац који је лако дошао може и са истом лакоћом да напусти земљу, већ су, у данашње вријеме високе међународне мобилности капитала, везани девизни курсеви постали веома осјетљиви и на велике спекулативне одливе капитала. Серије криза у протеклој деценији најбоље илуструју ову рањивост.

У овом контексту скупог погрешног управљања девизним курсом у земљама у развоју, прва реакција била би изношење аргумената да девизним курсом уопште не би требало управљати. Нови међународни консензус се ослања на пливајуће курсеве као једину задовољавајућу опцију. Такође, сматра се да је то једино што стварно има вриједност, квалитет и повјерење домаће економске политике. Иако се неко у потпуности може сложити са овим становиштем, изгледа да је погрешно схваћен проблем макроекономске политике већине земаља у развоју. Осим тога, остаје да се види како ће проћи земље са тржиштем у настајању које су у скорије вријеме морале да се окрену слободном флукутирању девизног курса.

Прво, девизни курс је кључна цијена за мале отворене привреде. Он много више значи њима, него већим индустријским земљама. Флукутације курса имају катастрофалне посљедице за домаћу стабилност и тешко је тврдити да би влада требала да буде незаинтересована за кретање курса.

Друго, избор режима девизног курса је у вези са захтијевом за повјерењем и квалитетом домаће макроекономске политике. Отворено је питање да ли би, без ограничења девизног курса, већина нових тржишта била способна да слиједи политику стабилности на монетарном и фискалном подручју. Штавише, често им недостају институционални услови за стварање повјерења у монетарну и фискалну политику. Осим тога, неизвјесност у погледу будућих политика може отежати ангажовање страних инвеститора за финансирање домаћих инвестиција. Нестабилност девизног курса у земљама са тржиштем у настајању може, осим кроз губљење кредибилитета економске политике, имати трајнији негативни утицај на могућност спољног финансирања и на

други начин. Заправо, то је због потребе компензирања страних или домаћих инвеститора по питању потенцијално веће премије ризика, због повећања ризика девизног курса. Све у свему, трошкови капитала и ниво инвестиција су вјероватно озбиљно угрожени у земљама са тржиштем у настајању, које не покушавају да утичу на стабилност девизног курса.⁹

Политика девизног курса у овим земљама требало би да буде таква да пранађе равнотежу између изабраног режима и потребе за одржавањем домаће стабилности.

5. ИЗБОР РЕЖИМА ДЕВИЗНОГ КУРСА

Избор одговарајућег режима девизног курса и даље је изузетно контраверзно питање. Ни теоријска ни емпиријска литература до данас нису систематизовале режиме девизног курса по њиховој ефикасности на плану минимизирања раста стопа протекционизма. Неки економисти наводе убједљиве аргументе против флексибилног девизног курса јер он „губи своју корисност и постаје деструктиван, појачава макроекономску нестабилност и подстицај за протекционизам“. Фундаментална претпоставка њиховог аргумента је да постоји простор за финансијску арбитражу и релативно слободну трговину. Разлози за појаву протекционистичких притисака у отвореној привреди су ап्रेसијација номиналног девизног курса који проистиче из великог прилива страног капитала, који је повучен високим каматним стопама, а оне су наопходне да би се финансирао фискални дефицит. Познато је да се рјешење овог проблема налази у смањивању домаће тражње и посебно, у смањивању фискалног дефицита, што би смањило каматне стопе и редуквало подстицај за приливом капитала.

Фиксни девизни курс није нужно боља алтернатива. Увијек када је девизни курс фиксан, а постоје разлике између домаће и иностране инфлације, долази до промјена реалног ефективног девизног курса (REER¹⁰). Фиксни девизни курс ће коначно изложити домаћу привреду, јакој конкуренцији из увоза, а извоз ће постати мање конкурентан, сем уколико ап्रेसијација REER није праћена порастом продуктивности у сектору који производи робу којом се тргује. Сем тога, већа стопа домаће инфлације захтијева веће домаће камате. Веће камате ће стимулисати прилив иностраног капитала који ће повећати инфлаторне притиске и тиме убрзати апресијацију REER-a.¹¹

⁹ Ове посљедице претјераних осцилација девизних курсева на међународне токове капитала требало би анализирати из глобалније перспективе. У том погледу, стабилност девизног курса у земљама са тржиштем у настајању може се посматрати као јавно добро, пошто олакшава кретање штедне богатије и старије популације у развијеним земљама ка земљама у развоју које су увијек гладне за капиталом. Може се, чак, рећи да би данашњи раст у свјетској привреди био много здравији уколико би се заснивао на динамичним инвестицијама у земљама у развоју, а не кретањима на америчким берзама акција, која у великој мјери доприносе јачању америчке приватне потрошње. Текућа ситуација у којој су трошкови капитала у већини земаља са тржиштем у настајању високи, јер је штедна из зрелијих привреда на неки начин „заробљена“, не може се сматрати задовољавајућом.

¹⁰ Real Effective Exchange Rate

¹¹ Ово се управо десило Чешкој Републици средином 1990-их година. Разлика у инфлацији од 8% у односу на Њемачку, главно тржиште чешког извоза, ниво номиналних каматних стопа који је два-три пута већи од стопа у Њемачкој и претходно саопштење чешких власти да ће одржати постојећи паритет девизног курса, подстакли су јак прилив иностраног капитала у 1995. години. Мјехур се распрснуо у љето 1997. године када су поновљени притисци на чешку валуту присилили власт да је девалвира и да напусти режим фиксног номиналног девизног курса. Инфлација је стога, непожељна јер може бити узрок протекционистичких притисака у одсуству одговарајућег прилагођавања девизног курса. Очигледно је да увијек, када је домаћа инфлација изнад стопе инфлације у окружењу, девизни курс мора да депресира или мора доћи до промјене трговинске политике. До тога долази не само због потребе да се одржи конкурентност домаће индустрије и да се очува спољна равнотежа већ и због растућих притисака протекционистичких лобија до којих долази због погоршања конкурентности домаће индустрије.

Друга алтернатива је *crawling peg* који чува реалан девизни курс и намеће дисциплину домаћој монетарној политици. Међутим, искуство са *crawling peg* системима није било без проблема. Може се десити да овај систем није довољно флексибилан да би у потпуности елиминисао проблеме фиксног девизног курса у инфлаторном окружењу. Земље које су примјењивале *crawling peg* систем имале су проблема због тога што он није био ефикасан и довео је до драматичне неравнотеже текућег рачуна и апresiasiје реалног девизног курса. Други проблем са овим режимом био је избор одговарајуће валутне корпе, који уноси елементе арбитрарности у процесу утврђивања нивоа девизног курса.

Литература на тему избора режима девизног курса пружа доста информација у погледу избора одговарајућег режима у контексту монетарне политике, мада дјелимично додирује и међуодносе режима девизног курса и трговинске политике, али само индиректно. Могу се идентификовати два аспекта макроекономске политике који могу довести до растућих притисака за протекционизам. Ово укључује владину политику која доводи до успоравања привредног раста и пораста незапослености и остале мјере у односу на инфлацију.

Међу професионалним економистима постоји велики интерес у погледу избора режима девизног курса као инструмента унапређења привредног раста. У новије вријеме дискусије се концентришу на улогу политике девизног курса у транзицији и, чак чешће на улогу ове политике у стимулисању раста домаће тражње и извоза. Изгледа да је постигнут консензус да земље у транзицији са стабилним девизним курсом могу спријечити и преокренити пад друштвеног производа много брже од оних земаља које су привржене политици флексибилног девизног курса. Међутим, подједнако значајно, изгледа да политика стабилног девизног курса има штетно дејство на раст производа на одрживој основи. Оба ова гледишта снажно је истакао Sachs, који је истраживао препреке са којима се суочава привредни раст а које потичу из режима везаног девизног курса различитих ригидности тржишта у земљама у транзицији, које спречавају флексибилан домаћи одговор на промјене у релативним цијенама.

Везани девизни курсеви такође показују тенденцију подстицања домаће тражње за потрошним производима и због тога доприносе прегријавању привреде које само по себи може имати различите узроке.¹²

Постоји велико слагање да стабилан девизни курс игра значајну улогу у стабилизацији привреда у транзицији, мада докази нису увјерљиви. Неспособност да се задржи инфлација на нивоу западно-европских земаља и, као резултат тога, немогућност да се смањи ниво каматних стопа и да се смањи прилив иностраног капитала, дјеловале су подстицајно на инфлаторне притиске у неким земљама у транзицији.

¹² На примјер, раст домаће тражње у Чешкој Републици убрзао се у првом дијелу 90-тих година као последица рапидног пораста надница. Међутим, истовремено нагла апрецијација реалног ефективног девизног курса такође је значајно допринијела порасту домаће тражње за увозним производима широке потрошње.

6. Закључак

Контраверзе које трају скоро читаво столеће нису дале јасан одговор на питање који режим девизног курса, односно који монетарни режим је најбољи. Историја земље, посебно историја развоја њене инфлације, има кључан значај за одређивање режима девизног курса. Сем тога, уочљиво је да су веће спољне кризе током последњих година у Тајланду, Индонезији и Русији погодиле земље са више или мање везаним системом девизног курса. Поред тога, претпоставка да је девизни курс био стабилан, значајно је утицала на понашање привреде у овим земљама, посебно банкарског система, и да је допринијело оштрини кризе послје девалвације. У исто вријеме мора се истаћи да је неколико земаља са фиксним девизним курсом имало успјеха у одржавању макроравнотеже, а да су неке земље са флексибилним курсом биле под јаким утицајем опште економске кризе. Такође треба споменути да су многе земље имале користи од кориштења девизног курса као номиналног сидра у дезинфлацији, и да је страх од девалвације често најбоља дисциплина слабих влада. Постоји trade-off између повећаних краткорочних осцилација реалног девизног курса у режиму флексибилног курса versus веће вјероватноће јасно дефинисаних спољних финансијских криза у режиму везаног девизног курса. Такође неопходно је направити дистинкцију између избора режима девизног курса у развијеним индустријским земљама и земљама у развоју. Развијене земље могу себи допустити оно што је познато под именом „благонаклоно занемаривање“ – прорачуната индиферентност према кретањима њиховог девизног курса. Због тога они и преферирају политику надгледања, која подразумева дефинисање равнотежног девизног курса који се потом штити како би се избјегле велике флукутације девизних курсева, уз истовремено омогућавање монетарној политици да остварује своју стабилизациону улогу vis-a-vis привредне активности и инфлације. Такав систем међутим није приступачан великом броју земаља у развоју. Иако се и њима препоручивало контролисано флукутирање као оптимална опција, на крају је ипак закључено да је девизни курс превелика цијена за мале отворене привреде да би се препустио ђудима међународног финансијског тржишта и непредвидивом колебању инвеститора. На крају крајева, да би се избјегло значајно колебање девизног курса, неопходна је потпуна независност централне банке и политика инфлационог таргетирања. Међутим таква опција захтијева развијене институције и доступна је само развијеним земљама са тржиштем у настајању.

И последње питање које се поставља, у контексту савремених кретања јесте: који аранжман девизног курса може бити најбоље рјешење у околностима растуће мобилности мађународног финансијског капијала? Најпомоднији одговор је „екстремна опција“, чврсто везивање, као што је валутни одбор, званична доларизација или монетарна унија, или супротно рјешење – чисто флукутирање. Присталице „екстремних рјешења“ истичу неодрживост режима фиксног девизног курса на дужи рок, пошто глобална тржишта капијала повећавају било коју слабост земље у њеној привржености режиму фиксног курса и остављају мали простор за маневар. Уколико земља одбаци флексибилан девизни курс због страха од нежељених осцилација девизног курса, тада је избор режима девизног курса – према поборницима екстремних рјешења, ограничен на избор чврстог везивања. Уколико монетарна унија није могућа због политичких разлога, преостале алтернативе су валутни одбор или прихватање валуте друге земље као званичне валуте.

На крају, треба закључити да је поента у томе да је девизни курс битно питање без обзира на изабрани режим. Уколико би плате и цијене биле потпуно флексибилне, девизни курсеви би били неважни, пошто не би утицали на реалан сектор привреде. Међутим повезаност цијена и плата даје девизним курсевима кључну улогу у економском прилагођавању и као инструменту међународне економске међузависности, а такође показује да је погрешно поступање са девизним курсевима скупо.

Исходиште свих мјера економске политике представљају зацртани макроекономски циљеви. Као што се и могло видјети, управљање девизним курсом кроз избор и промјене режима девизног курса није једноставан процес. Такође не постоји јединствен рецепт чијим би се једноставним придржавањем свака земља нашла у позицији да изабере оптимални режим девизног курса. Савремена теорија нуди рјешења која гравитирају између двије крајности: валутног одбора, монетарне уније или доларизације и слободног флукутирања као екстремних опција. Којем ће се режиму, у датом континууму, приклонити свака земља, зависи од њених специфичних потреба и циљева. Далеко од тога да је овим стављена тачка на причу о избору режима девизног курса. Прије би се могло рећи да је стављена запета, јер ће ова прича и даље бити у жижи интересовања економске науке, тежећи да увијек пронађе најпријемљивији модел, који ће одговарати промјенама насталим на крилима економске глобализације, која на различите начине представља последњу велику причу с краја 20. и почетка 21. вијека.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Предраг Јовановић Гавриловић: „Међународно пословно финансирање“, Економски факултет Београд, 2006. година,
2. Радован Ковачевић: „Девизни курсеви- режими и политика“, Институт за спољну трговину Београд, 2002. година,
3. Мајкл Бурда и Чарлс Виплош: „Макроекономија“, Европски уџбеник, треће издање Oxford University Press, 2001. година,
4. Финансије, Часопис за теорију и праксу из области финансија, Београд, 3-4/1998 март-април,
5. Ново Плакаловић: „Монетарна економија, Теорија институције и политика, Завод за издавање уџбеника Српско Сарајево, 2004. година,
6. Милутин Ћировић: „Банкарство“, Bridge Company, Београд, 2001. година,
7. Обрен Благојевић: „Економске доктрине“, Економски факултет Ниш, 1989. година,
8. Владимир Трлин: „Међународна економија“, Уџбеници, приручници и дидактичка средства, Сарајево, 1991. година,

БЕЗБЈЕДНОСТ ТРГОВАЊА ПУТЕМ МОБИЛНИХ УРЕЂАЈА

Резиме

Трговање путем мобилних уређаја неће бити од интереса нити провајдерима таквих услуга нити клијентима, уколико обављање трансакција не буде безбједно. Да би трговање било безбједно, информациони систем који подржава одвијање трансакција треба да има сљедећа својства: аутентификација, ауторизација, интегритет, повјерљивост, расположивост и непорецивост. Циљ истраживања је да се да преглед технологија које су кандидати за обезбјеђивање наведених особина информационих система трговања путем мобилних уређаја.

JEL klasifikacija: L86 - Information and Internet Services; Computer Software

Кључне ријечи: мобилно трговање, информациони системи, заштита трансакција.

1. Увод

Увођењем Web сервиса на Интернету појављује се електронско трговање као нови начин продаје и размјене роба и информација. Развојем рачунарских бежичних мрежа и мрежа мобилне телефоније електронско трговање се проширује ка новом подручју, ка мобилном трговању. Овај нови начин трговања се дефинише као размјена или куповање и продаја роба, услуга и информација путем мобилних уређаја, као што су мобилни телефони, персонални дигитални асистенти итд.

Сматра се да је перспектива мобилног трговања добра јер је употреба мобилних уређаја у сталном порасту и што је мобилно трговање ефективан и удобан начин да се електронска трговина обавља било гдје и било када. Међутим, ова очекивања се неће испунити уколико мобилно трговање не буде безбједно, јер у том случају нити купци нити провајдери услуга мобилног трговања неће бити заинтересовани за тај вид трговине. Са техничке тачке гледишта, мобилно трговање преко бежичних мрежа је инхерентно несигурно у поређењу са електронским трговањем преко жичаних мрежа. Разлози су дати у погледу:

- **поузданости и интегритета:** сметње и опадање сигнала чине да је канал бежичне комуникације подложен грешкама, чести прекиди такође деградирају квалитет безбједоносних сервиса;
- **повјерљивости, тј. приватности:** емитујућа природа радио-канала чини га лакшим за прислушкивање, комуникација може бити прислушкивана и интерпретирана без тешкоћа, ако се не користе безбједоносни механизми као што је криптографија;
- **идентификације:** мобилност бежичних уређаја уводи додатну тешкоћу у идентификовању мобилних терминала
- **капацитета:** бежични уређаји имају ограничену рачунску моћ, величину меморије, комуникациони опсег и снагу батерије, то отежава коришћење безбједоносних шема високог нивоа као што је 256-битно криптовање.

Безбједносна питања иначе прожимају читав систем мобилног трговања, она се протежу с једног краја на други, од врха до дна стека мрежног протокола, од машина до људи. Усредсредимо се само на питања која су ексклузивно везана за мобилне/бежичне технологије. Недостајање јединственог стандарда бежичне безбједности, различите бежичне технологије подржавају различите аспекте и нивое безбједоносних карактеристика. Овдје ће се приказати само добро познати стандарди бежичних мрежа и њима кореспондентна безбједносна питања.

2. ДЕФИНИЦИЈА БЕЗБЈЕДНОСТИ МОБИЛНОГ ТРГОВАЊА

Безбједност мобилног трговања се дефинише као примјена процедура из области технологије и менаџмента у мобилном трговању ради добијања следећих особина информација и система¹:

- **Аутентичност:** Прије него што се пословање почне вршити, партиципирајући ентитети (обично пошљалац и прималац) морају да потврде идентитет један другом. Ова особина штити од покушаја маскирања неовлаштеног учесника у легитимног учесника. Аутентичност се обично постиже кориштењем мрежно заснованог протокола аутентификације.
- **Повјерљивост података – тајност:** У трансакцијама електронског пословања, претпоставља се да ће само пошљалац и примаоци ка којима је комуникација усмјерена моћи да разумију поруке које се преносе. Обезбјеђење тајности података спречава прислушкиваче и пресретаче да не разумију тајну комуникацију. То је обично остварено кориштењем рачунарски заснованог шифровања и дешифровања
- **Интегритет података:** Пренесена порука не смије бити промијењена случајно или злонамјерно, а да то не буде откривено од стране примаоца у систему мобилног трговања. Са овом безбједоносном карактеристиком пресретач није у могућности да превари примаоца промјеном садржаја поруке током преноса. Додавањем електронских потписа порукама обезбјеђује се интегритет података.
- **Ауторизација:** Морају да постоје процедуре које обезбјеђују провјеру да ли корисник може да наручи тражено, у смислу да ли има довољно новца на рачуну, да ли је регистровани корисник за пријем неких врста информација, итд.
- **Непорицање:** Трансакције мобилног трговања су званични пословни договори. Нити пошљалац нити прималац не смију бити у могућности да порекну постојање легитимних трансакција након што су оне обављене, тј. пошљалац може доказати да је одређени прималац примио поруку и прималац може доказати да је одређени пошљалац послао поруку. Ово се обично остварује техникама дигиталног потписа.
- **Расположивост:** Расположивост система мобилног трговања обезбјеђује да легитимни корисници могу приступити пословном сервису поуздано и сигурно. Систем треба да буде дизајниран тако да може да минимизира утицај злонамјерних напада који врше деградацију перформанси система и на тај начин кориснике лишавају сервиса, који могу проузроковати да сервис мобилног трговања постану нестабилни, па чак и нестабилни у дужим временским периодима. Распооређивање уређаја мрежне безбједности као што су фајерволи и њиховим конфигурисањем са припадајућим протоколима на погодан начин је кључ ка обезбјеђењу расположивости сервиса.

Систем мобилног трговања треба да обезбједи сигурносне сервисе који ће омогућити да систем има горе наведене особине.

¹ "Advances in Security and Payment Methods for Mobile Commerce"

3. ЗАХТЈЕВИ КОЈЕ МАРАЈУ ДА ИСПОШТУЈУ СИГУРНОСНЕ МЕТОДЕ У МОБИЛНОМ ТРГОВАЊУ

Као прво, неопходно је испитати која својства методе сигурности мобилног трговања треба да имају да би проводиле ефективне и ефикасне трансакције мобилног трговања и са којом врстом изазова могу бити суочене у процесу развоја нових метода плаћања и сигурности мобилног трговања. Захтјеви су:

1. Повјерљивост, аутентичност, интегритет, ауторизација, расположивост и непорицање који морају бити ригорозно спроведени.
2. Треба да буду интероперабилни за већину система.
3. Треба да буду прихватљиви од стране садашњих и будућих система који смањују трошак.
4. Треба да дозволе провајдерима добара да обезбиједи приступачне, лаке за употребу, ефикасне и интероперабилне метода плаћања корисницима.
5. Трансакције у мобилном трговању не могу бити одложене током одвијања.

4. ОСНОВНЕ ЗАШТИТЕ

Да би постигли безбједоносне циљеве, дигитални подаци су криптују и декриптују на основу алгоритама криптографије. Постоје двије категорије криптографских алгоритама: системи са симетричним кључем и системи са асиметричним кључем.

4.1. Системи са симетричним кључем

У овој категорији пошљалац и прималац повјерљиве сесије имају исти дигитални кључ. Пошљалац шифрује поруке користећи овај кључ и онда их шаље преко јавне мреже ка примаоцу. Прималац дешифрује примљене поруке користећи исти кључ. Дигитални кључ, међутим, никада се не шаље преко мреже у директном облику. На тај начин се спречава да неко трећи добије кључ и да евентуално угрози безбједност комуникације. Ради постизања споразума о кључу, потребно је да обје стране имају посебне канале, као што је, на примјер, телефонска конверзација или посебно направљен дистрибуциони центар кључева.

Један од најчешће коришћених симетричних алгоритама за криптовање је DES. Horst Feistel из IBM-а је креирао Луцифер алгоритам, који је изабран као DES и то од стране владе САД и Националне безбједоносне агенције 1970. године. Овај алгоритам користи блок цифарску врсту шифровања. Та врста шифровања врши груписање бита у групе па на таквим групама извршава алгоритам шифровања. Овај алгоритам смањује вријеме коришћења процесорског времена, истовремено одржавајући солидан ниво безбједности. Међутим, због напретка у развоју рачунарских технологија, DES се не сматра више сигурним. Крајем деведесетих година прошлог вијека посебне машине за дешифровање DES шифара су успјеле да за само неколико сати изврше дешифровање података који су шифровани овим алгоритмом. Као резултат свега тога стари стандард је замијењен троструким DES стандардом. Троструки DES су три DES алгоритма постављена у ред (серију) од који сваки има различит кључ, тако да се један податак три пута шифрира заредом. Резултат једног шифровања је улаз за друго шифровање итд. Мада је 3DES сигурнији, три проласка кроз DES чини да перформансе опадају. Нови стандард којих ће да замијени DES се назива AEC (Advanced Encryption Standard). Код овог стандарда узет је метод двојице Белгијанаца др Joan Deamen и др Vincent Rijmen и назива се Rijndael. Овај алгоритам је изабран на конкурс међу четири финалиста јер је најбољи у погледу безбједности, високих перформанси, ефикасности, флексибилности и малих меморијских захтјева.

4.2. Криптографија јавних кључева

Истраживачи су 1976. године на Стенфорд универзитету развили криптографију јавних кључева да би ријешили питање безбједности размјене тајних кључева. Криптографија јавних кључева је асиметрична. Она користи два кључа са међусобном инверзном зависношћу. Другим ријечима, ако поруку шифрујемо јавним кључем, можемо је дешифровати приватним и обрнуто, ако поруку шифрујемо приватним кључем, можемо је дешифровати јавним кључем. Приватни кључ чува његов власник као тајну, док је јавни кључ доступан свакоме. Ако се јавни кључ користи за шифровање поруке, само одговарајући приватни кључ може извршити дешифровање и обрнуто. Свака страна у трансакцији има тајни и јавни кључ. Да би одаслао поруку на безбједан начин, пошиљалац користи јавни кључ примаоца да би извршио шифровање. Пријемник потом врши дешифровање помоћу свог приватног кључа. Под претпоставком да су власници сачували своје приватне кључеве као тајну, нико други не може дешифровати поруку сем правог примаоца. Тако систем обезбјеђује приватност. Мада су два кључа у математској зависности, „рачунски немогуће“ је извести приватни кључ из јавног кључа. Потребно је огромно вријеме да би се извео приватни кључ и то тако велико да потпуно обесхрабрује покушаје да се тако нешто изведе.

И јавни и приватни кључ могу бити употребељени за шифровање и дешифровање порука. На примјер, ако корисник употребљава јавни кључ трговца од кога купује робу, онда само трговац може дешифровати поруку користећи свој приватни кључ. На тај начин клијент је сигуран у идентитет трговца, јер само трговац има приватни кључ, тј. трговац је аутентификован. Са друге стране, трговац не може бити сигуран у идентитет клијента јер је кључ за криптовање јаван и свима расположив.

Ако се употребљавају као кључеви за шифровање и дешифровање, приватни и јавни кључ, респективно, онда пошиљалац поруке може бити аутентификован. На примјер: претпоставимо да купац шаље трговцу поруку шифровану кориштењем свог приватног кључа, трговац ће да дешифрује поруку користећи купчев јавни кључ. Пошто је купац криптовао поруку својим приватним кључем, трговац може бити сигуран у његов идентитет.

Процес аутентификује пошиљача, али не обезбјеђује и повјерљивост, пошто свако може да дешифрује поруку. Овај систем ради све док трговац може бити сигуран да јавни кључ купца који он има је и стварно јавни кључ купца, а не неке друге стране која изиграва да је купац. Проблем доказивања власништва јавног кључа биће описан касније.

Шифровање путем методе јавног кључа може бити употребељено за аутентификацију и једне и друге стране у комуникацији². Претпоставимо да трговац жели да пошаље повјерљиву поруку купцу, тј да је не може нико прочитати сем купца. Такође претпоставимо да трговац жели да докаже купцу да му он шаље поруку, а не неки преварант. Трговац ће прво шифровати поруку користећи купчев јавни кључ, чиме се гарантује да ће само купац прочитати ту поруку. Потом трговац овако добивену поруку шифрује користећи свој приватни кључ, чиме доказује свој идентитет. Купац дешифрује поруку у обрнутом редоследу. Прво узима јавни кључ трговца да дешифрује поруку, па потом тако добивени резултат дешифровања подвргава дешифровању путем свог приватног кључа. Прво дешифровање аутентификује трговца, јер се прво дешифрује порука која је шифрована приватним кључем који има само трговац. Друго дешифровање обезбјеђује приватност, нико није могао прочитати поруку изузев купца, јер се дешифрује његовим приватним кључем. Мада овај систем обезбјеђује екстремно безбједне трансакције, трошкови извођења и потребног времена спречавају његову ширу употребу.

Најчешће употребљавани алгоритам код технологије јавног кључа је RSA, систем шифровања развијен 1977. на MIT-у.

² "Advances in Security and Payment Methods for Mobile Commerce"

Поред овог алгоритма користи се и PGP (Pretty Good Privacy) који је намијењен за шифровање електронске поште и фајлова. Овај алгоритам се може користити и за дигитални потпис који потврђује аутора електронске поште. PGP је заснован на „мрежи повјерења“ у којој сваки учесник јамчи за идентитет другог учесника, а чија је сврха доказивање власништва јавног кључа. Ако корисник зна идентитет власника јавног кључа, путем персоналних контаката или другог безбједног метода, он проглашава кључ важећим потписујући га са властитим кључем. Са порастом корисника који могу да потврде кључеве један другом, мрежа расте. Повремено је потребно мијењати кључеве, јер потенцијални нападачи могу да подрвгну кључеве анализи и ако су они у оптицају дуже времена, повећава се вјероватноћа екстракције садржаја поруке. Такође, уколико неко открије кључ, моћи ће да га користи све док се он не промијени, па је и то још један од разлога да се повремено мијењају кључеви. Коришћењем криптографије јавног кључа могу се размијенити тајни кључеви на безбједан начин што дозвољава да се формира нови кључ за криптовање сваке поруке.

Као недостатак алгоритма јавног кључа може се навести њихова неефикасност код слања велике количине података, јер успоравају комуникацију. То не значи да их треба одбацити, него да се они користе за размјену тајних кључева, а да се потом комуникација одвија путем тајних кључева. Процес у коме двије стране размјењују кључеве преко несигурног медијума, назива се протокол споразума о кључевима. Протокол поставља правила за комуникацију, тј. тачно одређује који су алгоритми за криптовање и који ће се од њих користити.

Најпознатији протокол споразума о кључевима је дигитална коверта. Са дигиталном ковертом порука је шифрована коришћењем приватног кључа, а приватни кључ је шифрован јавним кључем. Пошиљалац прилаже шифровани тајни кључ уз шифровану поруку и шаље примаоцу. Пошиљалац може да направи и дигитални потпис, да би прималац био сигуран у његов идентитет. За дешифровање поруке прималац прво дешифрује тајни кључ поруке, својим приватним кључем. Потом прималац користи тајни кључ да дешифрује поруку. Пошто само прималац може декриптовати шифровани тајни кључ, пошиљалац може бити сигуран да само жељени прималац чита поруку.

4.3. Протокол споразума о кључевима

Један од протокола споразума о кључевима може да буде заснован на систему јавних кључева³. По успјешној пријави клијент покушава да успостави комуникациону сесију са серверским процесом. И клијент и сервер имају тајне кључеве K_t и S_t . Пар кључева који чине тајни и јавни кључ је додијељен и клијенту и серверу (K_t, K_j), (S_t, S_j). Заједнички кључ за сесију се формира путем размјене кључева који су срачунати примјеном експоненцијалне функције на следећи начин:

- K_t и S_t су 128 битни случајни бројеви
- $K_j = \alpha^{K_t} \bmod M$ и $S_j = \alpha^{S_t} \bmod M$, гдје су α и M познате константе.

Мада су јавни кључеви изведени из тајних кључева, обрнута операција је рачунски скупа јер би се састојала од вршења огромног броја израчунавања инверзне операције тј. дискретних логаритама и процјењивања таквих резултата. Корисници не могу изводити закључке о тајном кључу на лак начин, чак и када је алгоритам познат. На клијентској страни кључ сесије се рачуна кориштењем тајног кључа K_t и серверског јавног кључа S_j тако што се јавни кључ сервера степенује са тајним кључем сервера:

$$SK_{ks} = S_j^{K_t} = (\alpha^{S_t})^{K_t} = \alpha^{S_t \cdot K_t}$$

Јавни кључ сервера се степенује.

³ "Internet Security - Cryptographic principles, algorithms and protocols"

Симетрично и независно, сервер израчунава кључ сесије SK_{sk} коришћењем свог тајног кључа и клијентовог јавног кључа тако што степењује јавни кључ клијента са тајним кључем сервера:

$$SK_{sk} = K_j^{St} = (\alpha^{K_t})^{St} = \alpha^{K_t \cdot St}$$

Видимо да у оба случајева добијамо исту вриједност кључа сесије:

$SK_{ks} = SK_{sk} = SK$. Кључ сесије је израчунат по модулу M . У овим формулама је операција добивања остатка цјелобројног дијелења изостављена ради јасноће. Након што је сесиони кључ генерисан, тајни кључеви су избрисани из меморије. Сесија заснована на кључу сесије успоставља узајамну аутентичност клијента и сервера пошто она може бити изведена само из тајних кључева

4.4. Управљање кључевима

Одржавањем приватних кључева као тајних је круцијално за криптографску безбједност. У већини случајева угрожавања безбједности разлог је лоше управљање кључевима (непажња приликом руковања приватним кључевима која резултује крађом кључа), а не напади који покушавају да открију кључ.

Главна компонента управљања кључевима је генерисање кључева. Злонамјерна страна може да покуша да декриптује поруку сваким могућим декрипционим кључем. Са друге стране, понекад су алгоритми за генерисање кључева конструисани да стварају кључева из мањег подскупа могућих кључева. Ако је подскуп мален, онда су криптовани подаци осјетљивији на овакву врсту напада. Стога је потребно имати програм за генерисање кључева који ће стварати велики број кључева и то што је могуће више на случајан, неодређен начин. Кључеви се праве безбједнијим ако је њихова дужина што већа, тако да је рачунарски немогуће испробати све могуће комбинације.

4.5. Дигитални потпис

Дигитални потпис, електронски еквивалент писаних потписа, развијен је у оквиру криптографије јавног кључа ради рјешавања проблема аутентификације и интегритета. Дигитални потпис аутентификује пошиљаочев идентитет и као код писаног потписа тешко га је фалсификовати.

Да би креирао дигитални потпис, пошиљалац прво узима оригиналну поруку и користи је као улаз у хеш функцију (хеш функција – функција сажетка), тј. математску калкулацију која поруци даје хеш вриједност. Безбједни хеш алгоритам (SHA-1) је актуелни стандард за хеш функције. Шанса да двије различите поруке имају исти извод је статистички безначајна. Колизије се дешавају када двије различите поруке имају исту хеш вриједност. Рачунски је немогуће израчунати поруку из њене хеш вриједности или наћи двије поруке које имају исту хеш вриједност.

Даље, пошиљалац користи свој приватни кључ да криптује извод поруке. Овај корак ствара дигитални потпис и аутентификује пошиљаоца. Сада се примаоцу шаље проширена порука која се састоји од дигиталног потписа, сажетка и полазне поруке са корисниковим садржајем која је, наравно, шифрована и то примаочевим јавним кључем. Пријемник користи пошиљаочев јавни кључ да дешифрује дигитални потпис и открије извод поруке. Пријемник потом користи свој приватни кључ да дешифрује оригиналну поруку. На крају, пријемник примјењује хеш функцију на оригиналну поруку и ако тако добивена вриједност одговара сажетку поруке која је добијена у потпису, онда је одржан интегритет поруке, тј. порука није промијењена током преноса.

Фундаментална је разлика између писаног и дигиталног потписа. Својеручни потпис је независан од документа који се потписује. Тако, ако неко на примјер

фалсификује писани потпис, он може корисити тај фалсификат за више докумената. Дигитални потпис је створен на основу садржаја документа. Стога је дигитални потпис различит за сваки документ који се потписује.

Дигитални потписи не обезбјеђују доказ да је порука послана. Размотримо следећу ситуацију: уговарач шаље компанији дигитално потписан документ, који касније жели да опозове. Уговарач може такође да престане да чува свој приватни кључ као тајну и да тврди да је дигитално потписан уговор дошао од неког другог који је наводно украо његов кључ. Временско означавање, које повезује дигитални документ са датумом и временом, може помоћи да се ријеши проблем порицања. На примјер, претпоставимо да компанија и уговарач преговарају о уговору приликом чега компанија захтијева од уговарача да потпише документ дигитално и да документ добије временску ознаку од стране агенције за временско означавање. Уговарач шаље дигитално потписан уговор овој агенцији. Приватност документа ће бити очувана јер агенција добија шифровани документ, дигитално потписан. Агенција ставља датума пријема на криптовану дигитално потписану поруку и врши дигитални потпис на комплетну поруку са приватним кључем агенције. Сада временска ознака не може бити промијењена ни од кога изузев агенције, пошто нико изузев агенције не посједује њен приватни кључ. Изузев да уговарач извјести да је његов кључ угрожен прије него што је документ добио временску ознаку, уговарач не може легално доказати да је документ потписан од стране неког другог. Пошиљалац може такође захтијевати од пријемника да потпише поруку дигитално и да је временски означи као доказ пријема.

4.6. Инфраструктура јавног кључа, сертификати и сертификациона тијела

Проблем са криптографијом јавног кључа је да свако са сетом кључева потенцијално може да претпостави идентитет друге стране. На примјер, рецимо да купац жели да наручи робу од онлајн трговца. Како ће купац знати да веб сајт припада трговцу, а не неком другом ко се претвара да је трговац да би украо информацију о кредитној картици? PKI обезбјеђује солуцију за такве проблеме. PKI интегрише криптографију јавног кључа са дигиталним сертификатима и сертификационим тијелима да би се аутентификовале стране у трансакцији.

Дигитални сертификат је дигитални документ који се користи за идентификацију корисника и издаје се од стране сертификационих тијела. Дигитални сертификат укључује име субјекта (компаније или индивидуе која се сертификаује), субјектовог јавног кључа, серијског броја, датума истека, потписа сертификационих тијела од повјерења и друге релевантне информације. Надлежни за сертификацију су су финансијска институција или нека други повјерљиви учесник као што је Верисигн. Након издавања, дигитални сертификат је јавно расположив и смјештен у бази података које имају сертификациона тијела. Сертификациона тијела потписују сертификате шифровањем или субјектовог јавног кључа или резулата хеш функције гдје је за улаз у ову функцију узет субјектов јавни кључ. Шифровање се врши приватним кључем надлежног за ауторизацију. Надлежни за ауторизацију морају да верификују сваки субјектов јавни кључ. На тај начин корисници морају да вјерују јавном кључу који је издало сертификационо тијело. Обично је свако сертификационо тијело дио хијерархије. Ова хијерархија је слична ланцу повјерења у којој свака веза почива на другој вези ради обезбјеђења потврде идентитета. Врх хијерхије надлежних за сертификацију је Internet Policy Registration Agency (IPRA). IPRA потписује сертификате кориштењем коријенског (полазног, врховног) кључа. Овим кључем се потписују само сертификати за креирање политике надлежних за давање сертификата. Даље, надлежни за постављање правила издавања сертификата потписују дигиталне сертификате за надлежне за давање сертификата. Потом надлежни за давање сертификата потписују организацијама и индивидуама. Надлежни за сертификацију преузимају одговорност, што захтијева од њих опрезност приликом издавања дигиталног сертификата.

Периодично мијењање парова кључева је неопходно у одржавању безбједности система, пошто приватни кључ може бити угрожен без знања корисника. Што се дуже употребљава исти пар кључева, то су они рањивији. Као резултат дигитални сертификати имају рок трајања, да би натјерали кориснике да мијењају парове кључева. Ако је приватни кључ угрожен прије истека рока трајања, он може бити отказан и корисник може добити нови пар кључева и дигитални сертификат. Отказани и опозвани кључеви се налазе на посебној листи формираној управо ради таквих кључева. Важно је да свако одмах обавијести надлежне за дигиталне сертификате ако примијети да су кључеви угрожени, јер питање непорицања чини власнике сертификата одговорним за све што се деси везано за њихов кључ.

Употребом инфраструктуре јавног кључа можемо безбједно обављати трансакције. Алгоритми за формирање кључева су тако добри да их је скоро немогуће угрозити. По неким процјенама, алгоритми кључева су тако безбједни да чак ни милиони данашњих компјутера који раде паралелно не може дешифровати кодове ни за сто година. Међутим, како снага рачунара расте, тако алгоритми који се данас сматрају сигурним у будућности бити разбијени.

4.7. Паметне картице

Једна од апликација инфраструктуре јавног кључа која је у највећем порасту је паметна картица. Паметна картица изгледа као кредитна картица и служи за многе различите функције, од аутентификације до смијештања података. Најпопуларније паметне картице су меморијске и микропроцесорске картице. Меморијске картице су сличне флопи дисковима. Микропроцесорске паметне картице су сличне малим компјутерима са оперативним системом, безбједношћу и меморијским капацитетом. Паметне картице такође имају различите интерфејсе путем којих међудјелују са читачима. Један тип интерфејса је контакт интерфејс у који су паметне картице убачене и физички контакт између читача и паметне картице је неопходан. Алтернативни метод је интерфејс без физичког контакта код кога се подаци преносе ка читачу преко уграђеног бежичног уређаја у картици.

Паметне картице чувају приватне кључеве, дигиталне сертификате и друге информације неопходне за имплементирање инфраструктуре јавног кључа. Такође могу да садрже број кредитне картице, персоналне контакт информације итд. Свака паметна картица се користи у комбинацији са PIN бројем (personal identification number). Ова апликација обезбјеђује два нивоа безбједности, захтијевајући од корисника да посједује и паметну картицу и да има одговарајући PIN број да би приступио информацијама на картици. Као додатна мјера сигурности, неке микропроцесорске картице бришу погрешне податке ако се десе злонамјерни покушаји кварења података. Паметне картице са PKI су портабилне, дозвољавајући корисницима да приступе информацијама са различитих уређаја користећи исту паметну картицу.

Многи мобилни уређаји користе паметну картицу за аутентификацију. Паметне картице још увијек не гарантују потпуну безбједност, јер ако се мобилни уређај изгуби, дигитални сертификат и приватни кључеви који су смјештени на паметној картици, могу постати доступни прекршиоцу који потенцијално може приступити приватним информацијама. Кориштењем корисничког налога и PIN броја који су неопходни за активирање уређаја, добија се већи ниво безбједности.

Бежични модул идентитета (WIM - Wireless Identity Module) је паметна картица која је укључена у бежични апликациони протокол верзија 2.0. WIM картица штити мобилне комуникације и трансакције са дигиталним потписом.

4.8. Мрежна инфраструктура и безбједност

Мрежна инфраструктура обезбјеђује основни капацитет за комуникацију гласом и подацима за клијенте и испоручиоце у сајбер свијету. Развијајући се од електронске

трговине до мобилног трговања, неопходно је за жичану мрежну инфраструктуру, као што је Интернет, да буде проширена бежичним мрежама које подржавају мобилност крајњих корисника. Мобилно трговање је могуће захваљујући расположивости бежичних мрежа. Кориснички захтјеви су испоручени ка најближем бежичном акцес поинту у локалним бежичним мрежама или базној станици у мрежама мобилне телефоније. Мада жичане мреже нису од есенцијалног значаја у системима мобилног трговања, већина сервера мобилног трговања су умрежени у жичане мреже и захтјеви корисника су најчешће усмјерени ка тим серверима коришћењем транспортних и безбједоносних сервиса које обезбјеђују жичане мреже. Међутим, овдје ћемо се задржати само на безбједоносним аспектима бежичних мрежа.

Могућност бежичне комуникације подржава мобилност крајњих корисника у системима мобилног трговања. Бежичне LAN и WAN мреже су главне компоненте које се користе за обезбјеђивање радио-комуникационих канала за стварање мобилних сервиса. У WLAN категорији Wi-Fi стандард са пропусношћу од 11 MBps доминира тржиштем. Очекује се да ће стандарди са много већим брзинама преноса, као што је IEEE 802.11a и 802.11g замијенити Wi-Fi. Технологије мрежа мобилне телефоније се брзо развијају. Њихова предност је широка распрострањеност са већим покривањем радио-сигналом, али им је недостатак мањи пропусни опсег за пренос података (мање од 1MB)

5. БЕЖИЧНЕ МРЕЖЕ

5.1. Бежичне локалне мреже и безбједност

Уређаји који се користе у бежичним технологијама локалних мрежа су лагани за преношење и прилагодљиви мрежној конфигурацији. Стога је бежична локална мрежа прикладна за мреже у канцеларији, кућне мреже, персоналне мреже и ад хок мреже. У бежичним локалним мрежама од једног хопа, акцес поинт који дјелује као рутер или свич је дио жичане мреже и мобилни уређаји се директно повезују са акцес поинтом путем радио канала. Ако акцес поинт није расположив, мобилни уређаји могу формирати бежичну ад хок мрежу између себе самих и размијенити пакете података или извршити пословну трансакцију.

Bluetooth технологија покрива веома ограничено подручје и има малу пропусност. Прикладна је само за апликације у персоналним мрежама. Wi-Fi 802.11b је сада најпопуларнији систем у бежичним мрежама и користи се у канцеларијама, кућама, јавним просторима као што су аеродроми, трговине и ресторани. Сматра се да ће стандарди са већим брзинама 802.11a и 802.11g замијенити 802.11b у блиској будућности.

- **Wi-Fi безбједност** Безбједност 802.11 бежичних мрежа обезбијеђена је протоколом на нивоу дата линка који се назива (WEP - Wired Equivalent Privacy). Када је омогућен, сваки мобилни хост има тајни кључ који је дијељен са базном станицом. Алгоритам шифровања који се користи у овом протоколу је ток цифара заснован на RC4. Текст који је кодиран цифрама се генерише помоћу ексклузивног IPI на обичном тексту са RC4 генерисаним током кључева. Међутим, литература која је објављена у задње вријеме открива слабости у начину на који се употребљава RC4 у WEP протоколу. Нова верзија протокола која има ознаку 802.11i, има бољу безбједност која се остварује упошљавањем сервера за аутентификацију који одваја процес аутентификације од акцес поинта, заснованошћу на AES алгоритму и на бољој дистрибуцији кључева.⁴

- **Bluetooth безбједност** Bluetooth обезбјеђује безбједност коришћењем фреквентног хоповања у физичком слоју преноса, дијелећи тајне кључеве (тзв. passkeys) између подређеног и надређеног, енкриптујући комуникационе канале и контролишући интегритет. Шифровање у Bluetooth технологији је ток цифара који се назива Ео док се

⁴ Real 802.11 Security

за контролу интегритета користи блок цифара такозвани „SAFER+”. Међутим Ео има потенцијалну слабост и спорији је од других сличних система са симетричним кључевима и са блок цифрама

5.2. Бежичне глобалне мреже и безбједност

Најважнија технологија у овој категорији је бежична мрежа мобилне телефоније. Ова мрежа може спроводити операције мобилног трговања путем мобилних телефона. Код овог сценарија, мобилни телефон се повезује директно са најближом базном станицом, гдје се комуникација преноси до сервисног сајта кроз радио приступну мрежу и друге фиксне мреже.

Првобитно замишљене за комуникацију гласом, ћелуларне мреже су се развиле од аналогних до дигиталних, од виртуелних кола до пакетских, да би се прилагодиле апликацијама мобилног трговања.

- **Безбједност GSM мрежа** SIM (Subscriber Identification Module) картица у GSM мрежи садржи информације претплатникове аутентификације, као што су кључеви за шифровање и јединствени идентификатор који се назива међународни мобилни претплатнички идентитет (IMSI – International Mobile Subscriber Identification). SIM је обично имплементиран као паметна картица која се састоји од микропроцесора и меморијских чипова. Исти аутентификациони кључ и IMSI су смјештени на GSM страни мреже у аутентификационом центру и локационом регистру, респективно. У GSM-у, кратке поруке су смјештене у SIM и позиви су усмјерени радије ка SIM-у него мобилном терминалу. То својство дозвољава GSM претплатницима да дијеле терминал са различитим SIM картицама. Безбједоносне карактеристике које су на располагању између GSM мреже и мобилне станице укључују повјерљивост и аутентификацију IMSI, повјерљивост корисничких података и повјерљивост сигналног информационог елемента. Једна од слабости у безбједности GSM мрежа је једносмјерна аутентификација, тј. мобилна станица је аутентификована, а мрежа није. То може бити пријетња безбједности, јер се може појавити станица у средини и извршити напад а да мобилна станица то не открије.

- **UMTS (Universal Mobile Telecommunications System) безбједност** UMTS је технологија треће генерације мрежа мобилне телефоније. UMTS је дизајниран да се користи и развија од постојећег језгра мрежних компоненти GSM и GPRS система и да поправи безбједоносне слабости као што су једносмјерна аутентификациона шема и опционално шифровање. Аутентификација у UMTS је узајамна и шифровање је обавезно, да би се спријечила реприза поруке и модификација. Уз све то, UMTS користи дуже криптографске кључеве и новије цифарске алгоритме, који га чине безбједнијим од GSM-а и GPRS-а.

5.3. Бежични апликациони протокол и безбједност

Поред комуникационих механизма на нивоу дата линка које обезбјеђују безичне локалне мреже, бежични апликациони протокол (WAP – Wireless Application Protocol) је дизајниран да ради са свим бежичним мрежама. Најважнија технологија која се користи у овом протоколу је WAP гејтвеј, који преводи захтјеве од WAP протокол стека ка WWW стеку, тако да могу бити прослијеђени ка Веб серверима. На примјер, захтјеви од мобилних станица се шаљу као URL адресе кроз мрежу ка WAP гејтвеју, одговори се шаљу од Веб сервера ка WAP гејтвеју у HTML-у и превод се у WML и шаљу се ка мобилним станицама. Мада WAP подржава HTML и HML његов језик је WML, који је језик заснован на HML и направљен је да се користи у спецификацији садржаја и корисничких интерфејса за мобилне уређаје. WAP такође подржава WML skript, који је сличан Java script али чини минималне захтјеве у меморијском погледу и снази процесора јер не садрже неке непотребне функције које су присутне у другим скрипт језицима.

WAP безбједност је дата кроз бежичну безбједност транспортног нивоа (WTLS) Овај протокол обезбјеђује интегритет података, приватност и аутентификацију. Један безбједоносни проблем у овом протоколу је узрокован постојањем WAP гејтвеја када се поруке обрађују. Једна солуција је да се направи WAP гејтвеј резидентним унутар мреже предузећа, гдје би се користили јачи безбједоносни механизми.

6. Закључак

Без безбједне размјене пословних информација и сигурних електронских финансијских трансакција на мобилним мрежама, нити ће сервис провајдери нити потенцијални клијенти вјеровати мобилном пословању. Различите процедуре за обезбјеђивање безбједности у раду са мобилним уређајима су предложене и примијењене на мобилно пословање и овај рад покушава да представи њихов преглед на разумљив начин. Сигурни системи за мобилно трговање морају да задовољавају следећа својства: повјерљивост, аутентичност, интегритет, ауторизацију, расположивост и непорицање. Ова својства се данас постижу у првом реду рјешењима заснованим на технологији јавних кључева, дигиталних потписа и дигиталних сертификата, која се једним именом називају инфраструктура јавних кључева. Недостатак инфраструктуре јавних кључева код њене примјене у мобилним уређајима је захтјевност алгоритама шифровања у погледу процесорске моћи и меморијских капацитета, а познато је да су ти ресурси код ових уређаја оскудни. Због тога су у употреби и неки други механизми заштите који праве компромис у смислу повећане употребљивости, а на рачун тврдоће и непробојности алгоритама шифровања. При томе се врши опредјељивање за алгоритме са краћим кључевима (56 битним) у односу на кључеве инфраструктуре јавних кључева (128 бита), а да је и даље такав поступак заштите непробојан за постојеће рачунарске капацитете. Стога на подручју безбједности извођења трансакција путем мобилних рачунара постоји шароликост технологија, док у случајевима трансакција електронске трговине у жичаним мрежама то није случај.

ЛИТЕРАТУРА:

- Hu, W., Lee, C., Kou, W., (2004). *Advances in Security and Payment Methods for Mobile Commerce*, Idea Group Publishing
- Deitel, H., M., Deitel, P., J., Nieto, T., R., Steinbuhler, K., (2002). *Wireless Internet & Mobile Business How To Program*, Prentice-Hall
- Peikari, C., Fogie, S., (2002). *Maximum Wireless Security*, Sams Publishing
- Edney, J., Arbaugh, W., (2003). *Real 802.11 Security: Wi-Fi protected Access and 802.11i*, Addison Wesley
- Tara, M., Elden, C., (2002) *Wireless Security and Privacy: Best Practices and Design Techniques*, Addison Wesley
- Rhee, M., Y., (2003) *Internet Security - Cryptographic principles, algorithms and protocols*, Wiley

Безбједност трговања путем мобилних уређаја

Драган Плакаловић,

дипл. инж. ел.

Информациони системи, архитектура апликативног софтвера за рачунарске мреже
Економски факултет Универзитета у Источном Сарајеву, Алексе Шантића 3, 71420 Пале,
БиХ

057/224-945, 065/306-640, dplakalovic@yahoo.com

СТРУЧНИ ЧЛАНЦИ

- *супституцију у плаћању* (када је страна валута у употреби као средство плаћања);
- *финансијску супституцију* (када домаћи резиденти држе финансијску активу у страниој валути);
- *реалну супституцију* (када су цијене или плате у домаћој привреди изражене у страниој валути);

Што се тиче земаља у развоју, асиметрична валутна супституција је широко распрострањена, међутим, разлике се јављају у валути за коју се домаћа валута веже. Тако се у земљама Латинске Америке јавља амерички долар (\$), као и у Русији и Азији, док се валуте земаља Балкана вежу за евро (€) (или њемачку марку прије увођења евра). Због широко прихваћеног долара као „боље“ валуте у земљама Латинске Америке, појава валутне супституције се често у литератури може срести и под називом доларизација (*dollarization*).

У овом раду највише ће биће ријечи о асиметричној супституцији као појави која је карактеристична за земље у развоју и која негативно утиче на макеоркономију и привреду.

1. Фактори валутне супституције

Валутна супституција се обично јавља у земљама са дужом историјом макроекономске неравнотеже, односно, гдје се јавља висока стопа инфлације која је таква дужи временски период. Тада се домаћи резиденти више окрећу коришћењу стране валуте (која је стабилнија и сигурнија) од домаће, која губи куповну моћ и на тај начин смањује своју куповну моћ. На другој страни, страна валута је стабилнија и није под утицајем високе инфлације. Управо из тога разлога се приликом доларизације узимају валуте земаља чија привреда нема веће промјене осцилације.

Ниво валутне супституције се може изразити као однос депозита у страниој валути у односу на укупне депозите. Одређена стопа валутне супституције се јавља у већини земаља па је тако у развијеним земљама у 2002. години износила 6,6% док је у економијама у транзицији била 47,7% а у земљама Јужне Америке 55,9% (табела 1)²

РЕГИОН	БРОЈ ЗЕМАЉА У РЕГИОНУ	ГОДИНА 2001.	ГОДИНА 2002.
Јужна Америка	8	54	55,9
Економије у транзицији	26	46,9	47,7
Развијене земље	14	7	6,6

Табела 1. Просјек учешћа страних депозита у укупним депозитима

На валутну супституцију утичу сви они фактори који утичу и на тражњу новца, односно, ниво релане имовине, институционални фактори и разлика између очекиваних стопа приноса на домаћи и страни новац.

² G.D.Nicolo, P. Honohan, A.Ize, *Dollarization of The Banking sistem: Good od Bad?*, IMF working paper 03/146, July 2003

Ниво реалне имовине представља оквир, односно представља лимит за тражњу како домаћег тако и страног новца. Што је већи обим реалне aktive, односно дохотка, већа је тражња за новцем.

Институционални фактори представљају још један од фактора који утичу на валутну супституцију и они се односе на могућност држања различитих облика имовине као што су реалне aktive, хартије од вриједности и девизне пласмане.

Одабир одређене врсте имовине која ће се преферирати при инвестирању првенствено зависи од финансијске моћи домаћих резидената, али и каматних стопа и нивоа инфлације у земљи. Наиме, уколико је цијена реалних актива већа и брже расте од стопе инфлације, улагање у реалне aktive је врло атрактивно и исплативо инвестирање. Исто тако, ако је развијено финансијско тржиште и ако оно обезбјеђује довољан степен ликвидности, улагање у хартије од вриједности може бити једна од повољнијих могућности за инвестирање. Међутим, земље у развоју углавном или немају развијена финансијска тржишта или нису развијена до степена који обезбјеђује висок ниво ликвидности, па тако ова врста улагања није толико заступљена у овим земљама. Најраспрострањенији начин који резиденти користе код валутне супституције јесте држање депозита у иностраној валути.

Алтернативно држање новца и других финансијских актива у домаћој или иностраној валути је одређено разликом каматних стопа на једну или другу валуту у односу на стопу инфлације. Бира се валута која има позитивну реалну каматну стопу, односно, валута код које је каматна стопа виша од стопе инфлације. Исто тако очекивања у погледу девалвације одређују трансакторе да бирају валуту у којој ће држати своју финансијску активу. Уколико су очекивања да ће депресијација једне валуте бити већа у односу на депресијацију друге валуте, а при томе каматне стопе не компензују ту очекивану депресијацију, онда ће се средства усмјеравати ка стабилнијој валути.

II ЕФЕКТИ И УТИЦАЈ ВАЛУТНЕ СУПСТИТУЦИЈЕ

1. Губитак традиционалних функција новца

Свака земља настоји да путем одређених привредних активности побољша своју привреду и економију. Самим тим постиже се и веће повјерење у државне органе и власт, али и у домаћу валуту. У таквим условима, домаћа валута обавља све своје функције, односно она је средство размјене, трансакционо средство и средство за чување имовине. У неким земљама валутна супституција је и формално уведена, односно страна валута је и законско средство плаћања, формална валутна супституција постоји у мањем броју земаља као што су Еквадор, Панама, Црна Гора и неким другим земљама, док је неформална валутна супституција заступљена у много већем броју земаља.

У условима валутне супституције домаћи новац почиње да губи своје традиционалне функције, односно престаје да буде јединица обрачуна или средство у коме се држи штедња. У ком обиму ће домаћи новац губити своје битне функције, зависи прије свега од висине и дужине трајања инфлације.

Наиме у периоду од 1990. до 1999. године, већина земаља у развоју је имала високе стопе инфлације, а самим тим и високу валутну супституцију (табела 2)³.

РЕГИОН	1990 – 1994.	1995 – 1999.	2000 – 2003.
Азија	7,3	11,2	4,4
Латинска Америка	365,6	14,8	9,3
Земље у транзицији	873,0	44,1	10,4
Развијене земље	4,6	2,1	2,2

Табела 2. Просјечна инфлација по регионима (у процентима годишње)

Почетком 90-их година висок ниво инфлације је забиљежен у Латинској Америци, Африци и земљама у транзицији, па се до 2001 године у тим земљама јавила и висока стопа валутне супституције, гдје је скоро пола вриједности укупних депозита банака било у иностраној валути.

Почетком 2000. године стопа инфлације у већини поменутих земаља је била на прихватљивом нивоу и стабилна, очекивана реакција на смањење стопе инфлације је била да домаћи резиденти користе домаћу валуту и смање количину стране валуте у свом посједу путем држања штедње, приликом трансакција и сл.

Међутим, и у таквим условима степен валутне супституције се није промијенио сразмјерно са опадањем стопе инфлације. Ова појава се јавља из простог разлога што је већина поменутих земаља била дужи временски период под високом стопом инфлације, па тако домаћи резиденти немају повјерење у домаћу валуту и не желе да је користе у свакодневной употреби као ни при чувању штедње, тако да, иако је стопа инфлације ниска, стопа валутне супституције је висока.

Очигледан примјер ове појаве је БиХ, гдје је стопа инфлације на релативно ниском нивоу, али је стопа валутне супституције мјерена односом депозита у иностраној валути у односу на укупне депозите, изразито висока. У табели 3 и графикону 1 се може видјети кретање депозита у иностраној валути у односу на депозите у домаћој валути и у односу на укупне депозите банака од 1998. до 2006. године у БиХ.⁴

ГОДИНА	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Депозити по виђењу у домаћој валути	147,5	584,5	750,0	1.018,4	1.232,3	1.553,1	1.863,9	2.373,6	3.092,3
Орочени и штедни депозити у домаћој валути	8,0	23	77,9	140,9	261,2	462,2	705,5	818,8	1.098,8
Депозити по виђењу у иностраној валути	762,1	465,5	559,5	928,5	817,1	818,7	988,1	1.154,8	1.358,8
Орочени и штедни депозити у иностраној валути	467,0	577,3	428,2	907,7	974,4	1.118,9	1.604,0	1.999,4	2.544,4

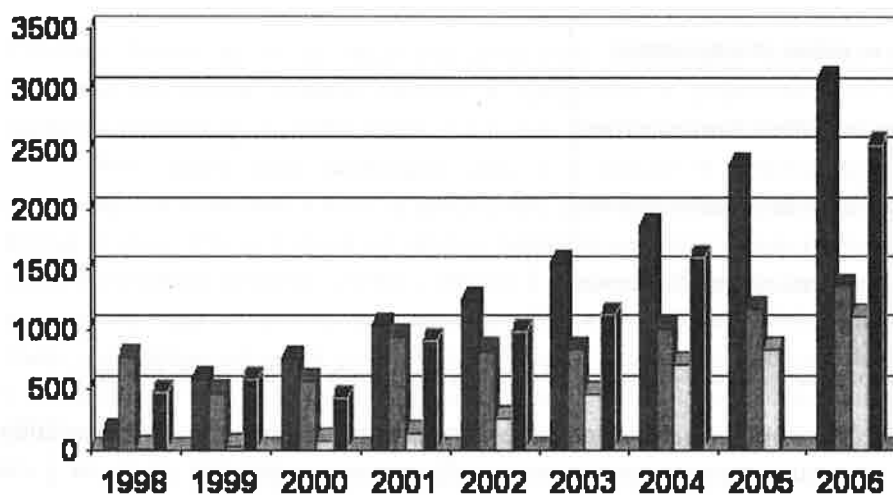
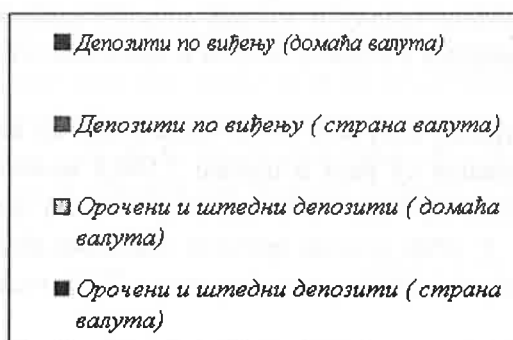
³ R.Rennhac, M. Nozaki, Financial Dollarization in Latin Amerika, IMF working paper 06/7. 2004

⁴ Билтен бр. 3 и 4, Централна банка БиХ, 2004. и 2006. година

Табела 3 Депозити у страној и домаћој валути у периоду од 1997. до 2006. године у милионима КМ

ГОДИНА	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Депозити по виђењу у страној валути	9,6	11,0	29,9	21,8	24,6	27,96	27,27	29,5	30,7
Орочени и штедни депозити у домаћој валути	0,5	1,1	3	3	5,2	8,32	10,32	10,1	10,9
Депозити по виђењу у домаћој валути	49,25	21,5	22,65	19,87	16,19	14,86	14,46	14,3	13,5
Орочени штедни депозити у страној валути	30,18	26,65	17,34	19,4	19,21	20,05	23,84	24,7	25,3

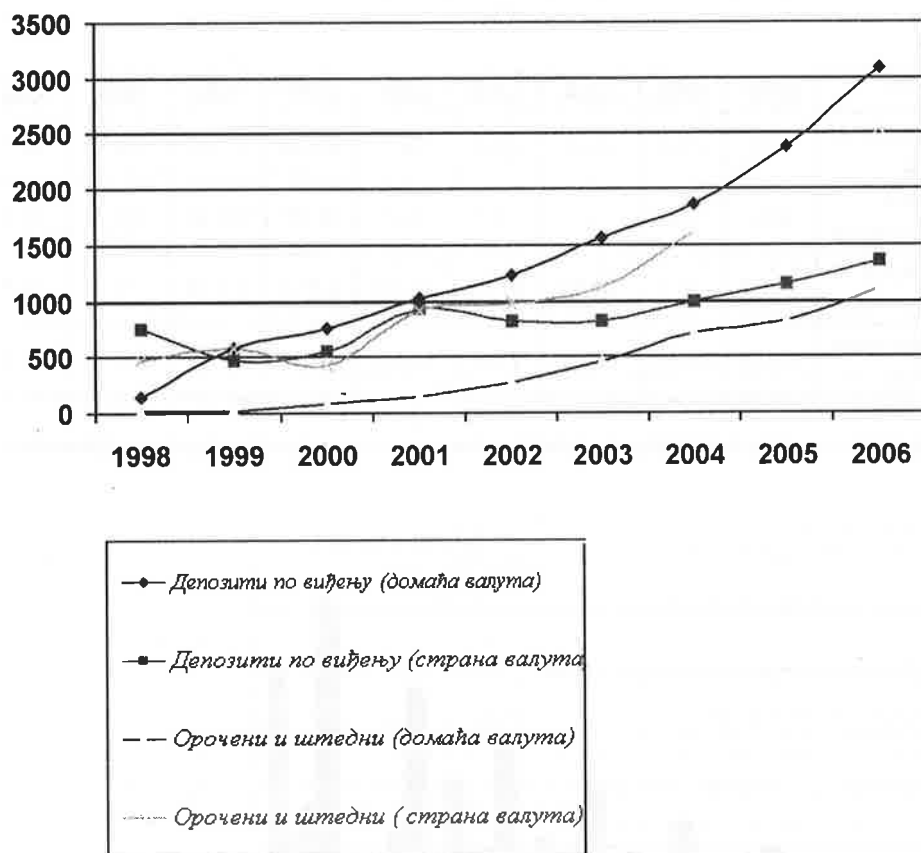
Табела 4 Процентуално учешће посматраних депозита у укупним депозитима по годинама



Графикон 1 Депозити у домаћој и страној валути у периоду 1998 – 2006. година

ГОДИНА	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Валутна супституција	79,43	48,15	39,99	39,27	35,4	34,91	38,3	39	38,8

Табела 5 Валутна супституција у периоду 1998 – 2006. године



Графикон 2. Депозити у домаћој и страној валути у периоду 1998 – 2006. године

Као што се може примијетити, што се тиче депозита по виђењу од 1998. до 2006. године они показују константан раст, што се може објаснити чињеницом да су се у све већем броју почели користити текући и жиро рачун банака у функцији платног промета, у односу на пријашњу Службу друштвеног књиговодства (СДК).

Међутим, да бисмо објаснили и пратили појаву и утицај валутне супституције, обратимо пажњу на кретање депозита по виђењу у страној валути и орочених и штедних депозита у домаћој и страној валути.

Што се тиче депозита по виђењу у страној валути у 1998. године они су износили 467 милиона КМ и до 2006. године забиљежили су раст и износе 2.544,4 милиона КМ. Међутим, оно што је посебно битно јесте однос орочених и штедних депозита у домаћој и страној валути у току посматраног периода. У 1998. години орочени и штедни депозити у домаћој валути су износили 8 мил. И од тада константно расту, па тако у 2006. години они су износили 1.098,8 мил. КМ.

Оно што се може закључити на основу презентованих података јесте да грађани и даље више штеде у страној валути, мада и штедња у домаћој валути није занемарљива. Пораст штедње у домаћој валути се видно поправио у посматраним годинама, што говори у прилог чињеници да домаћи резиденти све више имају повјерења у монетарне власти и домаћу валуту.

Прва функција која је на удару при појави валутне супституције је функција новца као чувања вриједности, затим функција обрачунског средства и на крају и функција новца као трансакционог средства.

2. Вођење монетарне политике

Појава валутне супституције у некој земљи утиче и на монетарну политику, односно, онемогућава монетарним властима да је спроведе и да се покажу ефекти које она може да има. У нормалним условима, односно, у привреди гдје не постоји валутна супституција, тражња за домаћим новцем зависи од каматне стопе. Ако је каматна стопа висока, тражња за новцем опада јер становништво и привреда не желе да имају готов новац који не доноси профит, за разлику од ороченог новца, на који иде камата. Супротан ефекат се добија ако је каматна стопа ниска.

При валутној супституцији, поред каматне стопе, на тражњу за новцем утичу и очекивања у погледу промјене девизног курса.

Ако се очекује да ће девизни курс стране валуте порасти, односно апресирати, онда тржња за домаћом валутом опада. На тражњу за домаћом валутом утиче и стопа њене девалвације. Ако домаћа валута девалвира у мањем проценту, онда ће и тражња за страном валутом бити мања, док у супротном, све воше домаћих резидената ће да тражи страну валуту.

У овим случајевима долази до повећања ризика ликвидности централне банке. Уколико банка жели да води рестриктивну монетарну политику, она ће утицати на смањење количине домаће валуте, а предузећа и становништво ће претварати страна средства плаћања у домаћи новац, па монетарна политика неће имати ефекта.

Исто тако, када монетарне власти у земљи А повећавају домаћу понуду, стопа инфлације се повећава а валута депресира, што ће утицати на повећање тражње за валутом земље Б. Ако земља Б води политику одржавања таргетираног монетарног раста, то значи да ће бити више каматне стопе у земљи Б него што би биле да нема валутне супституције, али ако се води политика везивања домаће каматне стопе то ће повећати понуду новца. Тако у условима валутне супституције акције политике у земљи А води ка сличној акцији у земљи Б чак и у условима флексибилних девизиних курсева, односно, монетарне власти не могу водити независну монетарну политику.

3. Девизни курс

Девизни курс је нестабилнији у условима валутне супституције и тада утиче на промјене домаћих цијена. У тим условима, централна банка нема много утицаја на формирање девизног курса па је он под утицајем различитих шпекулативних фактора који га чине несатбилним али и неодређеним.

Што се тиче БиХ, Централна банка функционише у режиму валутног одбора (currency board), па је установљен фиксан девизни курс конвертибилне марке (КМ) у односу на евро (€)

$$1\text{KM} = 0,51\text{ ЕВРО}$$

4. Преваљивање ефеката валутне супституције

Појава и ниво валутне супституције је под директним утицајем инфлације, која се код земаља у развоју често јавља као резултат буџетског дефицита.

Самим тим новац губи своју куповну моћ што, у ствари, представља инфлациони порез којег имаоци новца плаћају држави, а валутном супституцијом настоје да избјегну плаћање овога пореза. У оваквој ситуацији, преваљивање ефеката валутне супституције настаје због већих могућности богатијег слоја становништва да изврше валутну

супституцију, односно, да домаћи новац замијене страном валутом, од сиромашнијег слоја, па самим тим они сnose већи терет плаћања инфлационог пореза.⁵

III ЕЛИМИНАЦИЈА ВАЛУТНЕ СУПСТИТУЦИЈЕ

Супституција домаће валуте страном може да има и неке позитивне ефекте као што су усмјеравање токова капитала, повећање девизних резерви земље и смањење ризика диверзификацијом портфолија. Међутим, без обзира на ове позитивне ефекте, свака земља и њена монетарна власт жели да има јаку и стабилну домаћу валуту. У већини земаља у развоју то је много теже постићи него у развијеним земљама, из више разлога, од којих су само неки: макроекономска равнотежа и слаба привреда и неразвијеност, ратови, слаба државна управа и сл, тако да је већина земаља у развоју суочена са проблемом валутне супституције. Њени грађани не желе да чекају када ће се инфлација смирити, или када ће се покренути привредна производња. Чим се појаве било какве назнаке да би домаћа валута могла изгубити куповну моћ, односно, ако сте стопа инфлације у земљи повећа, они ће настојати да своју валуту замијене страном, било у трансакцијама, или као средство чувања вриједности.

Међутим, валутна супституција као појава коришћења стране валуте у неким функцијама које би требало да обавља домаћа валута је често само резултат макроекономске равнотеже, односно појаве фискалног дефицита и већих стопа инфлације, а није узрок таквог стања.

Неке земље Латинске Америке (Бразил, Чиле, Колумбија) су увеле одређене вјештачке мјере против доларизације као што су индексирани финансијски инструменти, присиљавање на конверзију стране у домаћу валуту и слично⁶. Овим мјерама се настојала спријечити валутна супституција, али се не може утицати на срж проблема, односно отклонити они фактори који су и довели до појаве валутне супституције. Све док постоји висок ниво инфлације, али и висок ризик од могућег повећања стопе инфлације, домаћи резиденти ће више тражити страну него домаћу.

Да би се валутна супституција елиминисала, потребно је утицати на проблеме који су довели до њене појаве, да би се на дуги рок повећала сигурност у домаћу валуту и спријечило њено поновно јављање.

Слабе државне институције и повјерење у државни апарат један су од разлога за постојање валутне супституције и смањење стопе инфлације. Домаћи резиденти ће држати страну валуту све док се не поврати повјерење у државу и монетарне власти.

Земље у развоју су се дуго времена бориле са инфлацијом, која је била резултат повећања новчане масе од стране централне банке, а ради финансирања јавног дуга. Стабилизацијом инфлације ситуација се поправила, али се није вратило повјерење у државу, па се страна влада задржала у неким функцијама новца. И све док резиденти немају повјерења у државу и док су очекивања у погледу промјене стопе инфлације велика, до тада ће се валутна супституција задржати у већини земаља у транзицији. Оно што је потребно урадити јесте ојачати привреду и успоставити стабилну монетарну политику, која неће финансирати државу путем повећања новчане масе, што би само довело до повећања инфлације и до све веће појаве валутне супституције.

⁵ Др Ново Плакаловић, Монетарна економија – Теорија, и институције и политика, Завод за уџбенике и наставна средства Српско Сарајево, 2004. год.

⁶ Financial dollarization in Latin America, R. Rennhack, M. Nozaki, IMF working paper, 06/7, 2006.

РЕЗИМЕ

Као што се може примијетити, валутна супституција је карактеристична за земље са високим стопама инфлације и недовољно развијеном привредом. Основни фактор који утиче на ниво валутне супституције је, прије свега, ниво реалне имовине, који представља њену горњу границу, а ту су, даље, и институционални фактори, односно могућност држања различитих облика имовине (реалне активе и хартије од вриједности) те развијеност и дубина финансијског тржишта. С обзиром да је валутна супституција у директној вези са инфлацијом, у ове факторе спада и разлика између каматних стопа на валуте у односу на инфлацију, гдје се, наравно, узима она валута која има позитивну релану каматну стопу. Међутим, оно што је најбитније код питања валутне супституције јесте могућност њене елиминације. Као што је и у раду споменуто, неке земље су се користиле вјештачким мјерама елиминације (индексирани финансијски инструменти, присиљавање на конверзију у домаћу валуту и сл), гдје се није утицало на отклањање проблема због којих је и дошло до појаве валутне супституције, већ су се настојали смањати њени појавни облици, што није препоручљиво ни за једну земљу која жели на дуги рок повећати сигурност у домаћу валуту и спријечити њену поновну супституцију.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Билтен Централне банке БиХ, 2004. и 2006. година
2. G.D.Nicolo, P.Honohan, A. Ize, *Dollarization of The Banking sistemy: Good or Bad?*, IMF working paper 03/146, July 2003.
3. R. Rennhac, M.Nozaki, *Financial Dollarization in Latin Amerika*, IMF working paper 06/7. 2004.
4. др Ново Плакаловић, *Монетарна економија – Теорија, институције и политика*, Завод за уџбенике и наставна средства С. Сарајево, 2004. год.
5. др Александар Живковић, др Градимир Кожегинац, *Монетарна економија*, Економски факултет Београд, 2005. год.

КОНКУРЕНТНА СПОСОБНОСТ НАШЕ ПРИВРЕДЕ

УВОД

Криза, распад и ратови у бившој Југославији почетком деведесетих имали су кулминацију управо на простору БиХ, тако да су и посљедице рата најгоре у нашој земљи. Процјењује се да је преко 100.000 становника БиХ погинуло и нестало. Економске штете од рата се процјењују на 50-60 милијарди америчких долара, од чега се 20 милијарди долара односи на производне капацитете. Постоје и бројне друге процјене, које узимају у обзир губитак бруто домаћег производа од 1992. године до данас, што представља индиректне економске губитке. Збир укупних директних и индиректних губитака износи приближно 100 милијарди америчких долара.

Индиректне посљедице, као што су разарање система управе, прекид економског развоја, образовања и технолошког развоја, као и "одлив мозгова", премда немјерљиви, несумњиво су огромни. Разарање друштва, друштвених веза, толеранције и суживота и општи слом друштвених вриједности и нормалног живота су најтрајније посљедице рата које су присутне и данас, више од 10 година по окончању рата.

Босна и Херцеговина је у послеријатном периоду, захваљујући провођењу великог броја реформи, успјела до данас постићи макроекономску стабилност. Инфлација је смањена, фискални рачуни су унапријеђени, повјерење у националну валуту је постигнуто, терет вањског дуга је смањен и вањске резерве су повећане.

Велики дефицит на вањским рачунима и даље представља кључан макроекономски изазов. Иако је од 2002. године извоз растао брже од укупног увоза роба у еврима, он и даље представља тек 10% GDP-а. Структура увоза роба, које чине око трећину GDP-а, у новије вријеме је помјерена ка роби која се не користи за реконструкцију, прије свега према потрошачкој роби и нафтним производима.

1. Глобални индекс конкурентности (GCI) и позиција БиХ у свијету

Глобални индекс конкурентности (Global Competitiveness Index)¹ је индекс раста конкурентности који објашњава развој раста државе. Иако овај индекс има једноставну структуру, он пружа цјеловит преглед фактора који су кључни за продуктивност и конкурентност и сврстава их у 9 група (фактора конкурентности): јавне институције, инфраструктура, макроекономско окружење, здравље и основно образовање, више и високо образовање и специјализација, ефикасност тржишта, технолошка развијеност, пословна софистицираност, иновације. Ниједан од ових фактора појединачно не може осигурати конкурентност.

Групе кључне за земље чија је економија базирана на ресурсима:

- Јавне институције
- Инфраструктура
- Макроекономско окружење
- Здравље и основно образовање

¹Комплементарни индекс GCI-ја је BCI индекс конкурентности бизниса) и као допуна GCI-ја више је усмјерен на микроекономске факторе, нпр. ниво пословања компанија

Групе кључне за земље чија је економија базирана на инвестицијама:

- Више и високо образовање и специјализација
- Ефикасност тржишта
- Технолошка развијеност

Групе кључне за земље чија је економија базирана на иновацијама:

- Пословна софистицираност
- Иновације

	РЕСУРСИ	ИНВЕСТИЦИЈЕ	ИНОВАЦИЈЕ
Економија базирана на ресурсима	50%	40%	10%
Економија базирана на инвестицијама	40%	50%	10%
Економија базирана на иновацијама	30%	40%	30%

Свјетски економски форум (World Economic Forum) је у зависности од висине GDP per capita извршио класификацију земаља по стадијима развоја:

СТАДИЈ РАЗВОЈА	GDP PER CAPITA (U US\$)
1. стадиј развоја (ресурсни стадиј)	< 2,000
Прелаз од 1. до 2. стадија	2,000–3,000
2. стадиј развоја (инвестициони стадиј)	3,000–9,000
Прелаз од 2. до 3. стадија	9,000–17,000
3. стадиј развоја (иновациони стадиј)	> 17,000

БиХ се према овој класификацији налази на прелазу између 1. и 2. стадија (у 2005. години у БиХ је GDP per capita износио 2.612 US\$²)³.

Свјетски економски форум је у 2006. године према Глобалном индексу конкурентности (GCI) од 125 посматраних земаља БиХ сврстао на 89. мјесто, што је за једно мјесто ниже у односу на претходну годину. Од земаља из региона највише је позицирана Словенија - 33 мјесто, што је за 3 мјеста ниже у односу на претходну годину. Хрватска је остварила највећи напредак, 51 мјесто, док се претходне године налазила на 64. Македонија је на 80. мјесту а претходне године је била на 75. Србија и Црна Гора 87. мјесто и пад за 2 мјеста у односу на претходну годину. Од земаља из региона једино је Албанија позиционирана ниже од БиХ, 98. мјесто, док је претходне године била на позицији 100⁴.

Према Извјештају о глобалној конкурентности⁵ Свјетског економског форума за 2006/07. годину, на врху табеле се налазе Швајцарска, Финска, Шведска, Данска, Сингапур, док су САД на 6. мјесту (претходне године биле на 1. мјесту).

У табели 1 је дат приказ позиција 10 лидера, као и позиција земаља западног Балкана у 2006. години према оцјени Свјетског економског форума.

² Извор: Централна банка БиХ и Агенција за статистику БиХ

⁴ The Global Competitiveness Index: Identifying the Key Elements of Sustainable Growth, Augusto Lopez-Claros, Laura Altinger, Jennifer Blanke, Margareta Drzeniek, Irene Mia, at the World Economic Forum, September 2006.

⁵ Извјештај о глобалној конкурентности је први пут је објављен 1979. године и од тада излази сваке године

Табела 1: Класификација земаља према Глобалном индексу конкурентности и субиндексима (ресурси, инвестиције и иновације) у 2006. години

СУБИНДЕКСИ								
	GC		Ресурси		Инвестиције		Иновације	
Country/Economy	Ранг	Бодови	Ранг	Бодови	Ранг	Бодови	Ранг	Бодови
Switzerland	1	5.81	5	6.02	5	5.59	2	5.89
Finland	2	5.76	3	6.10	4	5.60	6	5.65
Sweden	3	5.74	7	5.95	2	5.65	5	5.66
Denmark	4	5.70	1	6.15	6	5.59	7	5.40
Singapore	5	5.63	2	6.13	3	5.63	15	5.11
United States	6	5.61	27	5.41	1	5.66	4	5.75
Japan	7	5.60	19	5.53	16	5.33	1	6.02
Germany	8	5.58	9	5.75	17	5.22	3	5.89
Netherlands	9	5.56	8	5.94	9	5.45	11	5.35
United Kingdom	10	5.54	14	5.67	7	5.59	10	5.36
...	...		...		...		...	
Slovenia	33	4.64	36	5.17	30	4.58	34	4.18
Croatia	51	4.26	55	4.60	52	4.07	50	3.81
Macedonia, FYR	80	3.86	70	4.37	80	3.47	87	3.24
Serbia and Montenegro	87	3.69	99	3.87	72	3.63	83	3.27
Bosnia and Herzegovina	89	3.67	78	4.24	93	3.22	99	3.08
Albania	98	3.46	92	3.98	99	3.12	121	2.57

Извор: Извјештај о глобалној конкурентности Свјетског економског форума 2006/2007. °

⁶ The Global Competitiveness Index: Identifying the Key Elements of Sustainable Growth, Augusto Lopez-Claros, Laura Altinger, Jennifer Blanke, Margareta Drzeniek, Irene Mia, at the World Economic Forum, September 2006.

У табели 2 је извршено рангирање земаља западног Балкана према 9 фактора конкурентности:

1. јавне институције,
2. инфраструктура,
3. макроекономско окружење,
4. здравље и основно образовање,
5. више и високо образовање и специјализација,
6. ефикасност тржишта,
7. технолошка развијеност,
8. пословна софистицираност,
9. иновације.

Табела 2: Рангирање земаља западног Балкана према факторима конкурентности

ДРЖАВА	GCI	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.
Албанија	92	108	121	83	34	92	109	104	115	125
Босна и Херцеговина	78	106	96	45	38	86	93	108	92	104
Хрватска	55	66	51	73	67	44	68	47	61	45
Македонија	70	103	82	30	54	66	91	91	88	86
Србија и Црна Гора	99	97	90	106	97	61	97	73	94	71
Словенија	36	43	32	29	19	26	63	29	36	34

Извор: Извјештај о глобалној конкурентности Свјетског економског форума 2006/2007.

2. Анализа конкурентности БиХ у односу на земље југоисточне Европе

Подручје југоисточне Европе обухвата девет држава, чија површина износи 764.705 км² на којем живи 64,7 милиона становника. Окружују га Црно, Егејско, Јонско и Јадранско море. Граница тог подручја је 2/3 морска, 1/3 копнена. Економска снага може се сагледати преко макроекономских показатеља тих држава. (Табела 3)

Табела 3: Макроекономски показатељи у земљама југоисточне Европе⁷

ЗЕМЉА	Становни -штво	Површина у км ²	GDP у млрд. USD	Раст GDP у %	GDP per capita у USD	Извоз у мил. USD	Увоз у мил. USD	Стране инвестиције у мил USD
Албанија	3.169.064	28.748	4,4	6,0	1.392	1.000	2.200	167
БиХ	4.139.835	51.129	5,1	2,7	1.225	1.500	2.900	360
Бугарска	7.975.000	110.910	14,3	4,3	1.835	8.900	10.600	1.300
Грчка	11.040.650	131.940	133,9	4,2	12.128	26.100	38.000	688
Хрватска	4.444.653	56.542	21,1	4,3	4.751	10.500	12.800	1.600
Македонија	2.049.000	25.333	3,6	3,2	1.740	1.500	2.200	89
Словенија	1.995.000	20.253	20,8	2,5	10.411	12.500	13.100	-116
СЦГ	8.104.000	102.350	9,7	3,0	1.200	3.200	7.000	1.300
Румунија	21.744.000	237.500	42,7	4,9	1.963	16.900	21.300	1.400

Извор: Публикација "Индекси економске слободе 2005" The Heritage Foundation i Wall Street Journal

Ако посматрамо Бруто домаћи производ (GDP) издваја се Грчка са 133,9 млрд. USD, док **GDP per capita** је значајан у Грчкој, Словенији и Хрватској и изнад је просјека држава југоисточне Европе који износи 4.072USD. Ово очито показује да су економски најјаче државе Грчка, Словенија и Хрватска.

Нето стране инвестиције у подручју југоисточне Европе износе 6.787 мил. USD, од чега: Хрватска 1.600 мил, Румунија 1400 мил., Србија и Црна Гора 1300 мил., Бугарска 1300 мил., Грчка 688 мил, БиХ 360 мил., Албанија 167 мил, Македонија 89 мил., и Словенија 123 мил. USD. Пошто се ради о нето инвестицијама, можемо видјети да једино Словенија више инвестира изван својих граница, другим ријечима, извози капитал.

У **спољнотрговинској размјени** доминантну улогу има Грчка са 64,1 млрд. USD промета, затим слиједе Румунија са прометом у износу од 38,2 млрд USD, Словенија у износу од 25,6 млрд USD, Хрватска у износу од 23,3 млрд USD и Бугарска у износу од 19,5 млрд USD.

Ако посматрамо **покривеност увоза извозом** можемо закључити да Словенија има највећу покривеност од 95%, затим слиједе Бугарска (84%), Хрватска (82%), Румунија (79%), Грчка (69%), док остале државе имају нижу, али економски прихватљиву покривеност. Државе на подручју југоисточне Европе оствариле су **извоза** у износу од 82,1 млрд. USD, а **увоза** 110,1 млрд. USD. У међусобној размјени на подручју извоза интензивна је размјена прехранбених производа, а на подручју увоза та размјена је усмјерена ка развијеним европским земљама.⁸

У табели 4 дат је приказ производа који доминирају у спољнотрговинској размјени земаља југоисточне Европе, као и држава са највећим процентом учешћа у увозу и извозу по појединим земљама партнерима.

⁷ Економске слободе у Босни и Херцеговини у 2006. години (компарација са државама југоисточне Европе), Федерални завод за програмирање развоја Сарајево, јануар 2006. године

⁸ [URL : <http://www.fzzpr.gov.ba-Bos-Aktuelno.htm/>], 2007.

Табела 4: Доминантни производи у извозу и увозу земаља југоисточне Европе и државе партнери у извозу и увозу⁹

	Главне гране		Земље партнери	
	Извоз	Увоз	Извоз	Увоз
Албанија	Дуван, поврће, храна, пиће, текстил и обућа	Машине и опрема, хемикалије, електрична енергија, гориво	Италија 74,9%, Грчка 12,8%, Њемачка 3,4%	Италија 33,6%, Грчка 20,1%, Турска 6,6%, Њемачка 5,7%
Босна и Херцеговина	Базни метали, одјећа, дрво, индустријски производи	Прехрамбени производи, хемикалије, машине и опрема, гориво	Италија 28,7%, Хрватска 18,2%, Њемачка 17,1%, Аустрија 9,2%	Хрватска 24,4%, Словенија 14,7%, Њемачка 13,6%, Италија 12,1%
Бугарска	Машине и транспортна опрема, текстил, одјећа и обућа, сировине, минерална горива	Машине и транспортна опрема, минерална горива, хемикалије, пластика	Италија 14,1%, Њемачка 10,9%, Грчка 10,5%, Турска 9,2%	Њемачка 14,4%, Русија 12,6%, Италија 10,3%, Француска 5,7%
Грчка	Храна и пиће, индустријски производи, производи од нафте, текстил, хемикалије	Прехрамбени производи, индустријски производи, хемикалије	Њемачка 12,6%, Италија 10,5%, Украјина 7,0%, Француска 4,2%	Њемачка 12,3%, Италија 12,0%, Француска 6,5%, Холандија 5,1%
Хрватска	Машине и транспортна опрема, хемикалије, минерална горива и мазива, храна	Машине и транспортна опрема, хемикалије, минерална горива и мазива	Италија 26,1%, БиХ 14,6%, Њемачка 12,0%, Словенија 8,3%, Аустрија 7,9%	Италија 17,9%, Њемачка 15,6%, Словенија 7,4%, Русија 4,7%
Македонија	Жељезо и челик, рукотворине, храна и пиће, дуван	Машине и опрема, хемикалије, гориво, производи од хране	Србија и Црна Гора 30,8%, Њемачка 22,0%, Грчка 8,2%, УСА 4,9%,	Грчка 18,8%, Њемачка 13,4%, Србија и Црна Гора 9,7%, Словенија 8,4%
Словенија	Машине и транспортна опрема, хемикалије, рукотворине, храна и живе животиње	Машине и транспортна опрема, хемикалије, рукотворине, минерално гориво и мазива,	Њемачка 23,2%, Италија 13,2%, Хрватска 9,0%, Аустрија 7,3%	Њемачка 19,9%, Италија 18,6%, Француска 10,0%, Аустрија 8,6%
Србија и Црна Гора	Индустријски производи, храна и живе животиње, сировине	Машине, транспортна опрема, гориво и мазива, индустријски производи, хемикалије, храна и живе животиње, сировине	Италија 31,5%, Њемачка 17,4%, Аустрија 6,2%	Њемачка 18,6%, Италија 16,1%, Аустрија 8,5%
Румунија	Текстил и обућа, сировине, машине и транспортна опрема, гориво и мазива, пољопривредни производи	Машине и транспортна опрема, текстил, одјећа и обућа, гориво и мазива	Италија 24,3%, Њемачка 15,7%, Француска 7,4%, Украјина 6,7%	Италија 19,6%, Њемачка 14,9%, Русија 8,3%

Извор: Публикација "Индекси економске слободе 2006" The Heritage Foundation i Wall Street Journal

⁹ Економске слободе у Босни и Херцеговини у 2006. години (компарација са државама југоисточне Европе), Федерални завод за програмирање развоја Сарајево, јануар 2006. године

Хиљаду деветсто деведесет и девете проведена је студија која је имала за циљ да утврди шта би земље југоисточне Европе могле да извозе на тржиште ЕУ, тј. које су компаративне предности (RCA) земаља југоисточне Европе (само у индустријским гранама) у односу на ЕУ. Главни налази те студије представљени су у табели 5. Студија је показала да земље југоисточне Европе могу бити конкурентне на тржишту ЕУ само са производима из неколико индустријских грана, а њихове уочене компаративне предности веома су сличне.

Иако је студија проведена прије неколико година, њени налази нису застарјели, нарочито када се ради о БиХ.

Табела 5: Компаративне предности земаља југоисточне Европе у производним индустријама у односу на ЕУ-15¹⁰

	Албанија	БиХ	Бугарска	Хрватска	Македонија	Румунија	СЦГ
Производња хране, пића и дувана			+				
Текстилна индустрија		+	+	+	+	+	
Индустрија коже	+	+	+	+		+	
Дрвна индустрија		+	+	+		+	+
Гума и пластика							+
Неметални минерали			+			+	
Метална индустрија		+	+		+	+	+

Извор: Василиу Астров, Структура трговине фабричких производа између југоисточних европских земаља и Европске уније, 199

3. Достигнути ниво развоја БиХ (BDP)

БиХ припада земљама југоисточне Европе, позиционирана је на Балканском полуострву и са површином од 52.280 км² граничи са Јадранским морем (дужина обале 25 км), Црном Гором, Хрватском и Србијом (дужина границе 1.459 км). БиХ је прије рата (1992.-1996.) имала 4,5 милиона становника, а сада на простору БиХ живи 3,8 милиона и у дијаспори 1,3 милиона.

У табели 6 је дат приказ кретања руто домаћег производа БиХ:

¹⁰ [URL : <http://www.southeasteurope.org/>], 2007.

Табела 6: Бруто домаћи производ БиХ у периоду 2000-2005

БИХ	BDP у милионима ¹¹			BDP по становнику			Бр. становн. у 000 ¹²	Индекс		Реални BDP (стопа раста у %)
	KM	EUR ¹³	USD ¹⁴	KM	EUR	USD		KM	EUR	USD
2000.	10.713	5.478	5.056	2.833	1.449	1.337	3.781			
2001.	11.599	5.931	5.307	3.054	1.562	1.397	3.796	108,27	108,27	104,96
2002.	12.829	6.559	6.177	3.351	1.713	1.614	3.828	110,60	110,60	116,39
2003.	13.443	6.873	7.755	3.508	1.794	2.024	3.832	104,79	104,79	125,55
2004.	14.678	7.505	9.316	3.819	1.953	2.424	3.843	109,19	109,19	120,13
2005.	15.791	8.074	10.040	4.108	2.100	2.612	3.844	107,58	107,58	107,77

Извор: Агенција за статистику БиХ

Према подацима Свјетске банке (World Bank)¹⁵ у 1991. години бруто домаћи производ (GDP) БиХ је износио 13,05 милијарди КМ, а у 1995. 2,87 милијарди КМ. Послије Дејтона GDP у БиХ је почео да расте, уз просјечну стопу раста од преко 4%. Ипак, остварени GDP укупно и по глави становника у БиХ у односу на земље у окружењу је на доста ниском нивоу, а да не говоримо у односу на високоразвијене земље. Повећање *outputa* је 2005. године остало на високом нивоу (15.791 милиона КМ, што по глави становника износи 4.108 КМ), а службено мјерени GDP је у 2006. повећан за 6 %¹⁶. Међутим, због увођења ПДВ-а и све веће кредитне експанзије, дио службено мјереног раста у ствари одражава формализацију сиве економије. Стога се процјењује да је стварни раст ограничен на неких 5-5,5 %, што представља малу промјену у односу 2005. Инфлација је у 2005. порасла на око 7% у просјеку, што је последица увођења ПДВ-а и скока регулисаних цијена, али је значајно успорила од краја 2006. и ове године њена просјечна

¹¹ Национални рачуни, Агенција за статистику БиХ, јануар 2006.¹² Број становника БиХ је процјена Агенције за статистику БиХ¹³ Просјечни годишњи курс КМ/EUR: 1.9558; 1.9558; 1.9558; 1.9558; 1.9558¹⁴ Просјечни годишњи курс КМ/USD: 2.1189; 2.1856; 2.0768; 1.7335; 1.5728¹⁵ World Bank, Resident Mission, Economic Brief for Bosnia and Herzegovina, November 1998.¹⁶ Уред Свјетске банке у БиХ, Новости, Бр. 1/2007, Април 2007.

4. Спољно-трговинска размјена БиХ

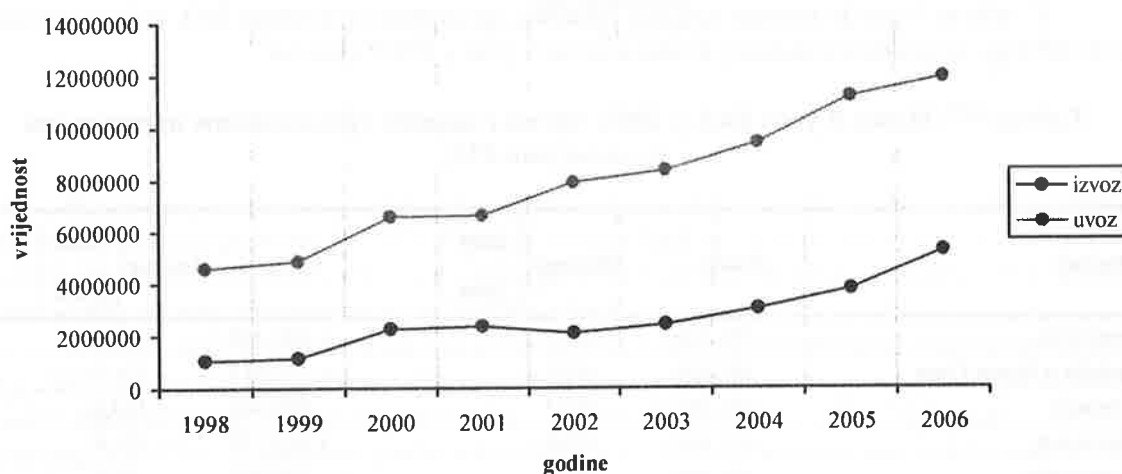
Према подацима Управе за индиректно опорезивање БиХ и Агенције за статистику БиХ, у 2006. години (табела 7, графикон 1) дошло је до повећања извоза за 39,06% и до повећања увоза за 6,58% у односу на 2005. годину.

Табела 7¹⁸: Извоз и увоз БиХ у периоду 1998-2006.
(у хиљадама КМ)

Година	Извоз робе	Увоз робе	Салдо извоза и увоза	Покривеност увоза извозом (%)
1	2	3	4=(2-3)	5=(2/3)x100
1998.	1.064.175	4.596.834	-3.532.659	23,2
1999.	1.149.218	4.872.532	-3.723.314	23,6
2000.	2.264.390	6.582.609	-4.318.219	34,4
2001.	2.341.545	6.630.226	-4.288.681	35,3
2002.	2.089.652	7.894.867	-5.805.215	26,5
2003.	2.428.235	8.365.184	-5.936.949	29,0
2004.	3.012.762	9.422.970	-6.410.208	32,0
2005.	3.783.199	11.180.798	-7.397.599	33,8
2006. ¹⁹	5.261.100	11.916.238	-6.655.138	44,1

Извор података: Управа за индиректно опорезивање БиХ

Графикон 1: Извоз и увоз БиХ у периоду 1998-2006



Покривеност увоза извозом у 2006. износи 44,1%, док у 2005. покривеност износила 33,8%. Салдо трговинске размјене у 2006. је негативан и износи око 6,6 милијарди КМ, што у односу на 2005. представља смањење дефицита за око 742 милиона КМ или 10,04%.

¹⁸ Вањска трговина 2005, Тематски билтен, Агенција за статистику БиХ, Сарајево, децембар 2006.

¹⁹ Извор података о извозу и увозу БиХ за 2006. годину је Агенција за статистику БиХ

Промјене у увозу, извозу (табела 7 и графикон 1) потврђују да је дошло до значајног побољшања у спољнотрговинској размјени БиХ у 2006. у односу на 2005. годину јер је дошло до повећања и увоза и извоза, а трговински дефицит је смањен.

Главне трговачке партнере за Босну и Херцеговину представљају сусједне земље и земље ЕУ:

Табела 8²⁰: Извоз и увоз БиХ у 2005. по земљама поријекла
(у хиљадама КМ)

Државе	Извоз	Индекс $\left(\frac{2005}{2004}\right)$	Увоз	Индекс $\left(\frac{2005}{2004}\right)$
УКУПНО	3.783.199	125,6	11.180.798	118,7
Развијене земље	2.253.696	121,8	6.524.964	114,3
Земље ЕУ	2.018.096	120,6	5.670.812	111,7
Земље ЕФТА	53.527	43,5	193.349	109,4
Остале развијене земље	182.073	343,0	660.803	145,2
Земље у развоју	1.527.621	131,6	4.653.925	125,9
Европске земље у развоју	1.469.578	133,5	3.899.398	123,0
Земље у развоју Блиског истока	12.033	29,2	14.048	34,6
Земље у развоју Азије	6.441	485,0	534.601	167,3
Земље у развоју сјеверне Афри	34.708	244,5	24.182	440,2
Остале афричке земље у развоју	3.689	219,8	11.654	98,9
Земље у развоју Америке	1.171	63,2	169.572	113,5
Земље у развоју Океаније	—	—	469	477,6
Нераспоређено	1.882	107,0	1.909	12,2

Извор података: Управа за индиректно опорезивање БиХ

У табели 9 дат је приказ земаља главних трговачких партнера БиХ које су утицале на повећање, односно смањење увозно-извозног јазу у 2005. години²¹.

Табела 9²²: Извоз и увоз БиХ у 2005. према главним трговинским партнерима
(у хиљадама КМ)

Државе	Извоз	Индекс $\left(\frac{2005}{2004}\right)$	Увоз	Индекс $\left(\frac{2005}{2004}\right)$
Хрватска	775.396	127,7	1.886.408	108,9
Србија и Црна Гора	587.956	129,7	1.137.115	116,9
Италија	496.265	100,7	999.983	114,0
Њемачка	429.004	122,2	1.605.747	121,8
Словенија	365.196	142,5	779.982	95,6
Аустрија	163.432	116,2	488.143	111,2
Мађарска	142.643	123,4	409.639	96,1
Остале	823.307		3.873.781	

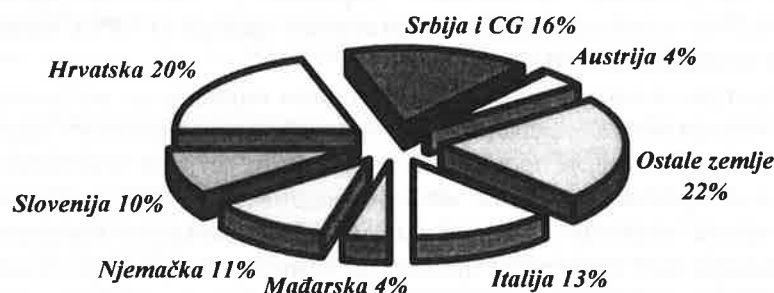
Извор података: Управа за индиректно опорезивање БиХ

²⁰ Вањска трговина 2005, Тематски билтен, Агенција за статистику БиХ, Сарајево, децембар 2006.

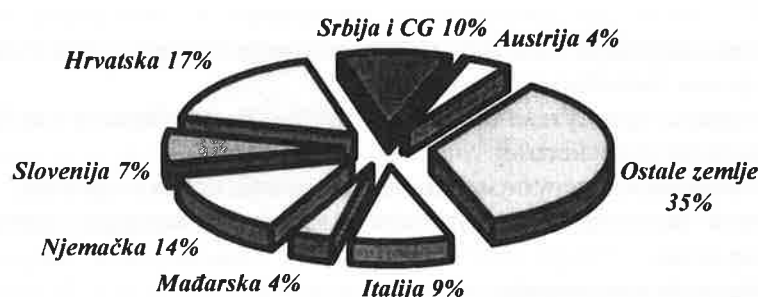
²¹ С обзиром да званични подаци за 2006. годину још увијек нису објављени, анализе су базиране на подацима за 2005. годину

²² Вањска трговина 2005, Тематски билтен, Агенција за статистику БиХ, Сарајево, децембар 2006.

Графикон 2: Извоз БиХ у 2005. према главним трговинским партнерима



Графикон 3: Увоз БиХ у 2005. према главним трговинским партнерима



На основу података у табели 9 и графиконима 2 и 3 закључујемо да седам главних трговачких партнера чини 78,24% укупног извоза БиХ и 35% укупног увоза БиХ у 2005. години, те стога промјене у извозу и увозу робе из главних трговачких партнера у највећој мјери утичу на кретање извоза и увоза робе у БиХ.

У 2005. БиХ је интензивирала извоз према главним трговачким партнерима (извоз се у 2005. у односу на 2004. повећао за 25,57%), а највише робе је извезено у Словенију (42,5% више него претходне године), СЦГ (29,7%), Хрватску (27,7%), Мађарску (23,4%) и Њемачку (22,2%). Повећање увоза од 18,65% у 2005. у односу на 2004. годину је у највећој мјери резултат повећаног увоза према главним трговачким партнерима, па је тако највише робе увезено из Њемачке (21,8% више него претходне године), СЦГ (16,9%) и Италије (14%). Ово повећање увоза ипак није имало статистички значајнијег утицаја на укупно продубљење дефицита текућег рачуна платног биланса БиХ, тако да, иако је дошло до повећања трговинског дефицита, покривеност увоза извозом у 2005. (33,8%) у односу 2004. (32,0%) се повећала.

Према подацима Агенције за статистику БиХ, у 2006. долази и до смањења трговинског дефицита, а покривеност увоза извозом износи 44,1%. Евидентно је и да у 2006. у односу на 2005. долази до побољшања у покривености увоза извозом код главних група робних категорија које највише доприносе продубљењу трговинског дефицита.

Подаци Агенције за статистику указују на то да је укупном повећању извоза највише допринијела група базних метала (26,9%), машина, апарата и механичких уређаја (12,5%), затим производи минералног поријекла (11,8%), дрво и производи од дрвета (9%), мада је евидентно да ове групе производа (осим дрвета) значајно учествују и на страни увоза у посматраном периоду. Четири главне групе производа које највише учествују у продубљењу трговинског дефицита у 2006. су: производи минералног поријекла (16,5%), машине, апарати и механички уређаји (15,9%), базни метали (10,4%) и прехранбене прерађевине (10,1%).

У структури извоза у 2005. и 2006. години највише су заступљене слиједеће групе производа: прехранбене прерађевине; производи минералног поријекла; производи хемијске индустрије; дрво и производи од дрвета; текстил и текстилни производи; обућа, капе и слични производи; базни метали; машине, апарати, механички и електрични уређаји. У истом периоду у структури увоза доминирају: прехранбене прерађевине; производи минералног поријекла; производи хемијске индустрије; пластичне масе, гума и каучук; текстил и текстилни производи; базни метали; машине, апарати, механички и електрични уређаји и транспортна средства.²³

5. Приоритетни правци развоја БиХ

На основу истраживања које је спровела ФИПА²⁴ перспективни правци развоја привреде БиХ су:

- развој софтвера и електронска индустрија, отварање тзв. Call Centers;
- туризам (посебно хотелијерство);
- изградња аутопутева по систему БОТ ("Build, Operate and Transfer" - "Изгради, управљај и пренеси");
- пољопривреда и производња здраве хране, прерада дувана;
- дрвна индустрија (индустрија намјештаја), прерада сировина за индустрију целулозе;
- текстилна индустрија;
- производња цемента;
- металопрерађивачка индустрија.

Вода, шумско богатство, земљиште и минерална богатства чине БиХ релативно богатом природним ресурсима. То су њене компаративне предности у односу на окружење и друге земље. Компаративне предности БиХ су и у низу енергетско сировинских грана, као и у преради њихових производа. Прије свега, то је производња хидроенергије, производња угља и термоенергије, жељезне руде и црне металургије, боксита и развој алуминијске индустрије, прерада других значајних метала те индустрија неметала и грађевинског материјала. Дрвни комплекс, такође, спада у компаративне предности БиХ. Осим тога, ту су неконвенционални извори (геотермална енергија, соларна енергија, енергија вјетра и др.) као богатство, односно компаративне предности које наша земља недовољно или никако не користи. Компаративне предности БиХ су и природне љепоте које се недовољно користе у туристичке сврхе, а које треба заштитити као националне паркове, резервате природе, рекреациона подручја, уз очување биолошких ресурса тј. флоре и фауне.

Креирање стратегије коришћења природних извора (ресурса), као фактора развоја, мора уважавати технолошке, економске, социјалне и политичке аспекте, што до сада није био случај и негативно се одражавало на развој БиХ.

²³ [URL : <http://www.bhas.ba/>], 2007.

²⁴ Агенција за промоцију улагања у БиХ

Електроенергетски потенцијал – С обзиром да већина земаља у региону има проблем са недостатком електричне енергије и да БиХ има значајне неискоришћене природне ресурсе, посебно водни потенцијал, сектор електричне енергије представља веома значајан сектор привреде БиХ који је извозно оријентисан. Око 60% ел. енергије у БиХ се произведе у термоелектранама²⁵, а осталих 40% у хидроелектранама²⁶. Расположиви хидропотенцијали процењују се на могућу годишњу производњу од цца 22.000 GWh (искоришћеност тог потенцијала је око 40%, што је у поређењу са другим европским земаљама ниско), док су резерве угља око четири милијарде тона (од чега је више од 60% лигнит).

Метало-прерађивачка индустрија - Захваљујући богатим природним ресурсима, БиХ има значајне потенцијале за развој метало прерађивачке индустрије. Компаративне предности су нарочито изражене код алуминијума, сировог жељеза и олова.²⁷ Према подацима Агенције за статистику БиХ, удио извоза индустрије у укупном извозу у 2004. је износио 22,6%, а у 2005. 22,5%, док је удио увоза у 2004. износио 6,1%, а у 2005. 5%.²⁸ Трговински биланс сектора у цјелини је позитиван, на супрот веома негативном свеукупном трговинском билансу БиХ. За вишак у секторској размјени заслужна је првенствено алуминијска индустрија (у 2004. години алуминијум је у укупном извозу у извозно прерађивачкој индустрији учествовао са 83%) док су биланси скоро свих осталих категорија негативни.²⁹

Хидроенергетски потенцијал - БиХ располаже са око 10.000 км већих сталних водотока (око 20.000 ха воденог огледала), око 400 ха природних језера, око 18.207 ха у 26 изграђених водних акумулација, те око 25 км морске обале. Све ово чини услове за развој аквакултуре³⁰. БиХ располаже и природним богатствима од преко 250 извора са минералном, термалном и термоминералном водом, као значајним резервама подземне воде.

Пољопривреда и агроиндустријски сектор – БиХ има значајне природне компаративне предности за пољопривредну производњу у односу на добар дио европских земаља у погледу повољне комбинације земљишних ресурса, климе и воде (богата воденим токовима и природним и вјештачким акумулацијама које пружају добре могућности за примјену наводњавања у пољопривредној производњи), што омогућава бављење разноврсном биљном пољопривредном производњом и сточарством. Босна и Херцеговина располаже са око 2.600.000 ха пољопривредног земљишта, од чега је 1.608.000 ха обрадиво земљиште или 63%, док пашњаци заузимају осталих 37%. Од укупног обрадивог земљишта оранице и баште заузимају 1.070.000 ха или 68%, воћњаци 96.000 ха или 3,8%, виногради 5.300 ха или 0,2%, ливаде 432.000 ха или 28%, а остатак заузимају рибњаци, баре и трстици. Пад сјетвених површина карактерише укупно посљератно вријеме и даје неповољну слику цијелог простора БиХ (индекс 96), с тим што је она проистекла из силазног тренда који је скоро доминантно везан за ФБиХ.³¹

Шумарство и дрвна индустрија - Шуме и шумско земљиште чине око 53,4% површине БиХ или око 2,7 милиона хектара. Високе шуме учествују са 47% (1,3 милиона ха), изданачке шуме чине 34% (900 хиљада ха) и необрађено шумско земљиште чини 19% (500 хиљада ха) укупних земљишних површина. То је и за европске услове (29%) натпросјечна шумовитост подручја. Тренд извоза у области дрвне индустрије се наставља, уз оријентацију на производњу и извоз виших фаза прераде, а циљ је извозно оријентисана производња са већим степеном дораде.

²⁵ Један број термоелектрана има и властите руднике угља, а процене су да ће у неким од њих залихе трајати наредних 100 година.

²⁶ Са просјеком од око 40% ел. енергије произведене у хидроелектранама, БиХ је међу државама ЕУ са највећим удиоом хидроелектрана у укупној производњи. Иначе, главна предност хидросистема је у елиминацији трошкова горива, а хидроелектране имају и дужи вијек трајања него термоелектране.

²⁷ Јарап International Cooperation Agency (JICA), Анализа конкурентности Босне и Херцеговине, мај 2006.

²⁸ Агенција за статистику БиХ, Вањкотрговинска статистика, Сарајево, 2006.

²⁹ Нпр. Алуминиј д.д. Мостар само 10% своје производње реализује на домаћем тржишту.

³⁰ Федерални завод за програмирање развоја, Анализа фактора развоја и компаративне предности, Сарајево, октобар 2005.

³¹ „Средњорочна стратегија развоја пољопривредног сектора у Федерацији БиХ (2006-2010)“, Федерално министарство пољопривреде, водопривреде и шумарства, Сарајево 2006.

Туризам - БиХ се, према процјенама Свјетске туристичке организације, описује као перспективно туристичко одредиште које би до 2020. године требало да буде међу три подручја са највећим степеном раста туризма. Босну и Херцеговину карактерише разноликост потенцијала за развој туризма као што су климатски услови, разноврсност природних љепота, култура, традиција различитих религија (муслиманска и хришћанска), богато културно и историјско наслеђе, олимпијски имиџ, близина мора, повољан геополитички положај итд., што представља вишеструке могућности за развој различитих аспеката туризма, као што су: планински, приморски, религиозни, бањски, културни, спортско-рекреативни и рурални туризам.

Босна и Херцеговина, као туристичка дестинација, доживљава раст броја страних туриста од 5-6% годишње у посљедње три године. Ово је знатно мање од ранијих предвиђања UNWTO-а и WTTC-а (10,6%) изведених на основу процјена о туристичком потенцијалу земље.

6. Промоција БиХ у иностранству

Усљед ратних дешавања на простору БиХ у периоду 1992-1996. наша земља је стекла негативни имиџ, тако да је неопходно осмишљавати и проводити кампање за унапређење имиџа БиХ у свијету (брендирање БиХ). У ту сврху потребно је користити стране медије за презентовање свих позитивних дешавања на подручју БиХ, која доприносе стварању повољније слике о људима и приликама на овим просторима. Дакле, осим промоције процеса европских интеграција за грађане Босне и Херцеговине, важно је представљање и изградња доброг имиџа саме државе у иностранству. Основни циљеви промоције Босне и Херцеговине су: промјена постојеће слике стања о БиХ и информисање о култури, економском потенцијалу, богатом историјском наслеђу БиХ.

Одговорне институције које би биле задужене за реализацију ових циљева биле би, прије свих, Министарство вањских послова БиХ, затим Дирекција за европске интеграције БиХ, Вањско-трговинска комора БиХ, Агенција за промоцију страних инвестиција БиХ – ФИПА, као и невладин сектор. Постоји и могућност ангажовања неких од специјализованих агенција.³² Невладине организације у ЕУ играју јако важну улогу, као и представништва појединих регија, и тиме аутоматски представљају јако важну циљну групу. Коначно, и „нетворкинг“ треба бити начин пласирања позитивних вијести о БиХ (нпр. мреже бивших студената College of Europe³³).

З а к љ у ч а к

Велики економски раст у свијету настављен је и у 2006. првенствено у првој половини године. Главни покретачи су углавном економије САД, Кине, Јапана и опорављена привреда земаља чланица зоне евра. Према процјенама ММФ-а очекује се реални раст свјетске привреде од 5,1% у 2007. Дуго очекивани опоравак европске економије коначно се остварио и премашио првобитне процјене, тако да реална годишња стопа раста остварена у 2006. за зону евра износи 2,6%, а за ЕУ25 2,9%, што је највиша годишња стопа раста забиљежена у задњих пет година. Економски опоравак забиљежен у Европској унији имао је позитиван утицај и на економију БиХ, што се првенствено огледа у повећању извоза. Сви макроекономски показатељи упућују да је забиљежен раст економије у БиХ у 2006. години. Повећање извоза и задржавање вриједности увоза на истом нивоу као и претходне године, што је прије свега посљедица повећања индустријске производње, довело је до значајног побољшања у вањскотрговинској размјени и смањењу дефицита текућег рачуна у 2006. у односу на претходну годину.

³² Кориштење ресурса Чешког центра у Бриселу, Scottish House-а у Бриселу, Ureda Bavarise у Бриселу, Euro info центара широм ЕУ итд.

³³ 80% запослених у европским институцијама и другим организацијама су бивши студенти College of Europe

Наша земља је успјела одржати макроекономску стабилност; проведена је реформа индиректног опорезивања и уведен ПДВ; остварено смањење јавне потрошње кроз реформу царине и одбране; остварено је унапређење пословне климе кроз усвајање ентитетских закона о стечајевима и ликвидацији те Закона о регистру предузећа и успостави привредних судова; додатно је ојачан банкарски сектор, расту депозити, а каматне стопе падају; успостављене су институције за заштиту домаћих потрошача кроз јачање Уреда за ветеринарство БиХ и формирање Конкурентијског вијећа; започети су преговори са Европском комисијом о Споразуму о стабилизацији и придруживању, итд. Процењује се да је БДП у 2006. достигао 17.950³⁴ милијарди КМ, што је повећање од 6,2% на реалном нивоу. Анализа базирана на структури бруто додатне вриједности у оквиру босанскохерцеговачке економије, индексима индустријске производње и трговинским подацима говори да услуге и даље представљају главни допринос у кумулативном расту БДП-а у земљи. Поред тога, неке производно везане дјелатности у прерађивачкој индустрији, експлоатацији металних руда, производњи и грађевинарству, које су стимулисане страним инвестицијама, дале су важан допринос у свеукупном расту БДП-а. У поређењу са земљама у регији, раст реалног БДП-а од 6,2% у БиХ за 2006. је међу највишим, и говори о експанзији економских активности у земљи. Посматрајући структуру БДП-а, у посљедњих неколико година примјетан је тренд бржег раста БДП-а РС него у ФБиХ. У 2005. у односу на 2004., БДП у РС је порастао за 12,5% док је у исто вријеме БДП у ФБиХ порастао за 5,3%. Важно је споменути да је дошло и до промјена удјела у укупном БДП у БиХ, гдје удио РС-а показује константни тренд раста, а ФБиХ лагани пад. У току 2006. дошло је и до значајног раста активности у финансијском посредништву, нарочито на тржиштима капитала који рефлектирају повећани интерес инвеститора у домаће вриједносне папире у свјетлу позитивних економских догађања у 2006. и повећању оптимизма на берзама у вези са будућим економским развојем у БиХ.

У оба бх. ентитета у 2006. настављен је раст обима индустријске производње који је присутан од 2003., нарочито у сектору прерађивачке индустрије. Раст производње је узрокован проведеним процесима приватизације и новим инвестицијама у производне капацитете, нарочито у РС, а и повећањем производње намијењене за извоз. Индекс раста индустријске производње у 2006. у односу на 2005. у ФБиХ био је 107,5, а у РС 119,1. И док се у ФБиХ из године у годину биљежи стабилан раст од 5-6%, у РС је раст индустријске производње знатно убрзанији, а посљедица је старта са ниже базе али и динамичнијег покретања производње. Овакво кретање индустријске производње је охрабрујуће и говори о оживљавању привреде БиХ, што је посљедица процеса транзиције и реструктуирања. Спор процес реструктуисања привреде онемогућује бржи раст и развој који би се објективно могао базирати на бољој искоришћености природних ресурса, релативно јефтиној радној снази и другим компаративним предностима које карактеришу економију БиХ.

Анализа је показала да је БиХ релативно богата природним ресурсима. То су њене компаративне предности у односу на окружење и друге земље. БиХ обилује водним ресурсима, квалитетним пољопривредним земљиштем и сточним фондом. Расположиви шумски фонд се сматра најважнијим природним ресурсом БиХ који је потенцијално један од кључних фактора развоја. Компаративне предности БиХ су и у низу енергетско сировинских грана, као и у преради њихових производа. Прије свега, то је производња хидроенергије, производња угља и термоенергије, жељезне руде и црне металургије, боксита и развој алуминијске индустрије, прерада других значајних метала те индустрија неметала и грађевинског материјала. Услед ратних дешавања на простору БиХ у периоду 1992-1996, наша земља је стекла негативни имиџ, тако да је неопходно осмишљавати и проводити кампање за унапређење имиџа БиХ у свијету.

³⁴ [URL : <http://www.cbbh.ba/>], 2007.

КОМЕНТАР ПРИЈЕДЛОГА ЗАКОНА О ПОРЕЗУ НА ДОХОДАК ГРАЂАНА ФЕДЕРАЦИЈЕ БиХ

Иако је у децембру 2007. годин, у Федерацији БиХ усвојен приједлог Закона о порезу на доходак грађана, који ће се примјењивати од 01.01.2009. године, у овом ентитету се још увијек примјењује цедуларни систем опорезивања прихода физичких лица. Што, свакако, представља јако комплексан и превазиђен систем опорезивања, како за пореске обвезнике, тако и за пореску администрацију.

У овом тексту ће првенствено бити ријечи о тренутном стању опорезивања дохотка грађана Федерације и о недавно усвојеном приједлогу Закона о порезу на доходак грађана, којим се предвиђа почетак примјене новог система (синтетичког система) опорезивања дохотка, који ће замијенити тренутне федералне и кантоналне прописе о опорезивању појединачних врста личних примања.

1. Тренутна ситуација у погледу опорезивања примања грађана у Федерацији БиХ

У Федерацији БиХ је још увијек у примјени систем комбинација цедуларног са одређеним елементима синтетичког опорезивања (врши се опорезивање укупног прихода који прелази одређени износ).

Садашњим системом опорезивања омогућено је двосруко, па чак и вишеструко опорезивање појединих прихода. Опорезивање личних примања у Федерацији БиХ је регулисано са преко двадесет закона и законских аката, као и федералним законом на плату.

Треба напоменути и чињеницу да између појединих кантоналних закона постоје одређене разлике у погледу основица, стопа, начина обрачунавања, плаћања и пријављивања појединих врста пореза.¹ Заправо, неке врсте пореза обрачунава и плаћа сам исплатилац примања, одмах при исплати, док је друге порезе дужан да обрачуна и плати сам грађанин као прималац прихода, и то обично по истеку године (порез на имовину, порез на приходе од имовине, порез на укупан годишњи приход).²

По истеку године, физичка лица – грађани имају обавезу сачинити и поднијети своје пореске пријаве по свим основама (иако и погледу рокова постоје значајне разлике од пореза до пореза, и од кантона до кантона).

Сви порези грађана се обрачунавају, пријављују и плаћају према важећим кантоналним законима (и то према кантону пребивалишта пореског обвезника).

Кратак преглед тренутне ситуације у Федерацији БиХ³ у погледу опорезивања примања физичких лица, може се представити на следећој табели⁴:

¹ Џафић, М.; *Порезне пријаве грађана за 2005. годину*, Порезни савјетник, стр. 48;

² Ибид., стр. 49;

³ Подаци из ове табеле важе за Федерацију БиХ (и то за читаву БиХ);

⁴ Табела је преузета из: Џафић, М., Дмитровић, М.; *Порез на доходак у Федерацији БиХ са аналитичким поређењем са РС; VIII међународни симпозиј реформе у БиХ; пут ка европским интеграцијама*; стр. 211;

ПОРЕСКА СТОПА	ИЗВОР ПРИХОДА
5%	плате запослених радника
30%	накнаде за привремене и повремене послове, уговор о дјелу, накнаде члановима управних и надзорних одбора...
До одређеног износа 0%, а преко 69%	регрес, дневнице за службена путовања, накнада за превоз, топли оброк, отпремнине..
0%	стипендије и кредити ученицима и студентима, исплате по посебним прописима о правима ратних инвалида и жртава рата, накнаде за вријеме незапослености, социјалне помоћи...
50%	сва друга неспоменута примања

1.1. Порез на укупан приход грађана

Према већини кантоналних закона о порезима, физичка лица-грађани Федерације БиХ су обвезници и пореза на укупан годишњи приход грађана. Овим порезом се опорезују њихова укупна годишња примања, уколико та примања (збирно) прелазе одређени прописани износ.

Према томе, порезом на укупан приход грађана додатно се опорезују приходи оних грађана чији су укупни годишњи приходи већи од неког прописаног износа. Ти приходи су већ, претходно, били опорезовани једном, па чак и више пута, по више различитих основа.

Кантонални закони као основицу за обрачун овог пореза утврђују износ који је већи од троструке или четвороструке годишње просјечне нето плате која је остварена на подручју тог кантона у посматраној години.

Такође, постоји и различит порески третман физичких лица, зависно од мјеста њиховог пребивалишта, односно кантона.

Обвезници пореза на укупан приход су она физичка лица чији укупан нето приход у току једне године прелази одређени неопорезиви минимум.

Приходи који улазе у укупан нето приход грађана су сви приходи које је физичко лице остварило, а на које се према кантоналним и федералним прописима плаћа порез.

Према прописима о опорезивању личних примања, то су сви приходи и друга примања која се опорезују по:

- Федералном Закону о порезу на плату и
- Кантоналним законима о опорезивању грађана.⁵

Према Закону о порезу на плату, примања физичких лица су:

- Примања по основу редовног рада (плате запослених);
- Додатна примања по основу редовног рада када прелазе неопорезиве износе (накнаде за одвојени живот, дневнице, топли оброк...);
- Додатна примања из редовног рада (накнаде за обављене привремене и повремене послове, накнаде на основу уговора о дјелу, накнаде члановима надзорног одбора...).

⁵ Оп. цит., Џафић, М.; стр. 55;

⁶ Ибид., стр. 55;

У укупан годишњи приход грађана улазе и они приходи који су опорезиви по кантоналним прописима (осим прихода од добитака на играма на срећу), и то:

- Приходи од имовине и имовинских права;
- Приходи од ауторских права, патената и техничких унапређења;
- Приходи по основу насљијеђа и поклона.⁷

Сви приходи који се урачунавају у укупан нето приход, узимају се у нето износима, односно умањени за већ плаћени порез.

По питању неопорезивог износа, у зависности од кантона, то је износ троструке, четвороструке или петоструке просјечне годишње нето плате остварене на подручју тог кантона. Овај износ се сваке године посебно уитврђује и објављује.

Предвиђене су и одређене пореске олакшице, и то у свим кантонима који прописују порез на укупан приход грађана постоје двије групе олакшица:

- По основу издржаваних чланова породице, и
- По основу посебних, специфичних издатака (нпр. поклони држави, кантону, подизање вјерских објеката...)

И пореске стопе се значајно разликују по кантонима:

Унско-сански кантон	10%
Посавски кантон	20%
Херцеговачко-неретвански кантон	20%
Босанско-подрињски кантон	20%
Кантон Сарајево	15%
Ливањски кантон	10%
Западнохерцеговачки кантон	10%

Зеничко-добојски кантон - пореску стопу прописује општина

Док Средњобосански кантон и Тузлански кантон немају порез на укупан приход.

У свим кантонома који прописују порез на укупан приход грађана, поступак утврђивања овог пореза је, у принципу, следећи:

УКУПНИ НЕТО ПРИХОД грађана у току године

- НЕОПОРЕЗИВИ МИНИМУМ

- ОЛАКШИЦЕ

= ОСНОВИЦА ЗА ОПОРЕЗИВАЊЕ

* прописана пореска стопа на укупан приход

= ПОРЕСКА ОБАВЕЗА

2. Нови Закон о порезу на доходак грађана

Због неуједначености у опорезивању дохотка унутар саме Федерације БиХ, потребно је пронаћи јединствено рјешење за што једноставније пријављивање и утврђивање обавеза по основу пореза на доходак.

Нацрт закона о порезу на доходак је у процедури од јула 2005. године. Презентацију Закона о порезу на доходак су дали представници Министарства финансија Федерације БиХ, ТАМР-а, USAID-а, и њемачког GTZ-а.⁸

⁷ Ибид., стр. 55

⁸ Ћурчић-Селимовић, М.; О нацрту закона о порезу на доходак, Гласник, Привредна/Господарска комора ФБиХ, број 38, стр. 3;

Нови Закон о порезу на доходак, уз Закон о порезу на добит, значи велики напредак у области директних пореза. Приједлог Закона о порезу на доходак је усвојен у децембру 2007. године, док се његово примјењивање предвиђа од 01.01.2009. године.

Законом о порезу на доходак се настоје обухватити сви приходи које физичко лице оствари на тржишту.

Обвезници пореза на доходак су сви грађани – резиденти и нерезиденти који остварују доходак на територији Федерације БиХ, као и резиденти који остварују доходак изван БиХ.

Под резидентом се сматра:

- физичко лице које има пребивалиште на територији Федерације,
- физичко лице које на територији Федерације непрекидно или са прекидима борави 183 или више дана,
- физичко лице које има пребивалиште у Федерацији, а по основу обављања несамосталне дјелатности ван подручја Федерације остварује приходе из федералног буџета.⁹

За сваку групу су предвиђена правила утврђивања дохотка, тј. који приходи се сматрају дохотком, а то су на примјер: бруто плате, дохоци од пољопривреде и шумарства, дохоци од слободних занимања, приход остварен изнајмљивањем непокретне имовине, приход остварен отуђењем некретнина (продаја, замјена и други пренос непокретне имовине уз накнаду), приходи остварени продајом ауторских права, патената, лиценци, франшиза, приходи остварени на основу камата од зајмова...

Приходи који се не сматрају дохотком су: пензије резидената, социјалне помоћи, дјечији додатак, приходи од продаје имовине која је кориштена у личне сврхе, надокнада штете у случају елементарних непогода, награде за постигнуте успјехе из области науке, образовања, културе...и слично.

Дохоци физичких лица су груписани у следеће категорије:

- доходак од несамосталне дјелатности,
- доходак од самосталне дјелатности,
- доходак од имовине и имовинских права,
- доходак од улагања капитала и
- доходак од учешћа у наградним играма и играма на срећу.

Збир свих појединачних доходака представља доходак који подлијеже опорезивању на крају пореске године (по стопама од 10% и 15%). Такође је предвиђено да се тако утврђен укупан доходак те године умањује за евентуалне губитке из претходних година.

Као умањења су предвиђена:

Сваки порески обвезник има право на умањење за износ личног одбитка у висини од 3.600,00 КМ за једну календарску годину, односно 360,00 КМ мјесечно.

- за издржаваног брачног друга лични одбитак износи 0,5 основног личног одбитка,
- за издржавано прво дијете 0,5 основног личног одбитка,
- за издржавано друго дијете 0,7 основног личног одбитка,
- за треће и свако следеће издржавано дијете лични одбитак износи 0,9 основног личног одбитка,
- за сваког другог издржаваног члана уже породице 0,3 основног личног одбитка,
- за инвалидност обвезника и сваког издржаваног члана уже породице обвезника 0,3 основног личног одбитка.¹⁰

⁹ Приједлог Закона о порезу на доходак ФБиХ, члан 2, стр. 2;

¹⁰ Ибид., стр. 30;

Порески обвезник има право на умањење и по основу:

- уплаћене премије за животно осигурање, тј. за добровољно здравствено и пензијско осигурање (0,7 основног личног одбитка);
- трошкове лијечења (или набавке ортопедских помагала за пореског обвезника или чланове његове уже породице које издржава);
- за износ камате плаћене на стамбени кредит који је порески обвезник узео ради куповине или изградње одговарајућег стана којим рјешава свој стамбени проблем.¹¹

Закон је предвидио прогресивно опорезивање са двије стопе и то 10% и 15%;

- 10% од пореске основице до висине троструког износа личног одбитка, која се примјењује на годишњу пореску основицу до 10.800,00 КМ;
- 15% од разлике пореске основице преко троструког износа основног личног одбитка, дакле, примјењује се на дио годишње пореске основице који прелази износ од 10.800,00 КМ.

3. Зашто је потребан нови закон о порезу на доходак грађана?

Нови закон о порезу на доходак представља синтетички облик опорезивања дохотка физичких лица, и замјењује досадашњи неуједначени цедуларни начин опорезивања ових прихода које је вршено по кантоналним прописима. Дакле, нови закон о порезу на доходак је потребан :

Да би се поједноставио свеукупни порески систем у Федерацији

1. Нови Закон замјењује порез на плату и бројне кантоналне порезе грађана, као што су: приход од патената и ауторских права, приход од изнајмљивања имовине и имовинских права, порез на укупан приход физичких лица преко одређеног износа (особе са високим примањима), порез на пољопривредне дјелатности и слично.
2. овај јединствени Закон ће замијенити око 60 различитих кантоналних пореза у цијелој Федерацији, у виду потпуно хармонизованог пореза.



¹¹ Ибид., стр. 30;

Да се помогне изградња јединственог економског простора

1. Јединствен економски простор у Федеацији, јер порез на доходак елиминише варирање пореске стопе од кантона до кантона.
2. Нови порез на доходак је у складу са системима пореза на доходак Европе и осталих земаља чланица OECD-а

Унапређује се правичност постојеће мјешавине пореза на доходак

1. Обвезници пореза на доходак се правичније третирају јер се примјењује иста стопа опорезивања, без обзира на извор прихода.
2. Избјегава се (садашње) двоструко опорезивање.
3. Нови порез на доходак укључује добар систем пореза по одбитку, што ће знатно поврћати извршење обавеза.

Овим Законом о порезу на доходак реализују се привредни и социјални циљеви

1. Око 87% запослених са најнижим платама платиће мање пореза на доходак по основу плата из радног односа (њих 338.000 од укупно 390.000) – нуди се праведније опорезивање дохотка према економској снази пореског обвезника, уважавајући његове личне околности и породично стање.
2. Удио средњег слоја за плате од 750,00 КМ до 950,00 КМ се смањује за 22%, што значи да се просјечан порез примаоца плата од 750,00 КМ до 950,00 КМ смањује за 9,00 КМ. Удио вишег средњег слоја примаоца плата од 950,00 КМ до 1.200,00 КМ се повећава, дакле, просјечан порез расте за 6% односно за 3,00 КМ.
3. Удио слоја са највећим платама (преко 2.000,00 КМ) се повећава и то на начин да просјечан порез примаоца плата од 2.000,00 КМ до 2.500,00 КМ расте за 102%, а за примаоце плата преко 2.500,00 КМ просјечан порез расте за 55%.¹²

**Шема пореског биланса физичких лица у ФБиХ
(на мјесечном нивоу)**

	Доходак од несамосталне дјелатности
+	Доходак од самосталне дјелатности
+	Доходак од имовине и имовинских права
+	Доходак од улагања капитала
+	Доходак од учешћа у наградним играма и играма на срећу
=	ОПОРЕЗИВИ ДОХОДАК
-	Губитак из претходног периода
-	Умањења пореске основице
=	ПОРЕСКА ОСНОВИЦА
	Износ до 300,00 КМ * 0% (неопорезиви минимум)
	Износ од 300,00 КМ до 900,00 КМ (троструки износ
	личног одбитка 3 * 300,00) * 10%
+	Износ преко 900,00 КМ (преко троструког личног
	Одбитка) * 15%
=	ОБРАЧУНАТИ ПОРЕЗ НА ДОХОДАК

¹² Ибид., стр. 34.

Шема пореског биланса физичких лица у ФБиХ
(на годишњем нивоу)

	Доходак од несамосталне дјелатности
+	Доходак од самосталне дјелатности
+	Доходак од имовине и имовинских права
+	Доходак од улагања капитала
+	Доходак од учешћа у наградним играма и играма на срећу
=	ОПОРЕЗИВИ ДОХОДАК
-	Губитак из претходних година
-	Умањења пореске основице
=	ПОРЕСКА ОСНОВИЦА
	Износ до 3.600,00 КМ * 0% (неопорезиви минимум)
	Износ од 3.600,00 КМ до 10.800,00 КМ (троструки износ
	личног одбитка 3 * 3.600,00) * 10%
+	Износ преко 10.800,00 КМ (преко троструког личног
	одбитка) * 15%
=	ОБРАЧУНАТИ ПОРЕЗ НА ДОХОДАК
-	Порески кредити
=	ПОРЕЗ НА ДОХОДАК
-	Аконтације пореза на допходак
=	ОБАВЕЗА ПОРЕЗА НА ДОХОДАК

- Примјер мјесечног обрачуна пореза по одбитку, за мјесечну плату у износу од 1.000,00 КМ (под претпоставком да порески обвезник никога не издржава):

$$300,00 * 0\% + (900,00 - 300,00) * 10\% + (1.000,00 - 900,00) * 15\% = 75,00 \text{ КМ}$$

Ефективна пореска стопа би износила 7,5% (75 / 1.000)

- Примјер годишњег обрачуна пореза по одбитку, за плату у износу од 1.000,00 КМ мјесечно (под претпоставком да порески обвезник никога не издржава):

$$1.000,00 * 12 = 12.000,00 \text{ КМ}$$

$$3.600,00 * 0\% + (10.800,00 - 3.600,00) * 10\% + (12.000,00 - 10.800,00) * 15\% = 900,00 \text{ КМ}$$

Ефективна пореска стопа би износила 7,5% (900 / 12.000)

Коришћена литература:

- Цафић, М.; *Порезне пријаве грађана за 2005. год.*; Порезни савјетник бр.1; Ревикон, Сарајево 2006.године;
- Дмитровић, М., Цафић, М.; *Порез на доходак у Федерацији БиХ са аналитичким поређењем са РС*; „VIII међународни симпозиј реформе у БиХ, пут ка европским интеграцијама“; Ревикон, Сарајево 2007. године;
- Ђурчић-Селимовић, М., *О нацрту закона о порезу на доходак*, Гласник, Привредна / Господарска комора ФБиХ, бр. 38, Сарајево 2005. године;
- Приједлог Закона о порезу на доходак, Сарајево, децембар 2007.године;
- Интернет адресе: www.pufbih.ba ; www.poreskaupravar.org

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, пријеводи 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, пријеве и приказе радова из подручја економске науке.

Чланци подлијежу рецензији (два анонимна и независна рецензента) и категоришу се на приједлог рецензента у следеће 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);
- *Излагње 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 следеће:

- рукопис не смије бити већ објављен или послан другом издавачу на објављивање;
- рукопис се предаје Уредништву зборника у писаној форми, као и на CD-и;
- текстови се пишу у Microsoft Word Windows програму (95 и виши). Обим рада не смије прелазити 20 страница A4 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 упутствима;
- 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 следеће 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 као 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