МИНИСТАРСТВО
НАУКЕ И ТЕХНОЛОГИЈЕ
РЕПУБЛИКЕ СРПСКЕ

УНИВЕРЗИТЕТ У
ИСТОЧНОМ САРАЈЕВУ

ФАКУЛТЕТ
ПОСЛОВНЕ ЕКОНОМИЈЕ
БИЈЕЉИНА

Нови Економист

часопис за економску теорију и праксу

Година IX, број 17, јануар-јун 2015.

ISSN: 1840-2313

Бијељина 2015.

Издавач / Publisher
Универзитет у Источном Сарајеву
Факултет пословне економије Бијељина

Назив издања:
Нови Економист
часопис за економску теорију и праксу

Journal:
Novi Ekonomist
The Jurnal for the Economic Theory and Practice

За издавача / As Publisher:
Срђан Дамјановић, декан – dean
dekan@fpe.unssa.rs.ba

Редакција / Editorial Office
Божидар Ставрић, *главни и одговорни уредник / editor in chief*
stavric@gmx.net

Предраг Катанић, *секретар редакције*
predrag.katanic@fpe.unssa.rs.ba

Борислав Дракул, *секретар редакције*
borislav.drakul@fpe.unssa.rs.ba

Адреса редакције / Editorial Office
Факултет пословне економије Бијељина,
Семберских ратара бб, 76300 Бијељина
Телефон: +387 55 415 200
Факс: +387 55 415 201
Емаил: ekonomist@fpe.unssa.rs.ba
WEB: www.noviekonomist.info

Језичка редакција / Language lector
Лектор и коректор за српски језик
Нина Ћеклић

Преводиоци, лектори
и коректори за енглески језик
Сандра Јосиповић, Сузана Елчић

Техничка реализација / Technical real.
Вања Ђурић

Тираж / Issue: 300
Штампа / Press: Графика ГОЛЕ

Претплата / subscription
За правна лица 100 КМ (11 ком)
За физичка лица: 10 КМ (1 ком)

ISSN: 1810-2313

Редакциони одбор / Editorial Board

Драгутин Мировић, *Универзитет у Источном Сарајеву, Факултет пословне економије Бијељина, Република Српска, БиХ*

Рајко Радовић, *Универзитет у Источном Сарајеву, Факултет пословне економије Бијељина, Република Српска, БиХ*

Бранко Крсмановић, *Универзитет у Источном Сарајеву, Факултет пословне економије Бијељина, Република Српска, БиХ*

Пајо Панић, *Универзитет у Источном Сарајеву, Факултет пословне економије Бијељина, Република Српска, БиХ*

Миладин Јовичић, *Универзитет у Источном Сарајеву, Факултет пословне економије Бијељина, Република Српска, БиХ*

Зоран Мастило, *Универзитет у Источном Сарајеву, Факултет пословне економије Бијељина, Република Српска, БиХ*

Стеван Стевић, *Универзитет у Источном Сарајеву, Економски факултет Брчко, Дистрикт Брчко, БиХ*

Љубомир Трифуновић, *Универзитет у Источном Сарајеву, Економски факултет Брчко, Дистрикт Брчко, БиХ*

Новак Кондић, *Универзитет у Бањој Луци, Економски факултет Бања Лука, Република Српска, БиХ*

Витомир Поповић, *Универзитет у Бањој Луци, Правни факултет Бања Лука, Република Српска, БиХ*

Ненад Вуњак, *Универзитет у Новом Саду, Економски факултет Суботица, Србија*

Бошко Живковић, *Универзитет у Београду, Економски факултет Београд, Србија*

Јелена Кочовић, *Универзитет у Београду, Економски факултет Београд, Србија*

Ксенија Денчић Михајлов, *Универзитет у Нишу, Економски факултет Ниш, Србија*

Ђуро Медић, *Свеучилиште у Загребу, Економски факултет Загреб, Хрватска*

Иванова Людмила Николаевна, *Омский государственный университет, им. Ф. М. Достоевского, Экономический факультет Омск, Россия*

Ferenc Farkas, *University of Pecs, Faculty of Business and Economics, Hungary*

Серофим Томовски, *Државен Универзитет во Тетово, Македонија*

Издавачки савјет / Advisory Board

Марко Маловић, *Универзитет у Источном Сарајеву, Факултет пословне економије Бијељина, Република Српска, БиХ*

Витомир Старчевић, *Универзитет у Источном Сарајеву, Факултет пословне економије Бијељина, Република Српска, БиХ*

Мирела Митрашевић, *Универзитет у Источном Сарајеву, Факултет пословне економије Бијељина, Република Српска, БиХ*

Хамид Алибашић, *Универзитет у Источном Сарајеву, Економски факултет Брчко, Дистрикт Брчко, БиХ*

Момчило Пољић, *Универзитет у Источном Сарајеву, Економски факултет Брчко, Дистрикт Брчко, БиХ*

Драган Микеревић, *Универзитет у Бањој Луци, Економски факултет Бања Лука, Република Српска, БиХ*

Никола Вукмировић, *Универзитет у Бањој Луци, Економски факултет Бања Лука, Република Српска, БиХ*

Здравко Тодоровић, *Универзитет у Бањој Луци, Економски факултет Бања Лука, Република Српска, БиХ*

Мирко Андрић, *Универзитет у Новом Саду, Економски факултет Суботица, Србија*

Јелена Бировљев, *Универзитет у Новом Саду, Економски факултет Суботица, Србија*

Вера Зеленовић, *Универзитет у Новом Саду, Економски факултет Суботица, Србија*

Раде Станкић, *Универзитет у Београду, Економски факултет Београд, Србија*

Александар Живковић, *Универзитет у Београду, Економски факултет Београд, Србија*

Технички уређивачки одбор / Technical Board

Срђан Лалић, *Универзитет у Источном Сарајеву, Факултет пословне економије Бијељина, Република Српска, БиХ*

Јелена Дамјановић, *Универзитет у Источном Сарајеву, Факултет пословне економије Бијељина, Република Српска, БиХ*

Весна Петровић, *Универзитет у Источном Сарајеву, Факултет пословне економије Бијељина, Република Српска, БиХ*

Иван Мировић, *Универзитет у Источном Сарајеву, Факултет пословне економије Бијељина, Република Српска, БиХ*

Биљана Ковачевић, *Универзитет у Источном Сарајеву, Факултет пословне економије Бијељина, Република Српска, БиХ*

Данка Матић, *Универзитет у Источном Сарајеву, Факултет пословне економије Бијељина, Република Српска, БиХ*

Звјездана Гавриловић, *Универзитет у Источном Сарајеву, Факултет пословне економије Бијељина, Република Српска, БиХ*

Биљана Станивук, *Универзитет у Источном Сарајеву, Факултет пословне економије Бијељина, Република Српска, БиХ*

Наташа Бошковић, *Универзитет у Источном Сарајеву, Факултет пословне економије Бијељина, Република Српска, БиХ*

Сузана Стевановић, *Универзитет у Источном Сарајеву, Факултет пословне економије Бијељина, Република Српска, БиХ*

Часопис Нови економист излази два пута годишње, у јуну и децембру.
У финансирању часописа учествује
Министарство науке и технологије Републике Српске

САДРЖАЈ / CONTENTS

ОРИГИНАЛНИ НАУЧНИ РАДОВИ / SCIENTIFIC ARTICLES

Prof. dr Pajo Panić, Biljana Radovanović, Nemanja Andrić
TRENDOVI VISOKOG OBRAZOVANJA, MODELI FINANSIRANJA I OBRAZOVANJA MENADŽERA ZA XXI VIJEK
TRENDS IN HIGHER EDUCATION, MODELS OF FINANCING AND EDUCATION OF MANAGERS FOR XXI CENTURY 9

Prof. dr Stevo Pašalić
DRUŠTVENO-EKONOMSKE POSLJEDICE BUDUĆIH DEMOGRAFSKIH KRETANJA U REPUBLICI SRPSKOJ
SOCIO-ECONOMIC CONSEQUENCES OF FUTURE DEMOGRAPHIC MOVEMENTS IN REPUBLIC OF SRPSKA 15

Prof. dr Novo Plakalović, Doc. dr Nikola Gluhović, Mr Dragan Plakalović
ETIKA NA JAVNOM UNIVERZITETU
ETHICS AT A PUBLIC UNIVERSITY 22

Мр Јелена Дамјановић
УТИЦАЈ МЕЂУНАРОДНЕ РЕГУЛАТИВЕ ИЗ ОБЛАСТИ ПОСЛОВАЊА КОРПОРАЦИЈА НА ДОМАЋЕ ПРАВНЕ ПРОПИСЕ У УСЛОВИМА ГЛОБАЛНЕ ЕКОНОМИЈЕ
THE IMPACT OF INTERNATIONAL LEGISLATION IN THE FIELD OF BUSINESS CORPORATIONS TO DOMESTIC LEGISLATION IN TERMS OF THE GLOBAL ECONOMY 29

Владимир Марковић, мастер, Проф. др Стеван Р. Стевић
ОЦЈЕНА И ИЗБОР ПОСЛОВНИХ СТРАТЕГИЈА ПРЕДУЗЕЋА
EVALUATION AND SELECTION OF BUSINESS STRATEGIES OF COMPANIES 36

ПРЕГЛЕДНИ РАДОВИ / REVIEWS

Alexander Miller Doctor of Economics
ISTRAŽIVANJE PRAVACA RAZVOJA ORGANIZACIONIH I TEHNOLOŠKIH PROMJENA U AKTIVNOSTI PREDUZEĆA
RESEARCH OF THE DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONAL AND TECHNOLOGICAL CHANGES IN ENTERPRISE ACTIVITY 42

Проф. др Серафим Томовски, Доц. др Африм Алили, Цутка Јовановска
ИЗОЛАЦИЈА ЕФЕКАТА ПРОМЕНЕ ВРЕДНОСТИ НОВЦА У РАЧУНОВОДСТВЕНО-ФИНАНСИСКЕ ПОДАТКЕ ПРЕДУЗЕЋА
ISOLATION OF THE EFFECTS FROM THE CHANGE OF THE VALUE OF MONEY IN ACCOUNTING-FINANCIAL DATA OF THE COMPANY 50

Prof. dr Agneš Slavić, Prof. dr József Poor
ULOGA HRM FUNKCIJE U LOKALNIM FILIJALAMA MULTINACIONALNIH KOMPANIJA U SRBIJI
THE POSITION OF HRM FUNCTION AT THE LOCAL SUBSIDIARIES OF MULTINATIONAL COMPANIES IN SERBIA 63

Prof. dr Branko Krsmanović, Marko Krsmanović
KONCEPT EKONOMIJE ZASNOVANE NA ZNANJU
CONCEPT OF KNOWLEDGE-BASED ECONOMY 68

Prof. dr Nenad Vunjak, Mr Tamara Antonijević
BANKARSKI MENADŽMENT I IZAZOVI PROMENA U BANKARSTVU
BANKING MANAGEMENT AND CHALLENGES OF BANKING CHANGES 77

Проф. др Божидар Лековић, Др Слободан Марић
ПРЕДУЗЕТНИЧКИ СЕКТОР ЗЕМАЉА У ТРАНЗИЦИЈИ: ПРОДРУЧЈЕ УТИЦАЈА ГЛОБАЛНИХ ПРОМЕНА – ГЛОБАЛНЕ ЕКОНМСКЕ РЕЦЕСИЈЕ 2008
ENTREPRENEURIAL SECTOR IN TRANSITION COUNTRIES: THE AREA OF INFLUENCEBY GLOBAL CHANGE –THE GLOBAL ECONOMIC RECESSION 2008 89

Prof. dr Jelena Birovljev, Biljana Ćetković, master
UTICAJ GLOBALNE EKONOMSKE KRIZE NA POLJOPRIVREDU SRBIJE
THE EFFECT OF THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS ON AGRICULTURE OF SERBIA..... 99

Проф. др Дејан Јакшић, Проф. др Мирко Андрић, Кристина Мијић, мастер
УТИЦАЈ ГЛОБАЛНИХ ПРОМЕНА НА ОПОРЕЗИВАЊЕ ДОБИТИ – ОБРАЧУН ТРАНСФЕРНИХ ЦЕНА
IMPACT OF GLOBAL CHANGES ON TAX LIABILITY – TRANSFER PRICES CALCULATION 104

Prof. dr Vera Zelenović, Jovana Ivančević, master
UTICAJ MERDŽERA I AKVIZICIJA NA RESTRUKTURIRANJE U EVROPSKOM BANKARSTVU
THE IMPACT OF MERGERS AND ACQUISITIONS IN THE RESTRUCTURING OF THE EUROPEAN BANKING..... 111

Prof. dr Jadranka Kapić
ULOGA REVIZIJE NA TRŽIŠTIMA KAPITALA
THE ROLE OF AUDIT IN THE CAPITAL MARKETS..... 118

Dr Milan Radović
KAPITALNI STANDARDI I SOLVENTNOST BANAKA U OKRUŽENJU
CAPITAL STANDARDS AND SOLVENCY OF BANKS IN BOSNIA AND HERZEGOVINA AND THE SURROUNDING COUTRIES 123

Мр Мирна Вукадин
ИНИЦИЈАТИВА ЈАВНОГ И ПРИВАТНОГ СЕКТОРА КАО СРЕДСТВО ЕКОНОМСКОГ РАЗВОЈА
THE INITIATIVE OF THE PUBLIC AND PRIVATE SECTORS AS A MEANS OF ECONOMIC DEVELOPMENT..... 133

Mr Dragana Lalović
KONCEPT ODRŽIVOG RAZVOJA I NJEGOV ZNAČAJ ZA EVROPSKU UNIJU I BOSNU I HERCEGOVINU
THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND ITS IMPORTANCE FOR THE EUROPEAN UNION AND BOSNIA AND HERZEGOVINA 138

Мр Саша Стевановић
ПРИМЕНА МОДЕЛА ЗА ПРОЦЕНУ БАНКРОТА У РЕПУБЛИЦИ СРПСКОЈ
APPLICATION OF THE MODEL FOR BANKRUPTCY ASSESSMENT IN REPUBLIC OF SRPSKA 145

Milan Radaković, master, Mr Jelena Vitomir
ANALIZA AKTIVE BANKARSKOG SEKTORA SRBIJE SA POSEBNIM OSVRTOM NA PROBLEM NENAPLATIVIH KREDITA
ANALYSIS OF ASSETS IN THE SERBIAN BANKING SECTOR WITH SPECIAL EMPHASIS TO THE PROBLEM OF NPLS 151

Мр Немања Сапардић
WEB-ПОСЛОВАЊЕ ЗА УСПЈЕШНИЈЕ ПОСЛОВАЊЕ ПРЕДУЗЕЋА
WEB BUSINESS FOR SUCCESSFUL BUSINESS ENTERPRISE 161

СТРУЧНИ РАДОВИ / PROFESSIONAL ARTICLES

Проф. др Ненад Лалић, Проф. др Стево Пашалић, Мр Дарко Пашалић
УПРАВЉАЊЕ ЉУДСКИМ РЕСУРСИМА У ТУРИСТИЧКИМ ПРЕДУЗЕЋИМА
HUMAN RESOURCE MANAGEMENT IN TOURISM COMPANIES 171

Dr Vladan Nastić
PROCJENA FUNKCIJE UVOZNE TRAŽNJE BOSNE I HERCEGOVINE – IMPLIKACIJE NA EKONOMSKU POLITIKU
ESTIMATION OF IMPORT DEMAND FUNCTION OF BOSNIA AND HERZEGOVINA – IMPLICATIONS FOR ECONOMIC POLICY 178

Мр Иван Мировић
КОНТРОВЕРЗЕ О УЛАСКУ СТРАНИХ БАНАКА НА ПРОСТОРУ БИХ, СРБИЈЕ И ХРВАТСКЕ
CONTROVERSIES ABOUT THE ENTRY OF THE FOREIGN BANKS INTO BOSNIA AND HERZEGOVINA, SERBIA AND CROATIA 187

Mr Boris Novarlić, Milan Tadić, Mr Predrag Đurić
МЕЂУУСЛОВЉЕНОСТ ТРАНСПАРЕНТНОСТИ И ПОСЛОВНЕ УСПЈЕШНОСТИ ПРЕДУЗЕЋА
INTERDEPENDENCE OF TRANSPARENCY AND BUSINESS SUCCESS OF THE COMPANY 192

Мр Предраг Млинаревић, Мр Борка Поповић, Мр Горан Балотић
УТИЦАЈ ФИНАНСИЈСКИХ МЈЕРА ДРЖАВЕ НА ДОСТУПНОСТ И ЦИЈЕНУ КАПИТАЛА
THE INFLUENCE OF FINANCIAL MEASURES OF THE STATE ON THE AVAILABILITY AND PRICE OF CAPITAL 201

Мр Дамјан Даниловић
КОРПОРАТИВНО УПРАВЉАЊЕ У СТЕЧАЈНОМ ПОСТУПКУ?
CORPORATE GOVERNANCE IN INSOLVENCY? 208

Мр Далибор Ђерић
МАРКЕТИНГ КАО ИНСТРУМЕНТ РАЗВОЈА ГЛОБАЛНО КОНКУРЕНТНИХ ЛОКАЦИЈА
MARKETING AS A TOOL OF GLOBAL COMPETITIVE PLACES 214

Владимир Митровић, мастер, Ивана Митровић, мастер
ОРГАНИЗАЦИОНЕ ПРОМЕНЕ У ПРЕДУЗЕЋУ УСЛОВЉЕНЕ ИНФОРМАТИЧКОМ РЕВОЛУЦИЈОМ
ORGANIZATIONAL CHANGES IN A COMPANY ARE UNDER THE INFLUENCE OF REVOLUTIONAL DEVELOPMENT IN COMPUTER SCIENCE 219

Датум пријема рада: 14.05.2014.
Датум прихватања рада: 26.01.2015.
Оригинални научни рад
УДК: 378.014.3:005.6
DOI: 10.7251/NOESR1517009P

TRENDOVI VISOKOG OBRAZOVANJA, MODELI FINANSIRANjA I OBRAZOVANjE MENADžERA ZA XXI VIJEK

TRENDS IN HIGHER EDUCATION, MODELS OF FINANCING AND EDUCATION OF MANAGERS FOR XXI CENTURY

Проф. др Пајо Панић
Универзитет у Источном Сарајеву, Факултет пословне економије Бијељина

Биљана Радовановић

Немања Андрић

Rezime: *Rad analizira trendove u visokom obrazovanju u BiH i zemljama regiona, uzimajući u obzir proces transformacije i prilagođavanja visokog obrazovanja Bolonjskoj deklaraciji, kao i potrebama razvoja društva. Nakon toga, fokus je stavljen na modele finansiranja, finansijska izdvajanja u procentu od BDP-a i uticaju krize na finansiranje visokog obrazovanja u razvijenim i zemljama u razvoju. Analiza ukazuje na korelaciju između univerziteta koji dio sredstava obezbjeđuju iz privatnih izvora i njihovog mjesta na listi 100 najboljih visokoškoliskih ustanova u svijetu. Neosporna je činjenica da je XXI vijek, vijek znanja, a ekonomija znanja je takva ekonomija u kojoj se ideje, informacije i oblici znanja nalaze u osnovi informacija i ekonomskog rasta. Stoga, menadžment znanja, upravljanje ljudskim resursima i vještine liderstva su ključni preduslovi za uspješno funkcionisanje poslovnih organizacija. Konačno, zaključuje se da se danas visoko obrazovanje smatra robom koja bi se trebala pokoravati tržišnim principima. Najveći uticaj na visoko obrazovanje danas imaju evropejizacija, internacionalizacija i globalizacija, pa su privatni izvori finansiranja i fondovi EU ključni za visokoškolske ustanove. To su i najveći izazovi za visoko obrazovanje u BiH, koji utiču na napredak i brzinu priključenja BiH razvijenim zemljama.*

Abstract: *The paper is analysing trends in higher education in BiH and regional countries, taking into consideration the process of transformation and adjustment of higher education to the Bologna Declaration, as well as, the developmental needs of the society. Following that, the focus has been put on the models of financing, financial assignments as percentage of GDP and the influence of the crisis on the financing of higher education in developed and developing countries. The analysis points to the correlation between the universities that partial provide resources from private funds and their position on the list of the top 100 universities in the world. Undoubtedly, the XXI century is the century of knowledge, and economy of knowledge is such an economy in which ideas, information and shapes of the knowledge are being considered as a centre of information and economic growth. Therefore, management of knowledge, management of human resources and skills of leadership are the key preconditions for a successful functioning of business organisations. Finally, it has been concluded that the higher education today is considered as a good that must follow the market principles. The biggest influence on the higher education today has been exercised by the influence of European processes, internationalisation and globalisation, therefore, the private sources of financing and EU funds have been critical for higher education institutions. These are the biggest challenges for higher education in BiH that affect the progress and speed of BiH accession to the developed countries.*

UVOD

Bosna i Hercegovina je potpisnica Bolonjske deklaracije od septembra 2003.godine, međutim reformu Sistema visokog obrazovanja u BiH nije bilo moguće ostvariti do usvajanja Okvirnog zakona o visokom obrazovanju u BiH 2007.godine. Ovim zakonskim reformama visokog obrazovanja po Bolonjskom principu je dobila državni karakter. Propisani su jedinstveni principi i standardi i stvoreni su uslovi za formiranje novih državnih institucija: Agencije za razvoj visokog obrazovanja i osiguranje kvaliteta BiH i Centra za informisanje i priznavanje dokumenata iz oblasti visokog obrazovanja. Proces transformacije

visokog obrazovanja koji se dešava u razvijenim zemljama pri prelasku u društvo znanja, zahtjeva brojne promjene i prilagođavanje sistema obrazovanja potrebama razvoja društva. Bosni i Hercegovini je potreban sistem visokog obrazovanja koji je sposoban inicirati i nositi glavni teret promjena u društvu. Sposobnost univerziteta da na njih odgovore, sposobnost nadležnih institucija vlasti da takva očekivanja podupiru politici i materijalno, odlučivat će o brzini priključenja BiH krugu razvijenih. Trendovi koji utiču na visoko obrazovanje, a samim tim i na izbor najadekvatnijeg modela finansiranja sa evropeizacija, internacionalizacija i globalizacija. „Evropeizacija visokog obazovanja je prenošenje nekih nadležnosti za donošenje odluka na viši (evropski) nivo, bez obzira da li je riječ o konkretnoj instituciji ili je donošenje odluka organizovano kroz otvoreni metod koordinacije“[1] Bolonjski proces je očigledan primjer evropeizacije visokog obrazovanja. O evropeizaciji možemo govoriti kao o novoj internacionalizaciji, koja je ograničena na evropski kontinent. Internacionalizacija podrazumijeva uključivanje nacionalnih država ili pojedinaca iz tih država u saradnju ili ativnosti, pomjeranje tih aktivnosti do određene mjere, koja zavisi od nivoa internacionalizacije, od nacionalnog prema internacionalnom okruženju. Globalizacija se može definisati kao proces „izmještanje univerziteta iz njegovog nacionalnog konteksta“ [2]

1.Modeli finansiranja visokog obrazovanja

Dva osnovna modela finansiranja visokog obrazovanja egzistiraju, a to su finansiranje iz javnih sredstava i finansiranje iz drugih sredstava. Ekonomske komparativne studije se bave visoko obrazovanje je 6% BDP-a. Zemlje u regionu u prosjeku troše 4% BDP-a na visoko obrazovanje izuzev Slovenije koja izdvaja 6% BDP-a. Procentualno budžetska sredstva koja se ulažu u visoko obrazovanje u pojedinim zemljama uključujući i BiH znatno su manja, što je vidljivo iz sljedećeg tabelarnog pregleda:

Tabela: 1. *Procenat visokog obrazovanja i istraživanja u BDP u regiji* 3 :

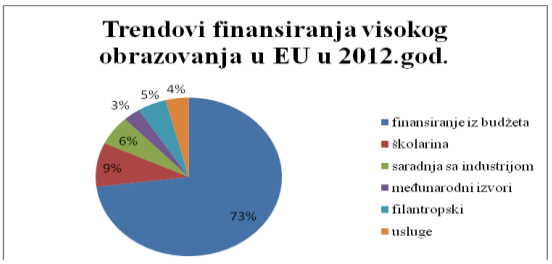
Zemlja	Visoko obrazovanje u cjelini	Istraživanje
Albanija	Nije poznato	Nije poznato
Crna Gora	1,10%	0,30%
Hrvatska	0,70%	0,32%
Slovenija	1,26%	Nije poznato
Srbija	0,90%	0,32%

1 Vukašević M; Babić M; Ivošević V, Finansiranje visokog obrazovanja u jugoistočnoj Evropi: Albanija, Crna Gora, Hrvatska, Slovenija, Srbija, Centar za obrazovane politike, Beograd 2009, str. 328.

2 Ibidem 334

Međunarodno preračunati procenat iznosi 2% BDP-a za visoko obrazovanje, zemlje u tranziciji kao i Bosna i Hercegovina izdvajaju znatno manje.

Tabela: 2 *Trendovi finansiranja visokog obrazovanje u EU u 2012.godini“*[3]



Ovi izvori uključuju i privatna sredstva, finansijska sredstva po osnovu saradnje sa industrijom, međunarodni izvori, savjetodavne i naučnoistraživačke usluge koje akademska zajednica nudi i kao školarine za talentovane studente. Posmatrano iz prikazanog grafikona vidimo da je u 2012.godini oko 73% sredstava obezbjeđeno iz javnih izvora sa znatnim oscilacijama od zemlje do zemlje. Finansiranje visokog obrazovanja u industrijsko razvijenim zemljama se obezbjeđuje kombinacijom sredstava iz privatnih i javnih izvora. Procenat privatnog dijela finansiranja već je uračunat u budžet. To su SAD, Južna Koreja i Čile”[4]:

- U SAD se oko 3% budžetskih sredstava izdvaja za visoko obrazovanje, dok se dvije trećine obezbjeđuju iz privatnih izvora;
- Južna Koreja izdvaja oko 2% BDP-a za visoko obrazovanje, dok sredstva koja dolaze iz privatnih izvora 3,5, puta veća od sredstava iz budžeta,
- U Čileu se preko 2% BDP-a izdvaja za visoko obrazovanje, od čega su sredstva 85% privatnog porijekla;

Ekonomska kriza je ostavila značajan uticaj na izdvajanja za visoko obrazovanje, tako da je u velikom broju zemalja Evrope taj iznos smanjen za 10% kao što je prikazano u tabeli 3.

Tabela:3 *Uticaj krize na finansiranje visokog obrazovanja, 2008-2012.godine”*[5]

Smanjenja više od 10%	Češka, Grčka, Mađarska, Island, Irska, Italija, Latvija, Holandija, Portugal i Spanija
Smanjenja do 10%	Hrvatska I Estonija
Stabilan budžet	Belgija i Finska
Budžet povećan	Austrija, Francuska, Njemačka, Švajcarska, Poljska, Slovačka, Danska, Norveška i Švedska

3 European University Association, 2012.

4 Uneskov institut za statistiku (Unesco Instituteof Statistics, UIS),

5 European University Association, 2012.

Postoji određena korelacija između kvaliteta visokoškolskih institucija, ukoliko se kvalitet mjeri pozicioniranjem institucija na listi najboljih fakulteta i ucešća sredstava koja dolaze iz privatnih izvora (tabela 4). Iz tabele može se zaključiti, da zemlje u kojima se institucije za visoko obrazovanje finansiraju potpuno ili dijelom iz privatnih izvora, imaju veći broj visokoškolskih institucija na listi najboljih. To ne znači, sto je veće ucešće privatnih izvora finansiranja da su bolji rezultati institucije. Primjer su Japan i Australija, gdje se visoko obrazovanje gotovo isključivo finansira iz privatnih izvora i školarina, ali broj njihovih visokoškolskih institucija je na listi 100 najboljih od 4. do 7.mjesta. Najkvalitetnije visokoškolske institucije dolaze iz Ukrajine i SAD, gdje je broj institucija na listi najboljih 19, odnosno 31, a u tim zemljama je prisutna podjela između privatnih i javnih izvora finansiranja visokoškolskih institucija.

Model	Procenat privatnih sredstava		Broj univerziteta zemlje na listi 100 najboljih	
Dominantno javna sredstva				
	2006	**2008**	**http://www.university –list.net/**	**Shanghai list**
Belgija	9,4%	10,2%	1	
Danska	3,6%	4,5%	2	2
Francuska	16,3%	18,8%	2	3
Njemačka	15%	14,6%	5	4
Norveška	3%	3,1%	1	
Švedska	10,9%	10,9%	2	3
Podjela između privatnog i javnog sektora				
UK	35,2%	65,5%	19	9
Irska	14,9%	17,4%	1	
Španija	21,8%	20,1%	0	
Dominantni privatni izvori				
USA	66%	62,6%	31	53
Kanada	46,6%	41,3%	4	4
Privatni izvori				
Japan	67%	66,7%	5	4
Australija	27,6%	55,2%	7	5

Tabela: 4 *Finasiranje univerziteta po modelima "*[6]

Na kvalitet visokog obrazovanja utiču mnogi faktori, očigledno je da postoji pozitivna korelacija između univerziteta koji dio svojih sredstava obezbjeđuju iz privatnih izvora i njihovog mjesta na listi 100 najboljih visokoškolskih institucija u svijetu, te bi to moglo biti dodatno objašnjenje za trend rasta ucešća privatnih sredstava u finasiranju visokog obrazovanja u gotovo svim zemljama.

2. Problemi finasiranja visokog obrazovanja

Postoje mnogobrojne konceptualizacije onoga šta jeste ili šta bi trebalo da bude uloga visokog obrazovanja. Veliki je broj zainteresovanih strana u visokom obrazovanju, ali i složenost očekivanja od visokog obrazovanja koja dolaze spolja, ali i iz same akademske zajednice. Ove konceptualizacije su dinamične, one se mijenjaju u vremenu i prostoru i mogu biti značajno različite u različitim sociopolitičkim konteksima. Promjene i integracije su najvažniji izazovi visokog obrazovanja i utiču na izbor modela finansiranja. Model finansiranja može biti izabran tako da ubrza promjene i integrisanje visokog obrazovanja. U kolikoj mjeri konkretan model finansiranja može biti primjenjen u datom visokoobrazovnom sistemu, prvenstveno zavisi od promjene koja se zahtjeva od tog obrazovnog sistema. Zemlje u tranziciji su suočeni sa visokim stepenom nezaposlenosti, ponekad sa kontradiktornim politikama različitih javnih sektora ali i sa tedencijom da preuzmu rješenja iz drugih zemalja bez adekvatne analize održivosti ili primjenljivosti istih. Tradiconalna uloga visokog obrazovanja, naročito univerziteta , jeste da izgrađuju nacionalni identitet. Jos jedan aspekt visokog obrazovanja koji je u vezi sa društvenim i ličnim razvojem jeste pitanje društvene nejednakosti i efekata visokog obrazovanja na nejednakosti u društvu. Postoje dva osnovna mišljenja o tome kakav uticaj obrazovanje ima na društvenu stratifikaciju. Mnoge studije pokazuju da kroz čitav obrazovni sistem socioekonomski status studenta predstavlja značajan faktor pristupa i napredovanja kroz obrazovni sistem. Kad govorimo o omasovljavanju obrazovanja tada govorimo o dva talasa masifikacije, prvi talas masifikacije odnosi se na apsolutni porast ukupne upisne stope i drugi talas masifikacije u smislu promjene studentske populacije. Trendovi u kojima obrazovanje i znanje počinju da imaju visoki komercijalni značaj i dobivaju tržišnu vrijednost obično se označavaju terminom komodifikacija obrazovanja. Znanje se sve više

6 Rankings of Top 100 Universities in the World 2010. htttp:/www.universitzlist.net/index.htm and „Education at a glance 2009"- OECD Indicator (data for 2006) and Education at a glance 2009"- OECD Indicators(data for 2008).

vidi kao jedan od ključnih proizvodnih faktora, može biti veliki izvozni proizvod ili prodavana usluga. Iz toga slijedi zaključak ne možemo definisati kvalitet, ali ga možemo prepoznati kada ga vidimo dobro ilustruje razlike u razumijevanju kvaliteta. Čak kad bi postojao konsenzus o tome šta se podrazumijeva pod kvalitetom visokog obrazovanja, pojavio bi se problem validnog i pouzdanog mjerenja kvaliteta.

3. Tržište rada i XXI vijek, je vijek znanja

Ako uporedimo privredni razvoj u svijetu posljednja tri vijeka, možemo vidjeti da su u XVIII vijeku, osnova za razvoj privrede bili prirodni resursi, u XIX vijeku, to je bio razvoj tehnologije, a u XX vijeku, to je bio razvoj finansija. Krajem XX vijeka analitičari su najavili da će osnova privrednog razvoja XXI vijek biti znanje, kao osnovni resurs i izvor konkurentnosti. Neće više biti u prednosti ona privreda, koja ima pristup prirodnim resursima, tehnologiji ili obilju finansijskih sredstava, već ona koja ima sposobnost kontinuiranog učenja, a to znači sticanje znanja u cilju stvaranja superiornih proizvoda i usluga na tržištu. Prema Gidensu“[7] Ekonomija znanja je takva ekonomija u kojoj se ideje, informacije i oblici znanja nalaze u osnovi informacija i ekonomskog rasta“. U takvim ekonomskim odnosima, veliki dio radne snage nije više uključen u direktnu proizvodnju i raspodjelu materijalnih dobara, već u njihovo dizajniranje, u razvoj, u tehnologiju, mareting, prodaju i održavanje. Ekonomija i društvo zasnovano na znanju imaju u svojoj suštini kombinaciju četiri nezavisna elementa:

- proizvodnju znanja, pretežno kroz naučna istraživanja,
- transmisiju znanja kroz obrazovanje i osposobljavanje,
- diseminaciju znanja kroz informacione i komunikacione tehnologije i
- korišćenje znanja u tehnološkim inovacijama.

Ukupan razvoj društva i privrede neminovno utiče na dalji razvoj menadžmenta kao društvene funkcije i same nauke. Menadžment je transformisao društvenu i ekonomsku strukturu razvijenih zemalja u svijetu. Korišćenje znanja i stalno učenje direktno utiče na sistem i stilove upravljanja u kompanijama. Korišćenje i protok znanja će imati za posljedicu i to da će društvo znanja postati daleko konkurentnije za pojedinca, nego što je to bilo početkom XX vijeka. Društvo, a posebno privreda XXI vijeka nameće neke nove zahtjeve i principe, koji su potpuno drugačiji od onih koji su dominirali u prošlom vijeku. Nameće se potreba da menadžeri moraju da razmišljaju o onome što je uspješno danas, ali i istovremeno i o tome koji su zahtjevi za sutra. Jedan od osnovnih principa privrede zasnovane na znanju, shvatanje da jedino znanje stvara dodatnu vrijednost na trzištu, nameće se potreba da se menadžeri sve više usmjeravaju i pridaju značaj znanju i korištenju znanja. U tom kontekstu postavlja se pitanje efikasnosti i efektivnosti obrazovanja menadžerskih profila. Masic definiše “Menadžment je znanje praktično, stručno, univerzalno, naučno koje se primjenjuje u procesu planiranja, organizovanja, vođenja i kontrole s ciljem postizanja efektivnosti i efikasnosti organizacije.[8] Menadžeri unutar organizacije moraju da budu tako osposobljeni i pripremljeni da odgovore na promjene i upravljaju njima. Zadatak menadžera je da upravlja institucijom, bez obzira da li je riječ o preduzeću ili školi i odgovoran je za doprinos koji daje. On postavlja ciljeve svoje poslovne jedinice i to je njegova prioritetna odgovornost. Menadžer je neko ko radi s ljudima i uz pomoć drugih ljudi koordinira njihov rad, da bi postigao organizacione ciljeve “[9] U savremenom svijetu u XXI vijeku u kome su promjene svakodnevne pojave, ono što je zadovoljavajuće danas ne mora da bude isto u narednim godinama. Kupci zahtjevaju brzo i efikasno poboljšanje usluga, proizvoda, a tehnološke promjene otvaraju sve novije i novije mogućnosti. Kompanije i organizacije se moraju adaptirati na nove uslove, kako bi što efikasnije odgovorile na te zahtjeve. Promjene koje u najvećoj mjeri utiču na uloge i vještine menadžera su: promjene u tehnologiji, pojačano naglašavanje etike u organizaciji i menadžerstvu i povećana konkurencija.

“Znanje postaje veoma značajan resurs jer novo društvo biće društvo znanja, a to znanje će imati tri osnovne karakteristike:

- nekontrolisano širenje, jer znanje se prostire i putuje lakše i od novca,
- vertikalna pokretljivost, jer znanje je dostupno svima preko formalnog obrazovanja, koje se relativno lako stiče i
- potencijal za neuspjeh, kao i za uspjeh, jer znanje je neophodno za posao i gotovo svako moze da ga pribavi i koristi kao sredstvo rada, ali ono ne garantuje svakom uspjeh “[10]

Radna snaga zasnovana na znanju se po kvalitetu razlikuje od manje kvalifikovane radne snage i njihova glavna odlika je da radnici znaju, nisu

7 Gidens E.; Sociologija; Ekonomski fakultet; Beograd 2003; str. 383.

8 Mašić B.; Strategijski menadžment; Univerzitet Braća Karić; Beograd 2001; str. 23.

9 Robins S. P.; Coulter M.; Menadžment; Data Status; Beograd 2005; str. 15.

10 Druker P.; Upravljanje u novom društvu; Adizes; Novi Sad 2005; str. 174.

radna snaga, oni su kapital. Sasvim je sigurno da sposobnost neke organizacije da uči i da se mijenja, da uči brže od drugih i da naučeno brzo pretvori u akciju, predstavlja najveću prednost koju ona može da poseduje. Cilj savremene organizacije je da se svi poslovni procesi posmatraju kao procesi znanja. Vrijeme u kome živimo različito se označava, kao npr: digitalna revolucija, informaciono doba, digitalna ekonomija,Web ekonomija, ekonomija znanja, društvo znanja, doba diskontinuiteta, treći talas, vrijeme brzine i sl. Menadžment znanja uključuje ljude, tehnologiju i procese kao međusobno povezivanje i preklapajuce dijelove. Intelektualni kapital jeste najefikasnije oružje u poslovnom biznisu. Stara ekonomija pripada prošlosti. Znanje je važnije i moćnije od prirodnih resursa, velikih fabrika i većih bankovnih računa. Intelektualni kapital ima dva nivoa, i to gornji i donji. Gornji nivo obuhvata upravljanje ljudskim resursima, procesima i racionalnom korisćenjem znanja, kao što je organizacija i učenje, inovacije, itd. Niži nivo u menadžmentu znanja i intelektualnog kapitala obuhvata tehnike i postupke kojima se operacionalizuje strategijska zamisao top menadžmenta. Na ovim nivoima se upravo materijalizuje znanje. Svako društvo ima onaj i onakav kvalitet znanja kakav zaslužuje, odnosno kakav želi. Stvaranje društva znanja je zapravo zahtjev za efikasnijim i efektivnijim upravljanjem ljudima, materijalnim, informacionim, finansijskim i drugim resursima uz brojne spečificnosti u odnosu na upravljanje drugim resursima. Kreriranje znanja treba shvatiti kao proces, koji se ne dešava odjednom, nakon čega prestaje, već proces koji traje od čovjekovog rodjenja do smrti. Praksa pokazuje da nisu uspješni učeni ljudi, već ljudi koji permanentno uče. To ukazuje da kreiranje znanja predstavlja permanentan proces i da se on nikada ne završava.

3.1. Uloga i značaj liderstva u ekonomiji znanja

Mogućnost upravljanja znanjem postaje sve značajnije u današnjoj tzv. Ekonomiji znanja. Kreiranje i širenje znanja unutar savremene organizacije postaje sve više odlučujući faktor u postizanju i održavanju njene konkurentske prednosti. Jedina održiva prednost savremene organizacije proizilazi iz onoga šta firma zna, koliko efikasno koristi ono što zna i koliko brzo stiče i koristi novo znanje. Savremena organizacija u eri znanja je ona koja uči, pamti i djeluje na osnovu informacija i znanja dostupnog na najbolji mogući način. Menadžment znanja ima ulogu da osigura da ljudi imaju znanje koje im je potrebno, tj. pravo znanje, na pravom mjestu i u pravo vrijeme. Najširi pristup ovom konceptu je razmišljanje o menadžmentu znanja kao procesu koji predstavlja jedinstvo tri komponente: ljudi, procesa i tehnologije. Cilj savremene organizacije je da se svi poslovni procesi posmatraju kao procesi znanja. Organizacija koja u svom centru ima implementirani program menadžmenta znanja i koja se bori za svoju konkurentsku prednost u okruženju ekonomije znanja posjeduje karakteristike i specifičnosti koje zahtjevaju posebne, ka znanju okrenute lidere, lidere znanja. Ovakvi lideri se nalaze pred veoma teškim zadatkom. Potrebno je upravljati organizacijom sa sljedećim karakteristikama: prioritet je prorok znanja, odnos sa korisnicima usluga nije više jednosmjeran, već se pretvara u partnerstvo koje stvara zajednička rješenja. Upravljanje ovakvom organizacijom veoma je težak, odgovoran i izazovan zadatak. Postavlja se pitanje kakva je uloga lidera u ovakvoj organizaciji znanja i koje karakteristike treba da ima lider da bi vodio organizaciju u pravcu postizanja konkurentske prednosti u ekonomiji znanja. Tržište rada zbog konstantnog razvoja tehnologije, zahtjeva visoko kvalifikovane radnike koji su spremni da se prilagođavaju kako promjenama u svom okruženju, tako i promjenama u sopstvenim karijerama. Upravljanje ljudskim resursima definiše se kao strategijski i sveobuhvatan pristup rukovođenju najvažnijim resursom-ljudima koji individualno ili kolektivno doprinose ostvarivanju ciljeva preduzeća. Upravljanje ljudskim resursima obuhvata: analiziranje novih radnih mjesta, planiranje potreba za radnom snagom, regrutovanje novih zaposlenih za dizajnirana radna mjesta, obuka na radnom mjestu, ocjenjivanje zaposlenih, međuljudski odnosi među zaposlenim i zaštita zaposlenih na radnom mjestu. Koliki ce učinak organizacije u privredi i društvu zasnovanom na znanju biti, zavisiće od vještina menadžera ljudskih resursa da analiziraju, zadrže u organizaciji i motivišu radnike znanja. Boljanović, J. pod menadžmentom podrazumijeva „Menadžment ljudskih resursa predstavlja proces privlačenja, angažovanja, obuke, motivacije, zadržavanja i nagrađivanja zaposlenih, sa ciljem stvaranja bezbjednog i pravilnog okruženja za zaposlene sa jedne strane, a sa druge strane postizanje strategijskih ciljeva organizacije.“[11] Uloga i značaj menadžmenta ljudskih resursa ogleda se u pravilnom organizovanju aktivnosti organizacije da angažuje pravu osobu na pravom mjestu, da zaposlenima omogući usavršavanje i napredak, da pravilno motiviše i nagrađuje zaposlene i da, pravilnim koordinisanjem svih navedenih aktivnosti, ostvare dobre rezultate za organizaciju. Ljudski resursi treba da postignu osnovne ciljeve, a to su: ciljevi koji se odnose na

11 Boljanović J. Đ.; Pavić Ž. S.; Osnove menadžmenta ljudskih resursa; Univerzitet Singidunum; Beograd 2011; str. 211.

zaposlene, (da menadžment ljudskih resursa organizaciji obezbjedi kvalitetne ljude koji će biti u stanju da efikasno i efektivno obavljaju zadate im poslove), ciljevi koji se odnose na rad (da menadžer motiviše zaposlene i da budu maksimalno predani poslu i maksimalno angažovani), ciljevi koji se odnose na menadžment promjena (promjene se ne dešavaju samo u spoljašnjem okruženju organizacije), administrativni ciljevi menadžmenta (administrativni poslovi su vrlo važni za uspješno obavljanje poslova menadžera ljudskih resursa). Da bi menadžer ljudskih resursa mogao da odgovori zahtjevima promjenljivog poslovnog okruženja, potrebno je da posjeduje određene vrste vještina, koje se mogu svrstati u četiri osnovne kategorije: vještina odnosa sa ljudima, vještina donošenja odluka, vještina liderstva i tehničke vještine. Danas se od menadžera ljudskih resursa očekuje ne samo da imaju potrebna znanja o tome kako i na koji način zaposleni treba da odigraju svoju ulogu u preduzeću, već se od njih zahtjeva i da poznaju politike, programe i prakse koje će zaposlenima pomoći u ostvarivanju svog zadatka.

4. Zaključak

Univerziteti moraju biti autonomni i slobodni od religijskih, političkih i ideoloških uticaja. Nastavnici trebaju uživati akademsku slobodu, pravo da podučavaju, istražuju i učestvuju u upravljanju institucijom bez ograničenja. Visoko obrazovanje se sve više vidi kao roba, koja bi se trebala pokoravati tržišnim principima. Na visoko obrazovanje najveći uticaj imaju evropeizacija, internacionalizacija i globalizacija. Posebno je bitna evropeizacija, koja u suštini predstavlja internacionalizaciju na evropskom kontinentu. Visoko obrazovanje se pored finansiranja iz budžeta, finansira i iz drugih izvora (školarine, saradnja sa industrijom, međunarodni izvori, usluge). Izdvajanje iz budžeta se svake godine smanjuje, suma koja se alocira u budžetu ne može pokriti potrebe institucija, jer se od njih očekuje da omoguće adekvatno obrazovanje i istraživanje, tako da se visokoškolske institucije sve više oslanjaju na privatne izvore finansiranja i fondove EU.

U privatne izvore finansiranja spadaju:

- školarine,
- administrativne takse,
- saradnja sa privredom i društvom,
- uvođenje programa za unapređenje nastave i za istraživanje,
- konsultantski ili istraživački ugovori sa privatnim preduzetnicima i industrijom i
- dugoročno i kratkoročno iznajmljivanje prostorija u različite komercijalne svrhe.

Proces globalizacije potpomognut je velikim tehnološkim promjenama. One nameću proces stalnog razvoja i usavršavanja u obrazovanju, kao i u drugim sferama zivota. Povećava se potražnja za visokoobrazovanim kadrovima, što dovodi do raznovrsnije ponude visokog obrazovanja i stručnog osposobljavanja. Od obrazovnog sistema traži se da obrazuje i osposobljava buduće stručnjake koji će imati moderna znanja, vještine i sposobnosti. Bolonjski proces ima za cilj stvaranje jedinstvenog evropskog tržišta rada, obrazovanje na svim nivoima, lični razvoj pojedinca i razvoj i održavanje široke osnove znanja. To je izgradnja jednog novog, otvorenog stepenastog sistema visokog obrazovanja, koji se u potpunosti može implementirati tek kada njegove osnovne karakteristike kvalitet i kvantitet budu usaglašene sa prije svega finansiranjem, kako ukupnog sistema tako i pojedinih institucija. Poslodavci sve više traže i insistiraju na sposobnostima pojedinaca da komuniciraju, rješavaju probleme, rade u timu nego na čistim tehničkim vještinama. Takve vještine omogućavaju vertikalnu i horizontalnu mobilnost radnika na tržištu rada i njihovu adaptivnost na promjene u tehnologijama i u novim formama organizacije rada. Cilj obrazovanja menadžera je da nauče kako da: planiraju, finansiraju, organizuju, razvijaju, upravljaju ljudima, kontrolišu i rješavaju probleme. Današnje društvo i ekonomija XXI vijeka su u stalnom procesu promjena i nameću nove zahtjeve i principe bitno drugačije od onih koji su dominirali u XX vijeku. Najveći pritisak na razvoj karakteristika i osobina menadžera dolazi iz sfere privrede, tržišta rada i razvoja novih tehnologija. Napredak Bosne i Hercegovine je moguć samo ako se uskladi sistem visokog obrazovanja sa evropskim sistemom visokog obrazovanja i evropskim istraživačkim prostorom. Bosna i Hercegovina treba sistem visokog obrazovanja koji je sposoban inicirati i nositi glavni teret promjena u društvu. Očekivanja od akademske zajednice su velika. Sposobnost univerziteta da na njih odgovore, sposobnost nadležnih institucija vlasti da takva očekivanja podupiru politički i materijalno, odlučivaće o brzini priključenja BiH krugu razvijenih država.

Literatura

[1] Ahmedagić, E.: Organizacija preduzeća, Cikos, Subotica, 2010.

[2] Arthur, B.: Incereasing Returns and Path Dependence in the Economy, University of Michigan, Press, 2oo7.

[3] Castells, M.: The Rise of the Networked Society, Oxford, Blackwell, 1999.

[4] Drucker, P.: Post Capitalist Society, Oxford, Betterworth-Heinemann, 1993.

[5] Drucker, P.: Moj pogled na menadžment, Adizes, Novi Sad, 2003.

[6] Stigliz, Dz. E.: Protivrečnosti globalizacije, SBM-x, Beograd, 2002

Датум пријема рада: 03.04.2014.
Датум прихватања рада: 26.01.2015.
Оригинални научни рад
УДК: 314.116(497.6 RS)
DOI: 10.7251/NOESR1517015P

DRUŠTVENO-EKONOMSKE POSLJEDICE BUDUĆIH DEMOGRAFSKIH KRETANJA U REPUBLICI SRPSKOJ

SOCIO-ECONOMIC CONSEQUENCES OF FUTURE DEMOGRAPHIC MOVEMENTS IN REPUBLIC OF SRPSKA

Prof. dr Stevo Pašalić, redovni profesor
Univerzitet u Istočnom Sarajevu
Pedagoški fakultet Bijeljina

Abstrakt: *Prognoze, pretpostavke i projekcije pokazuju kontinuirano smanjenje broja stanovnika Republike Srpske. U radu se posmatraju posljedice takvih demografskih promjena. Tako će buduća bioreprodukcija biti pod znatnim uticajem demografskog starenja stanovništva. Brojne su društveno-ekonomske i druge posljedice demografskih promjena. Neizbježna redukcija broja učeničke populacije rezultiraće smanjenom potrebom za nastavničkim kadrom. Uslijediće zatvaranje mnogih škola, posebno u depopulacionim krajevima. Starenje radnog kontingenta prouzrokovaće smanjenje obima radne snage. Doći će do daljnjeg pogoršanja odnosa broja penzionera i broja zaposlenih. Povećanje udjela starog kontingenta stanovništva umnogome će opteretiti fondove socijalne i zdravstvene zaštite. U Srpskoj će sela u velikoj mjeri postati naselja staračkih domaćinstava, bez mladih i nasljednika.*

Ključne riječi: *demografske promjene, depopulacija, demografska budućnost.*

Abstract: *Prognosis, assumptions and projections are showing continuous reduction of population of Republic of Srpska. Consequences of such demographic changes are observed in this work. By that, future bioreproduction will be under the significant influence of demographic population aging. Numerous socio-economic and other consequences of demographic changes. Inevitable reduction of student population will result by reduced need for teachers. Many schools might be closed, especially in depopulated areas. Working contingent aging might cause reduction of work force. Deterioration in the number of pensioners and the number of employees may occur. Increasingproportion of oldercontingentof the population will greatlyencumberfundssocial and health care. In Republic of Srpska, villages willlargely becomethe villages of elderly householdswithoutyoung people andsuccessors.*

Key words: *demographic changes, depopulation, demographic future.*

I. UVOD

Demografska budućnost Republike Srpske dosta je neizvjesna s obzirom na dugotrajne negativne trendove, nizak fertilitet mjeren stopom ukupnog fertiliteta, dugotrajniji prirodni pad stanovništva, pojava sekundarnog negativnog migracionog salda. Dugotrajno smanjivanje nataliteta (više od dvije decenije je ispod nivoa mortaliteta), izaziva promjene u starosnoj strukturi stanovništva (demografsko starenje). Povaćenjem udjela starog stanovništva, dovodi do smanjivanja udjela fertilnih starosnih grupa, što na kraju rezultira smanjivanjem fertiliteta.

Krajem osamdesetih godina prošlog vijeka BiH ulazi u jednu od specifičnih faza svog demografskog razvoja. Promijenjen je obrazac obnavljanja stanovništva (ispod nivoa za prostu reprodukciju), a potom i ratna dešavanja, posebno su pogodila demografska kretanja.

Demografska kriza u Republici Srpskoj ne ogleda se samo u smanjivanju broja stanovnika (ukupna depopulacija), već prije svega u promjeni starosne strukture stanovništva (smanjivanje udjela mladih, povećanje udjela starih). " Tu krizu uslovljavaju dva temeljna, međusobno povezana dugoročna demografska procesa – depopulacija i starenje stanovništva " (Wertheimer_Baletić, 2007).

Stanovništvo Republike Srpske, nalazi se, po svim relevantnim kriterijumima, u završnoj fazi demografske tranzicije. Bitno ga karakterišu smanjeni fertilitet, prirodna depopulacija,

emigraciona depopulacija, ukupna depopulacija. Navedeni procesi traju već duži period, tako da se može govoriti o nepovoljnom demografskom razvoju stanovništva Srpske.

Razumijevanje demografskog razvoja Srpske ne može se temeljiti samo na često upitnim statističkim podacima, niti na vidljivim strukturama, s obzirom da su relacije stanovništva u društvu i prostoru stohastičke, a ne tako rijetko nevidljive i nemjerljive. Zato, između ostalog, treba razumjeti filozofiju i logiku prostora iz koje proizilaze zakonitosti prostorno-vremenskih struktura i procesa.

Predmet istraživanja u radu je šta će se dogoditi u budućnosti i kuda vodi nastavak dosadašnjih demografskih kretanja, kao i kakve društveno-ekonomske posljedice možemo očekivati.

Cilj istraživanja je razmatranje osnovnih parametara koji potvrđuju bitne zakonitosti izgubljene demografske prošlosti u Srpskoj i vrlo neizvjesne budućnosti, s obzirom na to da niz pokazatelja potvrđuju iste tendencije.

Osnovna hipoteza je da je u današnjim ekonomskim, društvenim, političkim, međunarodnim i razvojnim uslovima, demografski razvoj Srpske očekivan, logičan, standardno uslovljen i na koji se ne može posebno uticati.

II. BROJNO KRETANJE I IZUMIRANJE STANOVNIŠTVA

Izumiranje stanovništva određuje razlika između međupopisne promjene ukupnog stanovništva i ukupnog prirodnog kretanja stanovništva u međupopisnom periodu. Pri tome su prirodno kretanje i neto migracioni saldo negativni, a međupopisna promjena još negativnija. Prisutna je depopulacija, pa je opšta negativnost demografske slike potpuna. Ukoliko izumiranje potraje najmanje dva međupopisna perioda ili duže, posebno kod malih populacija, moguća revitalizacija stanovništva je potpuno neizvjesna. Po pravilu, ovakve populacije su u prostorima gdje kompleks geografskih faktora negativno utiče na useljavanje, a autohtono stanovništvo je iseljavalo u dužem periodu. Stanovništvo postaje sve starije i bez reprodukcije i revitalizacionog potencijala. Bez sumnje ovakve populacije u budućnosti očekuje biološki nestanak.

Ukupno stanovništvo u Republici Srpskoj ubrajamo u male populacije, ali još uvijek ne i u populaciju koja biološki nestaje, s obzirom na ukupni srpski demografski potencijal. Zato je važno razmotriti kretanje stanovništva i promjene po međupopisnim periodima, kako bi se realnije mogla razumjeti njegova budućnost.

Pokušamo li, uprkos problemima metodološke uporedivosti i vjerodostojnosti nekih izvora podataka, raščlaniti dosad prikazane podatke po entitetima, odnosno manjim teritorijalnim jedinicama, dobićemo ukupne demografske gubitke i za manje prostorne jedinice unutar BiH.

Ukupni demografski gubici Republike Srpske od 306.307 stanovnika, po definicijama demografskih gubitaka su:

- direktni ratni demografski gubici..... 34.500
- čisti demografski gubici (gubici nataliteta)..... 46.447
- migracioni demografski gubici..... 225.390

(Pašalić, 2012).

Ratni period u BiH (1992-1995) pokrenuo je velika preseljavanja stanovništva sa brojnim izbjegličkim talasima i determinisao prislinu atipičnu supstituciju stanovništva, relativno velikih razmjera, kao i redistribuciju stanovništva unutar BiH.

Tabela 1. Demografski gubici u BiH 1991-2011.[12]

	Broj stanovn. 1991.	Očekivani broj stanov. 2011.	Demografski gubici 1991-2011.	Stvarni broj stan. 2013.
Republika Srpska	1 569 332	1 664 332	303 307	1 326 991
Federacija BiH	2 720 074	2 894 641	564 391	2 371 603
Brčko Distrikt	87 627	105 027	27 939	93 028
Ukupno	4 377 033	4 664 000	898 637	3 791 662

Izvor: Pašalić, S. (2012). Demografski gubici u BiH 1991-2011., Popis 2013.(preliminarni rezultati).

12 Stvarni brojstanovnika naveden je na osnovu preliminarnih rezultata Popisa stanovništva 2013. sasvim sigurno da će taj broj biti manji nakono brade podataka i odbacivanja nepravilno urađenih popisnica, što je evidentno u navedenompopisu.

Demografski ratni gubici su jedna od najvažnijih odrednica ukupne depopulacije stanovništva u BiH. Uprkos metodološkim ograničenjima za upoređivanja, ipak se sasvim pouzdano može tvrditi da stanovništvo BiH u poslednjem međupopisnom periodu (1991-2011) , karakteriše ukupna depopulacija ili pad broja stanovnika. Drugim riječima, između 1991. i 2011. godine, broj stanovnika BiH značajno je smanjen.

Pri ocjeni uticaja prikazanih kategorija demografskih gubitaka na pojavu i razvoj prirodne i ukupne depopulacije stanovništva BiH između 1991. i 2011. godine, potrebno je posebno imati na umu da je zbog manjkavosti i nedovoljno pouzdanih izvora podataka nemoguće do kraja kvantifikovati veličinu demografskih gubitaka, kao i njegove kratkoročne i dugoročne uticaje na dinamičko-strukturni razvoj stanovništva BiH.

Demografske gubitke poslije rata karakterišu pad nataliteta i migracije (negativan migracioni saldo). Visina demografskih gubitaka zavisi od procjene o tome kakve bi prilike vladale da nije bilo rata i njegovog uticaja na razvoj prirodne i ukupne depopulacije poslije rata. O tome su moguće različite procjene, naročito ako se stručni argumenti pomiješaju sa ideološkim i političkim motivima. U Republici Srpskoj je početkom 21. vijeka nastupio period ukupne depopulacije, a u BiH krajem prve decenije tekućeg vijeka. Sve dosadašnje projekcije, rađene metodom komponente, pokazuju smanjivanje broja stanovnika u BiH i Republici Srpskoj.

Prema jednoj od projekcija, na koju se naslanja i ovaj rad, u Srpskoj će 2031. godine biti oko 1 114 000 stanovnika (Strategija razvoja PIO RS – demografski aspekti, 2007).

Tabela 2. Brojno kretanje stanovništva Republike Srpske (1991-2031.)

Godina	Broj stanovnika	Indeks
1991.	1 569332	-
2013.	1 326 661	84,5
2021.	1 280 000	96,5
2031.	1 180 000	92,2

Izvor: Pašalić, S. (2012). Demografski gubici u BiH 1991-2011.

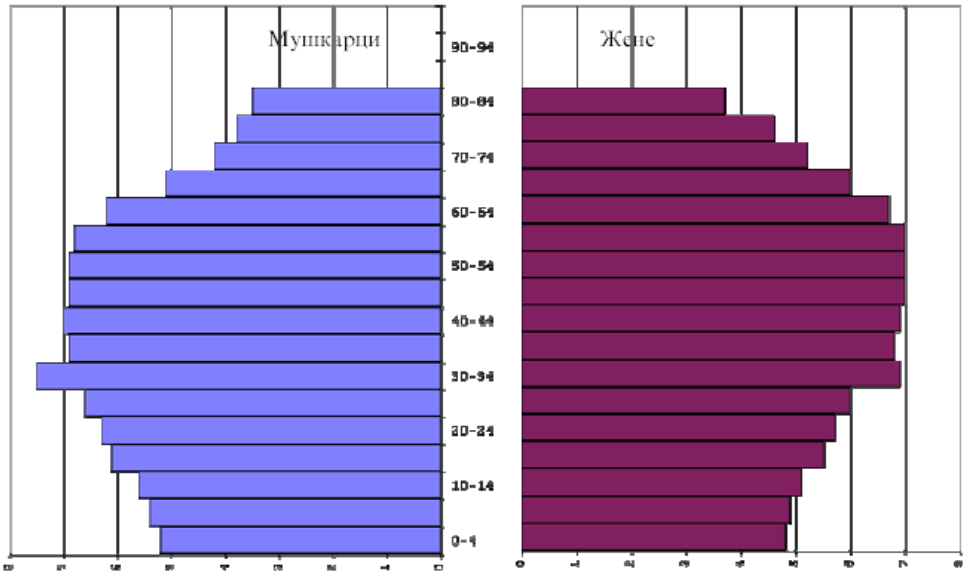
Tako će se za narednih 17 godina broj stanovnika smanjiti za 212 000. Ipak, koristeći preliminarne rezultate Popisa stanovništva u BiH 2013.(uz pretpostavku da će broj ukupnog stanovništva biti manji nakon konačne obrade podataka i eliminacije neispravnih popisnica, minimalno za 25 000, a vjerovatno i znatno više), broj stanovnika Srpske do 2031. godine će se smanjiti. Prirodnom depopulacijom stanovništvo će se smanjiti za oko 70 000, a emigracionom depopulacijom (procjene) za oko 50.000. Prema tome, ukupnom depopulacijom broj stanovnika će se smanjiti za oko 120 000 do 2031. godine.

Prva polovina 21.vijeka biće obilježena vrlo izraženom depopulacijom, odnosno demografskim izumiranjem. Do kraja vijeka moguće je smanjenje još većih razmjera, pod uslovom ako se ne dogodi neko čudo i ne dođe do preobražaja glavnih demografskih procesa.

III. KRETANJE BROJA STANOVNIKA PREMA STAROSTI I POLU

Jedna od najvažnijih posljedica demografskih (posebno ratnih) gubitaka u BiH ogleda se u domenu promjena starosno-polne strukture stanovništva.Naime, koliko god su ratna stradanja u BiH bila usmjerena na sve kategorije stanovništva (vojnici, civili, starci, djeca, žene...), ipak su demografski gubici, a posebno direktni (ratni mortalitet), na određeni način bili selektivni, kako prema starosti, tako i prema polu. Zbog većeg stradanja muškaraca u ratu, remeti se donekle polni sastav stanovništva, a zbog izraženijeg stradanja lica u starosti između 20 i 40 godina života (vojno obavezna starost), dolazi do stvaranja "krnjih" starosnih kontigenata u starosno-polnoj strukturi. Nesporno je da demografski ratni gubici nepovoljno djeluju na značaj i procese oblikovanja starosno-polne strukture stanovništva, a pošto ona predstavlja najvažniji demografski okvir reprodukcionog potencijala populacije, onda ratni gubici posebno djeluju i na prirodno kretanje stanovništva, posebno na dinamiku nataliteta/fertiliteta. Očigledno je, s druge strane, da je savremena starosna i polna slika stanovništva BiH, posljedica naslijeđenih nepovoljnih demografskih procesa, posebno pada nataliteta i emigracije (iseljavanja). Međutim, ratni gubici su ubrzali negativne tendencije u razvoju starosno-polne strukture, podstičući pritom demografsko starenje i pojačavajući debalanse u polnoj strukturi. Po potvrđuje i podatak da je srednja starost populacije 1991. godine bila 33 godina, a 2013. Iznosi blizu 40 godina. Pored značajnog smanjenja broja stanovnika još je nepovoljnija činjenica da će doći do daljeg pogoršanja starosnog sastava stanovništva.

Grafikon1. Projekcija starosno-polne strukture stanovništva Republike Srpske, 2020.godine



Izvor: Ministarstvo porodice, omladine i sporta Republike Srpske, 2014.

Stanovništvo Srpske pripadaće starom tipu starosne piramide 2020.godine (grafikon 1), a do 2031.godine, prema sadašnjem trendu demografskih promjena, izrazito starom (kontraktivnom) tipu starosne piramide. Podaci pojedinih funkcionalnih starosno-polnih grupa još bolje će isticati nepovoljna obilježja budućih demografskih kretanja. Poređenjem dječije baze (0-4) i lica starih 80 i više godina vrlo je indikativno za razumijevanje stanja i procesa u sastavu prema starosti. Procjena je da će u 2031.godini u najmlađoj grupi biti oko 4%, a u najstarijoj oko 5% stanovnika.

Starenje ukupnog stanovništva logično je i očekivana posljedica svih negativnih procesa u posmatranom periodu.

I drugi demografski pokazatelji potvrđuju nepovoljna kretanja do 2031.godine. Prosječna starost stanovništva biće iznad 40 godina.

IV. DEMOGRAFSKE POSLJEDICE BUDUĆIH KRETANJA

Rezultati projekcija pokazuju da će u narednim decenijama demografsko izumiranje biti osnovno obilježje stanovništva Republike Srpske. Demografska perspektiva ne bi se znatnije poboljšala ni u slučaju provođenja efikasnije pronatalitetne politike, odnosno ako bi se na primjer povećala stopa fertiliteta. Veći rezultat izostao bi zbog jednostavnog razloga – buduća bioreprodukcija biće pod znatnim uticajem starenja stanovništva, odnosno disproporcije između pojedinih velikih starosnih grupa. U tome će najveću ulogu imati smanjivanje fertilnog kontingenta, posebno mlađih žena (20-29 godina). Dakle, uprkos mogućem podsticanju, jednostavno "neće imati ko rađati".

Smanjenje rodnosti usko je povezano s opštim društveno-ekonomskim razvojem koji impliciraju industrijalizacija i urbanizacija (Van de Kaa, 1987). U slučaju Srpske, ali i šire, to je značilo i snaćniju migraciju stanovništva, posebno iz sela u grad, što je znatno uticalo na smanjenje rodnosti, i to na dva načina. S jedne strane promjenom socijalnog okruženja napušta se tradicija i stanovništvo se prilagođava novim uslovima, a s druge strane ruralni egzodus promijenio je starosni sastav izvorišne (seoske) populacije i selo je prestalo biti "demografski inkubator". Težište bioreprodukcije tako je nepovratno promijenjeno sa sela u gradove, koji zato nisu bili pripremljeni. [13]

Socio-kulturni faktori koji su uticali na smanjenje fertiliteta djeluju i danas, a po svemu sudeći djelovaće i ubuduće. U međuvremenu su na scenu stupili i drugi faktori. Istraživanja, a sasvim sigurno i rezultati Popisa 2013., pokazuju da je u ruralnim sredinama porastao broj neženja starosti od 35 do 45 godina. To je posljedica neravnoteže između broja muškaraca i žena, odnosno poremećenog "bračnog tržišta". Javlja se manjak žena, jer je mlado žensko stanovništvo više iseljavalo u veće gradove, dok su muškarci u

13 Komunalna kriza, nedostatak stambenog prostora, povećani troškovi života i drugi faktori djelovali su na smanjenje rodnosti urbane populacije, a time i na opštu stopu nataliteta.

većem broju kao nasljednici ostajali na poljoprivrednim imanjima. Ova pojava dobija posebnu dimenziju ako se ima u vidu činjenica da se u Srpskoj oko 85% djece rađa u braku.

Među faktore smanjenja rodnosti treba istaći i trend produženog života s roditeljima. Razlozi su uglavnom ekonomski: visoke cijene stanova, nepovoljni krediti, dok zajedničko domaćinstvo znači niže životne troškove.

Treba imati u vidu da smo mi društvo u tranziciji, a to društvo karakteriše izrazita društvena slojevitost i nesigurnost. Osobine tradicionalnog, modernog i postmodernog nalazimo u domenu braka i porodice, kao i društva u cjelini. Procesi modernizacije po svojoj naravi ugavnom ne poštuju specifičnu lokalnu kulturnu tradiciju. Po svemu sudeći povećava se broj i udio lica u Srpskoj sa takvim sistemom životnih vrijednosti čije ostvarenje predstavlja barijeru ulaska u brak.

Tačnost predviđanja budućeg kretanja broja stanovnika otežava činjenica da su **spoljne migracije** velika nepoznanica. Praćenje ulaznih i izlaznih tokova spoljnih migracija kod nas su najslabiji dio zvanične statistike. Kada bi smo odlučili uključiti komponentu spoljnih migracija u ukupnom kretanju broja stanovnika, trebalo bi odgovoriti na niz pitanja. Hoće li Srpska u spoljnim migracijama gubiti stanovništvo i koliko na godišnjem nivou ? Hoće li se zaustaviti iseljavanje kao negativni faktor opštih demografskih stanja i procesa ? Po svemu sudeći i u periodu do 2013.godine nastaviće se negativni migracioni saldo (prosječno godišnje 2 000 do 3 000 lica). Takođe, hoće li ekonomski i kulturno razvijenija Srpska privlačiti dijasporu i strance ? Vrlo vjerovatno hoće kada BDP po stanovniku dostigne preko 10 000 eura. Sve ovo znači da pozitivni migracioni saldo spoljnih migracija neće moći u nardene dvije decenije zaustaviti starenje populacije.

V. DRUŠTVENO-EKONOMSKE POSLJEDICE

Osim demografskih, brojne su i društveno-ekonomske i druge posljedice budućih demografskih promjena. Usljed čvrtse kauzalnosti opšterazvojnih i demografskih procesa doći će do umnožavanja negativnih posljedica. Ubrzano starenje stanovništva, odnosno povećanje broja starih stanovnika i smanjivanje broja mladih, u uslovima negativnog prirodnog priraštaja, ima brojne nepovoljne implikacije na sva područja društvenog života.

Smanjenje školske populacije, odnosno redukcija broja djece u školskom uzrastu nameće potrebu planiranja školovanja nastavnika. Očigledno da će trebati sve manje kadrova nastavničkog obrazovnog profila. To će i te kako uticati i na studije na nastavničkim fakultetima, na kojima će evidentno doći do smanjenja upisnih kvota. Uslijediće i dalje zatvaranje mnogih škola u depopulacionim krajevima. Napuštene kuće, škole i drugi objekti spoljni su odraz društvenih i demografskih procesa.

Prema projekcijama broja djece u osnovnoškolskom uzrastu (6-15 godina) smanjiće se do 2031.godine za 30%, a biće oko 1000 odjeljenja manje (ako se računa sa prosjekom od 25 učenika u odjeljenju).

Brojno smanjenje i starenje **radnog kontingenta** implicira smanjenje obima radne snage. Srpska će u narednom periodu suočiti s manjkom radne snage, što sa sadašnje tačke gledišta visoke nezaposlenosti izgleda pomalo paradoksalno. Starosna struktura zaposlenih će se promijeniti, značajnije će se smanjiti udio mladih radnika, odnosno zaposleni radnici biće u prosjeku stariji. A opšte je poznato da se starija radna snaga teže prilagođava tehničkom napretku, da ima nižu produktivnost rada, itd.

Budući da će se starosna struktura zaposlenih i dalje pogoršavati (kao odraz opšteg demografskog starenja), to će dovesti u pitanje dinamičniji ekonomski razvoj Srpske.

Povećanje **kontingenta starog stanovništva** uticaće na pogoršanje odnosa penzionera i broja zaposlenih. To otvara pitanje finansijske održivosti penzionog sistema, pri čemu je posebno ranjiv sistem koji počiva na načelu generacijske solidarnosti, a koji dominira u Republici Srpskoj. Odnos zavisnosti u penzionom sistemu (broj penzionera/broj lica koja uplaćuju penzioni doprinos) već je neizdrživ i iznosi 1:1,1. Budući da u penziono doba ulazi i "baby boom" generacija, taj će se odnos uskoro pogoršati. Ako ne dođe do značajnijeg povećanja stope aktivnosti i zaposlenosti, odnos zavisnosti u penzionom sistemu vjerovatno će iznositi 1:1 (100 penzionera na 100 zaposlenih).

Povećanjem broja starih lica javiće se i sve veća potreba za pružanjem raznih oblika neformalne njege tom kontingentu stanovništva. Zbog sve manjeg broja djece u porodici smanjiće se krug glavnih pružilaca njege starijima. Prosječan penzioner u Srpskoj koji nema člana porodice ili prijatelja koji mu može pružiti neki oblik njege, od tekućih prihoda neće moći platiti razne vrste usluga koje mu mogu zatrebati (pomoć u održavanju stana, lična higijena, nabavka hrane, prevoz do ljekara...). Izvjesno je da će sve veći broj starijih živjeti usamljeno, s rijetkim porodičnim kontaktima, ili bez ikakvih porodičnih kontakata i time biti izloženi društvenoj izolaciji.

VI. POSLJEDICE DEMOGRAFSKIH PROMJENA U SEOSKIM NASELJIMA

Depopulacija i starenje stanovništva dolaze do punog izražaja na lokalnom (seoskom) nivou. Gotovo sva ruralna naselja zahvaćena su demografskim pražnjenjem. Stalna erozija generacija, dugotrajno smanjenje fertiliteta i starenje otvaraju niz teško rješivih egzistencijalnih i drugih problema. Stanje i tendencije vrlo su nepovoljni posebno u onim selima u kojima je odlazak mladih započeo ranije i u većem broju. U takvim naseljima sadašnji stariji seljaci su uglavnom i njihovi posljednji stanovnici. Njihovim izumiranjem mnoga naselja će ostati samo geografski pojmovi. Opšta tendencija u Srpskoj je da u sve većoj mjeri selo postaje zajednica staračkih domaćinstava, bez mladih i nasljednika. U tako ostarjeloj populaciji dolazi smanjenja ekonomske aktivnosti, nestaje društveni i kulturni život, pogotovo što su izrazito depopulaciona sela po pravilu mala, izolovana i nerazvijena. Takvo stanje će bez sumnje uticati na dio preostalog mladog stanovništva na odluku o odlasku iz sela. To će dodatno produbiti demografsku i socijalnu depresiju i tako ograničiti mogućnost stabilizacije i preobražaja nepovoljnih opšte razvojnih tendencija. Na nivou naselja "demografska depresija" je još izraženija. Više od polovine naseljenih mjesta ima izrazito slabe demografske resurse, što znači da u njima nema ljudksog potencijala zarazvoj.

Tabela 3. Opštine/gradovi Republike Srpske prema tipovima demografskih resursa

Tipi_{der}	O P I S	Broj opština/gradova	%
A	*izrazito povoljni demografski resursi*	-	-
B	*povoljni demografski resursi*	2	3,2
C	*dobri demografski resursi*	5	8,1
D	*slabi demografski rsursi*	13	21,0
E	*vrlo slabi demografski rsursi*	19	30,6
F	*izrazito slabi demografski resursi*	23	37,1

Izvor: Sopstvena obrada na osnovu preliminarnih rezultata Popisa stanovništva 2013. (prema: Nejašmić, Miletić, (2010))

VII. REVITALIZACIJA STANOVNIŠTVA

Stanovništvo je temelj svih planiranja i nije obnovljivo samo po sebi. Planiranje razvoja i obnavljanja stanovništva Srpske je primarni interes. Postoje u osnovi dva modela revitalizacije Srpske usklađeni sa njenim demografskim resursima i potencijalima. Prvi model je moguće sprovoditi uz stimulativnu populacionu politiku, koja se bazira na ukupnom ili stalnom stanovništvu u Srpskoj, a drugi model na imigracionoj revitalizaciji.

Negativnost svih pokazatelja vezanih uz domicilno stanovništvo nastaviće se i intenzivirati i u narednom periodu, što je za Srpsku neminovnost, koja se sama po sebi neće usporiti ni zaustaviti, pa je, s obzirom na strateški značaj stanovništva, neophodno demografske procese ciljano i funkcionalno usmjeravati.

Revitalizacija stanovništva Srpske neselektivnom i neplanskom imigracijom kroz supstituciju stanovništva, koja bi mijenjala etnički preovlađujući sastav stanovništva na njenoj teritoriji, nije moguće prihvatiti iz niza strateških razloga. Ipak, srpska populacija izvan zemlje predstavlja objektivno postojeći revitalizacioni potencijal. Njihov povratak iz dijaspore ponajviše zavisi o postavljanju streteških okvira kojim se želi Srpska kretati u budućnosti i jasnoj želji da sačuva demografski i svukupni srpski identitet.

Osnovne pretpostavke objektivno potrebne revitalizacije stanovništva Srpske kojim bi se zaustavilo izumiranje i supstituciju domicilnog stanovništva, u postojećim društvenim, političkim i ekonomskim okvirima, mogu se svesti na:

-Vlada i druge institucije Srpske moraju demografske probleme postaviti na nivo strateškog nacionalnog značaja, od čega zavisi njen ukupni razvoj i očuvanje svih vrijednosti Srpske;

-osnova svih društvenih, ekonomskih, prostornih, granskih i drugih planiranja, mora biti stanovništvo;

-Republika Srpska i njena zakonodavna i izvršna vlast ne bi smjeli čekati idealno vrijeme ekonomskog stepena razvoja, gdje bi se stvorili preduslovi demografskog obnavljanja, jer takvo vrijeme nikada neće postojati, već odmah osmišljavati i provoditi populacionu politiku potrebnu za njen razvoj;

-prema demografskim resursima i potencijalima Srpska se treba oslanjati na ključne mjere

vezane za domicilnu i imigracionu populaciju, kombinujući njihovu povezanost i neodvojivost, prihvatajući dijasporu kao svoje bogatstvo;

-primjena mjera dosadašnje populacione politike nije Srpskoj donijela očekivane rezultate, uprkos relativno značajno utrošenim sredstvima iz republičkog i lokalnih budžeta, aslična su iskustva i brojnih drugih zemalja.

Prihvatajući revitalizacioni model nekih zemalja u svijetu, ali sa različitim parametrima, za ciljnu rodnost u Srpskoj (troje i četvoro djece), kojom bi se izbjegla depopulacija, izumiranje i starenje ukupne populacije, neophodno je donijeti stratešku odluku o izdvajanju budžetskih sredstava za ove namjene u adekvatnom iznosu (u nekim zemljama 1,6 do 3,2%). Dakle, neophodno je shvatiti strateški značaj stanovništva i donijeti odluku u korist opstanka i razvoja Republike Srpske.

ZAKLJUČAK

Projekcije stanovništva pokazuju vrlo nepovoljnu demografsku perspektivu Republike Srpske. Po svemu sudeći, produbiće se ukupna depoluacija, smanjiće se rodnost i povećati negativna prirodna promjena. Uz sve to, doći će do daljeg starenja stanovništva, a vezano s tim do izrazito nepovoljnih promjena u funkcionalnim kontingentima stanovništva. Posmatrano sa stanovišta pojedinca, starenje odnosno produženje ljudskog vijeka, predstavlja pobjedu čovječanstva. Ali demografsko starenje, što je tendencija u Srpskoj, nepoželjan je proces koji izuzetno nepovoljno djeluje na dinamiku i strukturu stanovništva, na opštedruštvene prilike i ekonomski razvoj. Negativno djelovanje demografskog starenja u Srpskoj dolaziće do sve većeg izražaja. Nedvojbeno je da predočene demografske promjene, procesi i posljedice koji iz toga proističu predstavljaju veliki izazov za populacionu, ekonomsku i socijalnu politiku Republike Srpske.

LITERATURA

[1] Demeny, P.(2003).Population Policy Dilemmas in Europe at the Dawn of the Twenty-First Century. Population Development Review, 29 (I).

[2] Friganović, M. (1966). O metodi geografskog proučavanja stanovništva. Geografski glasnik,Zagreb, 28(I), str. 129-131.

[3] Latablier, M. (2003). Fertility and Family Policies in France. Journal of Population and SocialSecurity (Population), I: 245-261.

[4] Nejašmić, I., Mišetić, R. (2004). Buduće kretanje broja stanovnika Hrvatske, projekcija 2001-2031.Društvena istraživanja, Zagreb, 4-5, str.751-776.

[5] Nejašmić, I., Miletić, R. (2010). Sintetički pokazatelj demografskih resursa, Hrvatski geografskiglasnik 72. Загреб

[6] Pašalić, S. i drugi (2006). Demografski razvoj i populaciona politika Republike Srpske, IPMladost, Bijeljina

[7] Pašalić, S. (2007). Demografski razvoj školske populacije i optimalizacija mreže škola u RS, Ministarstvo porodice, omladine i sporta RS, Banja Luka

[8] Pašačić, S. (2012). Demografski gubici u BiH 1991-2011. Ministarstvo pravde RS, Centar za istraživanje ratnih zločina, Banja Luka

[9] Pašalić, S. (2013). Demografski gubici i demografska budućnost Republike Srpske. Akademijanauka i umjetnosti Republike Srpske, Zbornik radova, Banja Luka

[10] Van de Kaa, D.J. (1987). Europe s sekond demographic transition , Population Bulletin 42 (I)

[11] Wertheimer-Baletić, A. (1982). Demografska tranzicija kao svjetski proces, Ekonomska revija, Zagreb, 3-4, str.271-280.

[12] Wertheimer-Baletić, A. (2000). Populacijska politika u zemljama s postranzicijskim obilježjimarazvoja stanovništva, HAZU, Zagreb, 480, str.163-181.

[13] Wertheimer-Baletić, A. (2007). Depopulacija, starenje stanovništva i populacijska politika uHrvatskoj, HAZU, Zagreb, 498, knjiga XLV, str. 73-120

Датум пријема рада: 08.05.2014.
Датум прихватања рада: 26.01.2015.
Оригинални научни рад
УДК: 174:378.014.3
DOI: 10.7251/NOESR1517022P

ETIKA NA JAVNOM UNIVERZITETU

ETHICS AT A PUBLIC UNIVERSITY

Prof. dr Novo Plakalović
Univerzitet u Istočnom Sarajevu, Ekonomski fakultet Pale

Doc. dr Nikola Gluhović
Univerzitet u Istočnom Sarajevu, Ekonomski fakultet Pale

Mr Dragan Plakalović
Univerzitet u Istočnom Sarajevu, Ekonomski fakultet Pale

Abstrakt: *Cilj ovog preliminarnog istraživačkog uvida je da se sagledaju i ocjene domeni u kojima se naročito ispoljavaju neetična ponašanja na javnim univerzitetima u Republici Srpskoj . U tom kontekstu cilj je bio da se procjeni i ukaže na razloge narušavanja univerzitetskog morala u slučaju javnog univerziteta. Polazna hipoteza je da opšti sistem vrijednosti u društvu determiniše etiku i sistem vrijednosti na univerzitetu i da se univerzitet nije izdvojio iz opšteg miljea siromašnog društva i tranzicione ekonomije. Univerziteti nisu napravili značajniji iskorak i napredak iako su uložena značajna javna finansijska sredstva u odnosu na nivo dohotka društva. S obzirom na specifičnost i mali obim transakcija univerzitet može, bez obzira na siromaštvo okruženja, postići bolje rezulatte nego li to ekonomsko okruženje obećava i garantuje.Narušavanje univerzalnih etičkih načela i standarda akademske zajednice, vidimo kao jedan od ključnih uzroka višegodišnjeg nazadovanja javnih univerziteta a posebno Univerziteta u Istočnom Sarajevu i njegovu izuzetno lošu poziciju na rejting listi svjetskih univerziteta. Istraživanje je zasnovano na neposrednom direknom posmatranju, aktivnoj participaciji kao i na osnovu više ''survey'' istraživanja sprovedenih među studentima i nastavnicima univerziteta. Uzrok stagnacije Univerziteta nije samo neadekvatnost menadžmenta već pretjerano zanemarivanje akademske i Univerzitetske etike i raširenog kršenja zakona , pisanih i nepisanih akademskih pravila.. Neetična ponašanja se pojavljuju u vidu raširenog plagijatorstva među asistentima, nastavnicima i studentima, nepoštovanja zakona, nepoštovanja prava intelektualne svojine, autoritativnog i neetičnog koncepta menadžmenta, patronaže i drugog. Sistem vrijednosti u društvu je u velikoj mjeri determinisan autokratskom vladavinom političkih stranaka i apsolutnoj dominaciji politike u svim sferama života u Bosni i Hercegovini, slabom pravnom državom i raširenom korupcijom. Autonomija Univerziteta je samo formalna i ne ugrožava je država već njeno narušavanje najčešće dolazi iznutra. Koncept menadžmenta Univerziteta se zasniva na principima koji su u suprotnosti sa zdravim konkurentskim akademskim okruženjem. Slabi kontrolni mehanizmi od strane državnih nadzornih organa i javnosti to omogućuju. Sa relativno kratkom tradicijom javni univerziteti, a posebno Univerzitet u Istočnom Sarajevu, djeluje u etnički i vjerski homogenoj zajednici koja preko svoje tradicije, kulture, običaja i ideologije direktno determiniše etiku i moral na Univerzitu koji nisu u skladu sa izvornom idejom Univerziteta i onemogućava doslednije poštovanja etičkih i drugih pisanih i nepisanih pravila u sferi visokog obrazovanja.*

Ključne riječi: *public university, university ethics, system of values, university management,*

1. UVOD

U javnosti je već duži niz godina rasprostranjeno uvjerenje da su državni univerziteti u Bosni i Hercegovini i Republici Srpskoj kvalitetni i uspješni univerziteti, posebno u poređenju sa privatnim univerzitetima koji u javnosti , još uvijek ne uživaju veliko povjerenje. U visok nivo i kvalitet naših javnih univerziteta, jednom prilikom nas ''ubjeđuje'' rektor jednog od dva državna Univerziteta u Republici Srpskoj posredstvom medija. Povodom potpisivanja

‘’Povelje o unapređenju nauke, obrazovanja…’’ sa predstavnicima vlasti, on izjavljuje da univerziteti sprovode reforme kojima ‘’žele da pokažu svijetu da se ne igramo sa visokim obrazovanjem nego da stvaramo univerzitete kakve ima Evropa ili čak bolje’’ (Glas Srpske, 27.06.2012.). Rezultati i određeni aspekti uspješnosti odnosno vidljivosti i prepoznatljivosti univerziteta u okviru sajber svijeta se ocjenjuju na rang listi svjetskih univerziteta (webometrics). Pozicije naših univerziteta u tom rangu daju potpuno suprotnu sliku koja se bazira na javnim izjavama zvaničnika Univerziteta. Domaći javni univerziteti i pojedini fakulteti na tim rang listama ne samo da ne kotiraju visoko već su pri dnu rang liste od preko 22.000 svjetskih univerziteta koji se rangiraju. Univerzitet u Banjaluci se krajem januara 2014 godine nalazi na 4977 poziciji (2013.g. na 5511 poziciji) a Univerzitet u Istočnom Sarajevu na 10948 mjestu (a 2013. Na 12.134 mjestu. Najbolje rangirani univerzitet iz BiH je na 1928 mjestu. Najbolje rangirana visokoškolska ustanova iz RS (7544) je Elektrotehnički fakultet inače jedan od *najlošije* opremljenih fakulteta Univerziteta u Banjaluci (oprema stara preko 30 godina). Ekonomski fakultet u Banjaluci je na 13309 mjestu (2013. na 9623 mjestu): Inače država je investirala značajna sredstva u taj fakultet a posebno u Ekonomski fakultet na Palama (Glas Srpske 14-16.04.2013.s.6.). Mnogi privatni univerziteti u BIH i RS su mnogo bolje rangirani od javnih univerziteta i fakulteta. Ekonomski fakultet sa koga dolazimo je rangiran an 17340 mjestu. Generalno država (entitet RS) je potrošila impozantna sredstva na javne univerzitete (tokom 16 poslijeratnih godina oko 300 miliona evra). To nije u saglasnosti sa uspjesima iniverziteta i svjedoči o uzaludnom rasipanju javnih resursa.Vrlo je očigledno da je naša percepcija odnosno percepcija domaće javnosti o upješnosti domaćih javnih univerziteta dijametralno suprotna od percepcije nezavisnog posmatrača. Nizak rejting javnih univerziteta objašnjavamo , između ostalog, neadekvatnim slijeđenjem etičkih standarda , te specifičnom kulturom, običajima i vladajućim sistemom vrijednosti u društvu pri čemu je univerzitet njihova paradigma.

2. Dizajn istraživanja

Istraživanje smo bazirali na direktnom posmatranju relevantnih aspekata univerzitetske etike u praksi. Posmatrani su: menadžment univerziteta, nastavnici i saradnici u nastavi i studenti. Primjećena neetična ponašanja smo prijavljivali odgovarajućim organima i institucijama univerziteta i analizirali odgovore. Na osnovu analize razmjera i formi neetičnih ponašanja pokušali smo objasniti i dovesti u vezu spor napredak javnih univerziteta sa raširenom neetičkom praksom u svim segmentima rada univerziteta. Konkretne ankete smo sproveli na Univerzitetu u Istočnom Sarajevu (UIS) koji je poslužio kao studija slučaja. Ankete su nam pomogle da objasnimo stavove studenata i profesora univerziteta te objasnimo određene pojave koje su značajne za rast i napredak univerziteta. Ankete su sprovedene na bazi biranog uzorka studenata (60 studenata) čija mišljenja i stavove smatramo relevantnim s obzirom da oni već dobro poznaju stanje na univerzitetu. Anketirani profesori (12 profesora) su bili članovi organa uprave univerziteta ili su vršili rukovodeće funkcije. Nastojali smo anketirati i intervjuisati upućene ljude. Anonimne ankete su pripremljene na bazi postavljenih hipoteza sa unaprijed ponuđenim odgovorima i otvorenim pitanjima u cilju što potpunijeg iznošenja stavova i mišljenja anketiranih. Pratili smo i koristili medijske informacije na svim vrstama medija te internetskih foruma koji se bave problematikom visokog obrazovanja.

3. Ciljevi istraživanja

Ciljevi istraživanja su da se identifikuju vladajuća etika i sistem vrijednosti na javnim univerzitetima kao faktor (ne) uspješnosti i barijera napretka javnih univerziteta u Republici Srpskoj . Polazna hipoteza je da vladajući sistem vrijednosti u društvu determiniše odnos prema moralu i etici na javnim univerzitetima u RS. Moral i sistem vrijednosti na univerzitetu kod nas se ne razlikuje bitno od onih koji vladaju u društvu. Zato predstavljaju ozbiljnu barijeru progresu javnih univerziteta. *Cilj* je bio da se napravi uvid u način funkcionisanja institucija odnosno organa i tijela Univerziteta kroz redovne procedure a prema pisanim pravilima (Zakon, Statut, pravilnici i kodeksi Univerziteta).

4. Metodologija

Primjenjena istraživačka metodologija je zasnovana na neposrednom uvidu što je rezultat višegodišnjeg posmatranja i aktivnog praćenja događanja na oba javna univerziteta u Republici Srpskoj. Posmatrane organizacije su komplikovan slučaj i ne mogu se pratiti kroz stroga empirijska posmatranja. U njima preovlađuju *norme i društvene veze* koje utiču na ponašanje i *izbore* pojedinaca što je mnogo intenzivnije nego u tržišnoj strukturi. Pokušali smo sagledati dio kompleksnosti bez nužnih pojednostavljivanja, kao što je slučaj u strogoj empirijskoj analizi, gdje je analitička rigoroznost sve ali praktično značenje

nikakvo (Hodgson, M.G.2007.p18.). Takav pristup je nužan u kontekstu složenosti javne administracije i načina na koji ona djeluje u specifičnom opštem miljeu bosanskohercegovačkog društva. Posmatranje i praćenje je vršeno tokom dvije godine pa se može govoriti o metodi *sistematskog neeksperimentalnog istraživanja*. Postavili smo cilj, napravili plan i izvršili *posmatranja.* Sve smo *registrovali* kroz pisane forme proistekle iz komunikacije sa Univerzitetom i njegovim organima, Ministarstvom prosvjete Vlade Republike Srpske i inspekcijama Ministarstva . Izvršene su i odgovarajuće ankete među studentima i nastavnicima Univerziteta. Posmatranje je bilo objektivno u smislu da se nije polazilo od predubjeđenja i unaprijed očekivanih rezultata. Sa mnogim ishodima smo bili iznenađeni. Provjeravali smo i testirali način i brzinu reagovanja institucija, organa i tijela Univerziteta te u kojoj mjeri se slijede pisana pravila i procedure, Zakoni i drugi akti Univerziteta. Poštovanje i doslednost u slijeđenju etičkih principa je provjeravano u kontekstu menadžmenta univerziteta na svim nivoima, među nastavnicima, saradnicima i studentima. Korišćeni su svi podaci i informacije koje pružaju printani i elektronski mediji te razne druge informacije iz različitih javnih i privatnih izvora.

5. Rezultati istraživanja

5.1. Etika i moral na univerzitetu

Etika se bavi proučavanjem morala i ponekad se taj izraz koristi kao sinonim za pojam morala. Moral označava one postupke i djelatnosti čija je ispravnost ili pogrešnost od značaja. Tu spadaju pravila koja vladaju u određenim djelatnostima a u vezi su sa običajima ili navikama koje društvo ili grupa prihvataju kao ispravne ili kao pogrešne i za koje se uvijek možemo zapitati da li su oni etični. To se dopunjuje zakonima zajednice koji dodatno donose pravne zabrane i kazne za mnoge radnje koje se smatraju nemoralnim. (de George,T.D.1999.p.31.). U praksi smo se uvjerili da se na nekim domaćim javnim univerzitetima neuobičajeno mnogo i lako krše Zakoni u njegovim ključnim odredbama, kao što je *autonomija* na primjer. Pisana pravila i drugi podzakonski akti se nepoštuju niti se primjenjuju propisane sankcije. To smo provjerili u praksi i brojni su dokazi. Iste odredbe se u različitim slučajevima različito primjenjuju odnosno ne primjenjuju. Averzija prema zakonima i pisanim pravilima kod našeg naroda je odavno uočena što je rezultat duge istorijske tradicije (Dvorniković V. 1939.p.687.). Univerzitet se percepira u javnosti zemlje, koja dvije decenije bilježi stopu nezaposlenosti od 43% (podatak zvanične statistike), kao mjesto gdje se može naći *siguran posao i plata* a ne mjesto gdje se ostvaruju akademska i naučna postignuća. Tu se uz odgovarajuću ‘’podršku’’ izvan univerziteta , bez mnogo truda na polju nauke i nastave može ostvariti akademska karijera koja nosi najviše privilegije u društvu. Takav pristup rezultira stagnacijom pa i padom ukupnih rezultata univerziteta. Istina da je u rijetkim slučajevima prisutna posvećenost i težnja ka izvrsnosti ali je to nedovoljno da se formira kritična masa. Rasprostranjena korupcija u društvu je možda i veća na univerzitetu. Nepotizam je vrlo česta pojava u koju je šira javnost dobro upućena. Obično je riječ o zapošljavanju djece profesora na fakultetima roditelja koji su uključeni u politiku i vlast. Korupcija po definicijii znači lošu alokaciju resursa pa se time ne mogu očekivati rezultati i postignuća na univerzitetu.

Zakonski uslovi za izbor u nastavnička zvanja su izuzetno labavi i ‘’rastegljivi’’. U nastavu ulaze ljudi bez ikakvog prethodnog predavačkog ili istraživačkog iskustva u svojim kasnim pedesetim godinama. To se čini bez npr. ikakvih pristupnih predavanja koja su zakonom predviđena niti bez drugih neophodnih uslova. Zapošljavanje na univerzitetu je obično *doživotno* bez obzira na rezultate akademskog rada. Za ‘’naučne’’ reference je potrebno izdvojiti samo malo novca i ništa više. Plagijati magistarskih i doktorskih radova su *normalna* pojava. Iako Zakon predviđa poništavanje takvih radova i zvanja proisteklih iz njih, u Statutu UIS *nema* predviđene procedure za takve slučajeve. Otkrivanje plagijata akademskih radova ne izazivaju baš nikakve posledice za aktere. Ni jednim aktom nije definisano šta je plagijat tako da su naša proizvoljna ‘’tumačenja’’ na ivici Riplijevog ‘’Vjerovali ili ne’’. Inače, najbolji kodeksi etike američkih univerziteta plagijatorstvo definišu kao namjerno ili svjesno predstavljanje tuđih riječi ili ideja kao svojih. (Strajk,K. Mos,P. s.39.). Kod nas se licitira u kom procentu se smije nekažnjeno prepisati tuđi tekst. Obimno prepisivanje je ‘’opravdano’’ ako je citiran izvor!?! I tako u nedogled.

Bolonjski proces je samo puka forma koja je po mnogim mišljenjima samo unazadila domaće visoko školstvo. Na univerzitete se upisuju *svi* završeni srednjoškolci. Dakle i oni koji ne ispunjavaju uslove pa se ‘’konvoj’’ često ravna prema njima (Glas Srpske, 04.05.2012.). Na nekim fakultetima gotovo svi studenti ‘’kupuju kartu na avetinjskoj željezničkoj stanici za voz koji nikuda ne ide’’. ‘’Službenici’’ im dijele karte za Nikuda a red omladine koja stoji pred šalterom plaše prijetnjom da bez vozne karte neće moći putovati vozom. Što je najgore i u pravu su. (Bek,

2001.s.254.). U Republici Srpskoj se iz armije nezaposlenih (44000 u BiH a 60% mladih uopšte nema posao) sa visokoškolskom diplomom svaki dan javljaju na desetine ‘’diplomiranih’’ na konkurse za mjesta prodavačice, sekretarice, mesara, pekara, konobara, radnice u kladionici, šalteru…(Press, 6.mart 2014.) . Za njih je beznadežno da će ikada više naći posao u svojoj struci za koju su se obrazovali.

Zaštita *prava intelektualne svojine* praktično ne postoji (radnje za fotokopiranje otvoreno i neovlašćeno nude prethodno spremne fotokopirane udžbenike). Kuriozitet je da jedan od autora ovog teksta nije uspio prodati ni jedan jedini primjerak autorske knjige koja služi kao udžbenička literatura. Dovoljno je bilo ustupiti samo jedan primjerak biblioteci Fakulteta i da tako svi dođu do neophodne knjige. Samo oglašavanje i poziv bez ikakve obaveze, da studenti kupe knjigu, bar 5-6 komada, je ‘’kažnjeno’’ u studentskoj anketi sa ocjenom po tom osnovu od 3,7 (od 5 mogućih).

Veliki broj profesora na UIS istovremeno ima stalno zaposlenje u RS i u Srbiji . Naravno, da se ne može znati tačan broj ali neke slobodne procjene pominju razne brojke od oko 100 nastavnika. Prijave kršenja zakona na univerzitetima se uglavnom vrše rijetko i obično anonimno. Ako su javne to se kažnjava na razne načine. Ukoliko se neki profesor u ime akademske slobode i nekonformizma ohrabri da javno iznese primjedbe u ekstremnim situacijama rizikuje čak premlaćivanje i teške fizičke povrede. Slučaj profesora M.Ćelića iz Banjaluke . U Kodeksu profesionalne etike Univerziteta u Istočnom Sarajevu suviše je mnogo odredbi koje ne dozvoljavaju bilo kakvo javno istupanje i iznošenje mišljenja, stavova, kritika o Univerzitetu bez prethodne ‘’saglasnosti’’ Uprave. Jedino što je dozvoljeno to je kritika ‘’pravila’’ Univerziteta (www.ues.ba). Bilo kakva kritika rada uprave, čak i u okviru univerziteta, dakle izvan javnosti, podložna je sankcijama koje predviđa Kodeks proefesionalne etike. Na taj način ‘’Kodeks’’ služi prvenstveno zaštiti pozicije uprave čak i po cijenu ugrožavanja ustavnih i zakonskih prava zaposlenih.

Na univerzitetima, posebno u Istočnom dijelu Republike Srpske gdje izostaju mnogi bitni elementi urbane kulture, dominantni etički principi su direktan odraz tradicije etnički, vjerski i kulturno homogene grupacije ljudi. Nakon tragičnog sukoba u BiH etničke zajednice su se razdvojile i izolovale tako da je izgubljen suptilni i delikatni balans u međusobnoj saradnji tri etničke zajednice koji je bio prisutan u urbanim sredinama prije sukoba. U osnovi naše tradicije je kultura starih srpsko- crnogorskih plemenskih zajednica gdje je zemljišna osnovica za svako pleme bila kolektivna pa je zemljište iz privatne svojine bilo manje značajno. Zajednica je funkcionisala kao kolektiv uz vladavinu snažnih nepisanih pravila i normi ponašanja. Aktuelne grupe na univerzitetu snažno podsjećaju na primitivna društva koja opisuje Elisbeth Colson (1960.) u kojima se zbog bezbjednosti odnosno predviđanja svakog ponašanja neprestano procjenjuje svaki pojedinac iz grupe. Po svakodnevnom ponašanju i ophođenju naših radnika npr. iz opštih službi možemo uvijek sa sigurnošću procjeniti naš vlastiti aktuelni rejting. Svakodnevno se procjenjuju moći, snage i značaj pojedinca u grupi . Kao i u primitivnim društvima ovdje se formiraju guste društvene mreže u kojima ljudi potpuno razumiju jedni druge a opasnost od nasilja ih tjera na očuvanje reda . Osnovni oblik međusobne razmjene je poklanjanje (Posner R.1980.) a familijarne veze su ključne. U našem narodu se kroz istoriju stvorio *idealni* lik uzornog čovjeka- "dobar čovjek", (primjer ljudskosti i junaštva) ujednačenog značenja u govoru i mislima svih plemenika. (Vukosavljević V.S.2012.s.319.). U našoj posmatranoj grupi pripadnici se međusobno kvalifikuju kao "dobri " (dakle prihvaćen je kao dio grupe) što je sasvim dovoljna argumentacija da za njih grupa ‘’učini’’ nešto suprotno pisanim pravilima . Uz običaje i ponašanja karakteristična za plemensku zajednica prisutni su snažni recidivi feudalnih odnosa, patrijarhalnih seoskih zadruga, "obogaćenih" konceptom upravljanja nasljeđenim iz perioda socijalističkog sistema. U sušini je u pitanju *kolektivistički* pristup, karakterističan za svaki od pomenutih oblika društvene organizacije. U tom kontekstu se formiraju brojne, vrlo homogene grupe bazirane na sličnim osnovama koje rukovodstvu, kojemu je primarni cilj stalno produžavanje mandata, obezbjeđuju dugotrajnu i dugogodišnju egzistenciju na upravljačkim pozicijama a oni pripadnicima grupe pružaju zaštitu i druge, obično protivpravne pogodnosti *(klijentelizam)*. U kontekstu produženja mandata se nastoji obezbjediti podrška *političkih patrona* izvana , a iznutra se vodi borba za obezbjeđenje *glasačke infrastrukture* ("glasačka mašina") u odgovarajućim organima koji im izglasavaju mandate. Formiranje glasačke mašine automatski znači negativnu selekciju. Radi produženja mandata logičan je interes da se javnost (kako univerzitetska tako i opšta javnost) ne informiše o stvarnom stanju na Univerzitetu, a pogotovo *ne o problemima* jer to direktno nanosi štetu menadžmentu. Zato upravi *ne odgovara transparentnost rada* univerziteta i kritički sud javnosti koji je u ovom slučaju najvažniji *kontrolni* mehanizam.

Frensis Fukujama (2007.s.93.) iznosi stav da je ponašanje u javnoj administraciji (univerzitetu npr.) u principu *idiosinkrazijsko* i nije podložno širim generalizacijama. Prema našim iskustvima kao i mišljenju Udruženja prosvjetnih radnika Republike Srpske, ponašanje i način upravljanja u domaćim javnim ustanovama (posmatrači nas često definišu kao *predinstitucionalno* društvo) se odvija po jedinstvenoj matrici koju su izgradile političke partije vukući tradiciju iz sistema višedecenijske vladavine monopola samo jedne partije (komunističke). Takva autokratska struktura je projektovana i uspostavljena i na javnim insitucijama, pa tako i na javnim univerzitetima (UPNRRS, 2006). Demokratski principi se vrlo teško ili nikako infiltriraju u tu strukturu. Jedna od posljedica je dramatično uzdrman pa i urušen sistem vrijednosti.

Upravljanje javnim univerzitetima u RS se odvija u uslovima u kojima je konflikt gotovo svakodnevna pojava. Moguće je kontrolisano i funkcionalno, *pozitivno* djelovanje konflikata koji, kao takvi, poboljšavaju organizacioni potencijal (Gordon,J.R.1998.p.280.). Alternativa kontrolisanju *pojedinačinih* konfliktnih tokova (uglavnom interpersonalne ili intergrupne konflikte) je koncepcija koju predlaže Rahim (2002.p.210-231.). Cilj je svesti na minimum negativne efekte konflikata i ojačati njihove konstruktivne funkcije. U našem mentalitetu neistomišljenik se doživljava kao neprijatelj pa je teško rješavati konflikte i upravljati njima. Pobijediti znači učiniti suparnika slabim. Kriza međuljudskih odnosa je očekivana u uslovima opšte krize. Rektor (dekan) jedino mora da bude vješt u iskorištavanju postojećih sukoba pojedinaca i grupa za sebe i svoje ciljeve. Efikasan mehanizam ostvarivanja neetičkog uticaja ide preko "operacionalizacije" egzistencijalnog straha zaposlenih. To se prvom redu čini u cilju ostvarivanja ličnih interesa pod okriljem interesa univerziteta i društva uopšte.

Najznačajniji recidiv socijalizma, vrlo živ i aktuelan u našim "grupama" je *paternalizam* ("parentelism"). Odnosi se "na stavove osoba koje traže da im se nametnu vrednosti drugih osoba, vrednosti države ili transcendentalnih sila" (Pejovich.S.Colombatto E.2008.p.64.). Kolektiv ili država oslobađa pojedinca njegove odgovornosti u ulozi nezavisnog subjekta. Zaštita je za mnoge ljude vrijedna žrtvovanja slobode. Pripadnici grupa na univerzitetima žele da imaju autoritativnog vođu (nekad i neformalnog) koji sa svoje strane to izvanredno prepoznaje i zna šta treba pružiti kolektivu odnosno svakom njegovom pojedinom pripadniku. Za "pomoć" i podršku očekivane kontrausluge su poslušnost i lojalnost. U ovakvim grupama *gregarni* motiv je vidno istaknut (lat. *grex, gregis*- stado) a mnogi autori ga smatraju urođenim odnosno nagonskim (Rot N.2002s.361.). U našim prilikama nije isključivo riječ o tome već je to dobrim dijelom rezultat potrebe za zaštitom od *bespomoćnosti* u koju uprava ubjeđuje zaposlenike. Okupljanje u grupu nije odraz društvenosti već prisile koju nameće menadžerska ekipa raznim metodima, ignorisanjem, ucjenama, smjenama dekana fakulteta i drugim "činjenjima" ili "nečinjenjima". Tu još uvijek *ne živi* prava *ideja* univerziteta o kojoj govori Karl Jaspers (2003). Apsolutni izostanak odgovora uprave na oko 60 naših prijava neetičnih ponašanja, rezultirao je sa samo 3 ''mlaka'' odgovora iznuđena od strane Ministarstva prosvjete, je najbolji dokaz nevoljnosti i nedostatka unutrašnje želje da se slijede formalna pravila a prije svega i iznad svega pisani i nepisani moralni i etički kodeksi akademske zajednice.

5.3. Neki stavovi anketiranih profesora i studenata

Iz ankete sprovedene među profesorima ističemo neke zanimljive stavove. Značajan dio ispitanika smatra da menadžeri na univerzitetu treba da imaju *dobre veze* sa politikom. Zakoni i akti Univerziteta se po mišljenju ispitanika primjenjuju od prilike do prilike. Ispitanici smatraju lošom situaciju da na stručnim organima u vezi stručnih pitanja jednako pravo glasa imaju asistenti i predstavnici studenata (obično se u praksi suprotno zakonu biraju iz reda najlošijih studenata) koji često preglasavaju profesore čime se ''stručni'' organi univerziteta pretvaraju u parlamente svih zaposlenih.Obično rad takvog organa podsjeća na odnose koji vladaju u *marokanskom suku,* kako ga opisuje Richard Posner (1960). Rad univerziteta je *netransparentan*. Na pitanje da li treba da su nastavnici i saradnici Univerziteta upućeni u poslovanje Univerziteta, 86% anketiranih profesora se opredjelilo za odgovor da ih povremeno treba informisati što je očekivani odgovor na činjenicu da u praksi nema nikakvih informacija o djelatnosti i poslovanju univerziteta. Na pitanje da li je menadžment dužan da reaguje na obraćanje profesora, pogotovo ako su u pitanju neki problemi tj. pritužbe, velika većina je dala jedino logičan odnosno potvrdan podgovor. Skoro svi smatraju lošom situacijom činjenicu da niko od članova menadžmenta (rektor i prorektori) ne stanuje u sjedištu Univerziteta. Svi ispitanici rezolutno odbijaju stav da politika treba da ima bilo kakav uticaj na univerzitetu iako iz iskustva znamo da dekane postavljaju političke partije čak iako oni ponekad uopšte nemaju akademskog iskustva. Za studentsku anketu u kojoj studenti ocjenjuju svoje nastavnike, 57% anketiranih profesora smatra da ona ponekad služi da bi se

‘’nepodobni sklonili’’. Studenti vide i smatraju da je zemlja potonula u *najdublju korupciju*. Što je najgore 38% anketiranih ima na neki način *"pozitivan"* stav prema korupciji u društvu koja otvara lakši put da se ostvare neki bitni životni ciljevi. Ukoliko se može ostvariti neka korist spremni su opravdati korupciju. Utilitaristički stavovi su vrlo prisutni kod studenata kod kojih se već formira svijest o prihvatljivostii odnosno moralnosti oslanjanja na korupciju tokom profesionalne karijere. Negativan stav prema korupciji ima 62% anketiranih. Školska znanja su bitna za 55% anketiranih odnosno oni smatraju da im ta znanja mogu nešto značiti u životu i karijeri. Samo su ponekad korisna za njih 35%, a nekorisna za 10% anketiranih studenata. Studenti, njih 70% smatraju da rijetko mogu išta postići bez *pomoći roditelja* ili nekog drugog iz njihove sredine, a da je to apsolutno nemoguće smatra 20%.

Bez pomoći *političke stranke* se ne može ništa postići (47%) a rijetko može (45%). *Samo 8% anketiranih smatra da se bez takve pomoći može nešto postići*.

Mnogi se uzdaju prvenstveno u *lijep izgled*. Studenti su tolerantni prema kršenju Zakona ako je u pitanju zadovoljavanje nekog njihovog interesa. Tako njih 70% izjavljuje da to (kršenje zakona) zavisi od problema (koji relativizuje zakonitost), samo 15% je protiv kršenja Zakona, a 15% je *apriori* raspoloženo za to. Anketirani studenti mahom smatraju da u ovoj zemlji *niko* ne poštuje zakone koji uglavnom služe da se trenira "strogoća" na malim ljudima.

Po njihovom mišljenju *najmanje cijenjena* profesija u zemlji je političar a *najisplativija* profesija je upravo *političar*. Takvi podaci su izuzetno zabrinjavajući jer sa aspekta mladih perspektive nisu sjajne . Studenti iskazuju veliku *apatiju i beznađe* te nepovjerenje u državu i njene institucije. Kako je istina i poštenje pod velikim znakom pitanja to je prisustvo i snaga nauke na univerzitetu vrlo slabo. Tokom školovanja studenti se ne uče poštenju, poštovanju zadate riječi , poštovanju zakona i etičkih normi, odgovornosti . Čini se da školstvo nije primjer i uzor vrlina već upravo suprotno. Tu se uči prevari, kršenju zakona i nepoštovanju.

Diplome i zvanja se "kupuju’’ na razne načine kroz razmjenu darova. Slična je situacija u regionu. Kazne za uhvaćene u korupciji su blage a procesi dugotrajni (traju godinama) i bezvoljni. U Srbiji sa kojom smo vrlo blisko povezani (ista etnička pripadnost) se praktično zna cijena položenog ispita (prosječno 300 evra) za koji se nudi mito obično preko posrednika (Politika, 27.12.2012.). Korištenje nedozvoljenih sredstava na ispitima (prepisivanje i "bubice") su uobičajena praksa. Iako anketirani o takvima studentima imaju loše mišljenje, ipak 17% njih smatra da je riječ o *"racionalnim i snalažljivim"* studentima. Takvu neprihvatljivu praksu opravdava sljedećih 13,3% studenata . Velika većina, 60% smatra takve studente "običnim prevarantima" odnosno ima loše mišljenje ali je to, kako izgleda kod većine (na bazi usmenog razjašnjenja) samo deklarativan iskaz . Dakle, oni uglavnom imaju jasan moralni stav o fer i poštenom polaganju ispita. Prema izjavama, jedan dio njih bi, kad bi bio u prilici, *to isto radio*. Jedan manji broj bi ih vrlo strogo kažnjavao. Praksa korišćenja nedozvoljenih sredstava na ispitima je toliko raširena da se javno oglašava ponuda iznajmljivanja ‘’bubica’’ sa cijenom.

U prikazanom kontekstu apsolutno utopijski djeluju stavovi, mišljenja i prijedlozi koje iznosi akademik Dušan Teodorović koji kaže da rektori i dekani fakulteta moraju da budu birani na osnovu međunarodnog konkursa a ne na osnovu lokalnog lobiranja, da docenti treba da imaju probni rad od 6 godina. Ministar bi trebao da kažnjava rigoroznim sankcijama plagijatorstvo nastavnika u naučnom radu (doživotno udaljavanje sa univerziteta) kao i prepisivanje studenata na ispitima. Pošto ne postoji nikakva odgovornost nastavnika nužno je da se ona uspostavi, smatra ovaj akademik. Da se na univerzitetu zapošljavaju ljudi koji su školovani u inostranstvu. (Politika, 23.april.2014.) Brojni primjeri iz naše prakse nam govore da su ove ideje i prijedlozi svjetlosnim godinama udaljeni od nas. Zato se sasvim izvjesno može očekivati da ćemo još dugo godina ostati među najgorim univerzitetima na svijetu.

ZAKLJUČAK

Javni univerziteti su paradigma sistema vladajućih društvenih vrijednosti. U nestabilnoj zemlji , razdiranom etničkim i političkim sukobima, koja se 19 godina nakon rata nalazi u permanentnoj ekonomskoj i društvenoj krizi javni univerziteti su samo ogledalo stanja u društvu. Način upravljanja, neizgrađenost i slabost institucija, ignorisanje i nepoštovanje zakona i drugih pisanih i nepisanih pravila od strane uprave, nedostatak javne kontrole, netransparentnost, korupcija i nepotizam, apsolutna vladavina političkih stranaka u svim sferama društva su ključni elementi slike javnih

univerziteta i društva u cjelini. Sistem vrijednosti kod studenata je preuzet od društva kontaminiranog politikom stranaka koje su važan aktivni promotor sveprisutne korupcije i nepotizma, čini da studenti ne vide svjetlu perspektivu. Najgore je što ne vide u čemu je smisao napora i ozbiljnog učenja u svijetu u kome je to na najnižoj ljestvici rang liste sistema društvenih vrijednosti. Na cijeni je ''snalaženje'', laž i prevara a to nisu uslovi u kojima se može razvijati univerzitet kao mjesto gdje su ljudi posvećeni traganju za istinom. Svi objektivni problemi iz realne sfere ne amnestiraju vlasti i upravu univerziteta od ogovornosti da s obzirom na relativno velika ulaganja društva u visoko obrazovanje u siromašnoj zemlji, nisu uspjeli od javnih univerziteta napraviti ozbiljnije institucije. Bez obzira na sve teškoće i siromaštvo okruženja izgradnja univerziteta tokom dvije decenije postojanja (UIS) ne mora značiti nemoguću misiju jer to počiva na ljudima a ne toliko na materijalnim sredstvima za što je dokaz mnogo bolja pozicija od naše, nekih univerziteta iz najsiromašnijih zemalja na svijetu. O tome svjedoči i primjer iz uvoda u ovaj tekst.

LITERATURA

[1] Bek, U. (2001), *Rizično društvo*, U susret novoj moderni, Filip Višnjić, Beograd

[2] Colson E. (1960), *The Social Organisation of the Gwembe Tonga*, Kariba Studies, University of Manchester.

[3] De George, T.R.,(1999), *Business Ethics*, 5th Ed. Pearson Education,Inc,publishing as Prentice Hall, New Jersey.

[4] Dvorniković (2000), *Karakterologija Jugoslovena*, Prosveta, Beograd. (prvo originalno izdanje : Kosmos, Beograd,1939.g.)

[5] Ekonomisti odoše u mesare, (2014), Press,6.mart,

[6] Gordon, J. R.(1998) , *Organizational Behavior – a diagnostic approach*, Prentice hall, Inc., New Jersey.

[7] Hodgson G.M.(2007), Evolutionary and Institutional Economics as the New Mainstream?, *Evolutionary and Institutional Economics Review*, Vol 4, No.1. September, Tokyo.(7-25)

[8] Fukujama F. (2007), *Građenje države,* Filip Višnjić, Beograd. Original:Francis Fukujama,(2003), *State Building* , Cornell University Press.

[9] Ispit za 300 evra, (2012), *Politika*, 27.decembar.

[10] Jaspers K. (2003), *Ideja univerziteta*, Plato, Beograd (naslov originala: Karl Jaspers,(1956), *Die Idee der Universitet*, Berlin, Springer Verlag.

[11] Kodeks profesionalne etike, Univerzitet u Istočnom Sarajevu,(www.ues.rs.ba)

[12] Novi početak za Univerzitet u RS, (2012), *Glas Srpske*, 27. juni.

[13] Oprema stara 30 godina, kabineti prokišnjavaju (2012), *Glas Srpske*, 14-16.april.

[14] Pejović S. Colombato E.(2011), *Norma i ekonomska efikasnost*, CID, Podgorica.

[15] Posner R. (1980), The Theory of Primitive Society with Special Reference to Law, 23. J.L@Econ1

[16] Rahim, M. A., (2002), Toward a theory of managing organizational conflict, *The International Journal of Conflict management*, Vol 13, (210-231)

[17] Rot, N. (2002), *Osnove socijalne psihologije*,deseto izdanje, Zavod za udžebnike, Beograd

[18] Slobodni čovjek Momir Ćelić,(2012), *Nezavisne novine*, 12.april.

[19] Strajk A.K., Mos A.P.,(2008), *Etika i studentski život*, Pristup preko studije slučajeva, Službeni glasnik, Beograd

[20] Svi maturanti upisuju fakultet,(2012), *Glas Srpske*, 04.maj.

[21] UPNRRS, Udruženje prosvjetnih i naučnih radnika Republike Srpske, Korupcija u obrazovanju Republike Srpske, Patriot, 24.04.-12.06.2006.

[22] Vukosavljević V.S. (2012) , *Istorija seljačkog društva*, Seoske ustanove i uredbe, Službeni glasnik, Beograd

[23] www.webometrics.com, (14.02.2013)

Датум пријема рада: 15.04.2014.
Датум прихватања рада: 26.01.2015.
Оригинални научни рад
УДК: 347.136.6: :005.914.3
DOI: 10.7251/NOESR1517029D

УТИЦАЈ МЕЂУНАРОДНЕ РЕГУЛАТИВЕ ИЗ ОБЛАСТИ ПОСЛОВАЊА КОРПОРАЦИЈА НА ДОМАЋЕ ПРАВНЕ ПРОПИСЕ У УСЛОВИМА ГЛОБАЛНЕ ЕКОНОМИЈЕ

THE IMPACT OF INTERNATIONAL LEGISLATION IN THE FIELD OF BUSINESS CORPORATIONS TO DOMESTIC LEGISLATION IN TERMS OF THE GLOBAL ECONOMY

Мр Јелена Дамјановић
Универзитет у Источном Сарајеву, Факултет пословне економије Бијељина

Абстракт: *Међународна регулатива из правне области пословања корпорација, унутар домаћег правног система ствара домино ефекат на измјене у правној регулативи која регулише дату област права и самим тим остварује значајан утицај на економске ефекте који су посљедица како економских кретања тако и правног оквира који предствља предуслов за свако пословање. Земље у транзицији су највише погођене промјенама правне регулативе која се поставила као основ за функционисање пословања корпорација у складу са међународном регулативом. Највећи изазов земљама у транзицији је на који начин поставити правни оквир који ће омогућити пословање корпорација, првенствено да се исти усклади са међународном регулативом а да опет буде прилагођен домаћој правној пракси и теорији, и да уједно буде такав да се одупре промјенама глобалних економских утицаја. У том смислу донесени су различити законски прописи како у нашој земљи тако и у осталим земљама у транзицији. Најважнији закон је свакако Закон о привредним друштвима Републике Српске, који је на успјешан начин премостио разлику између пријашњег система организовања и пословања проверeдних субјеката са међународном регулативом. У оквиру међународног законадавства не постоји изричит закон, већ конвенције које појединчно регулишу одређену област пословања корпорација. У овом раду ћемо указати на утицај међународне регулативе на национално закондавство, односно да ли је и у коликој мјери домаће законодавство у складу са међународном регулативом; да ли је међународно законодавство примјењиво на домаћи економски систем и које су правне посљедице примјене датог законадавства, да ли су оне позитивне или негативне те да ли је могуће извршити одређене промјене да би се постигло потпуно усклађивање та два правна система.*

Кључне ријечи: *Правна регулатива, међународно законодавство, Закон о привредним друштвима.*

Abstract: *International regulation of the legal areas of business corporations, within domestic legal system creates a domino effect on the changes in the legal regulations that regulate a given area of law, and therefore achives a significant impact on the economic effects that result from both economic developments as well as the legal framework which represents a prerequiste for any business.Transition countries are most affected by changes in the legal framework that set the basis for the fuctioning of the corporation in accordance with international regulations. The biggest challenge to countries in transition is how to set up a legal framework that will enable the corporation, especially to synchronise them with international regulations and still be adjusted with national legal practice and theory, and at the same time be such as to resist changes in global economic influence. In this sense, adopted by different laws in our country and in other countries in transition. The most important law is certainly The Copmany law od The Republic of Srpska, which is a successful way to bridge the difference between the previous system of organizing and operating business*

entities with international regulations. Within the international legislation there is no explicit law, but singular conventions governing a particular area of business corporations. In this paper, we point out the impact of international regulation on the national legislation, or whether and to what impact of international legislation in accordance with international regulations, whether international legislation is applicable to the domestic economic system and what are the legal consequences of a given application legislation, whether they are positive or negative and whether it is possible to make certain changes in order to achieve full harmonizatin of two legal systems.

Key Words: *Legislation, DInternational legislation, the Copmany Law.*

I. УВОД

Правна регулатива одувијек има утицај на одвијање пословања привредних друштава. Сваки пословни однос је и правни однос јер увијек ствара и права и обавезе на страни учесница пословног односа. У најпростијем виду речено, облигација се јавља код сваког пословног односа. У данашњем времену глобалне економије која се заснива на концептуалним производима и која као таква није аутохтона ни изолована, свако помјерање и промјене на глобалном нивоу се рефлектују и на националне економске системе.

„ У нашој земљи која је прошла више својинских транзиција почев од социјалистичког начина привређивања, затим транзиције и приватизације, на тзв. капитализам, обзиром да су се наведени процеси одиграли у релативно кратком временском периоду и то више под утицајем политичких околности а не одређених економских законитости. За правну теорију и праксу настао је проблем како законски обухватити настале процесе, да би се избјегле законске празнине у регулисању правног система“ .[14]

Неусклађени правни прописи су на самом почетку представљали проблеме за привреду земаља у транзицји обзиром да су страни привредни субјекти приликом склапања уговора са домаћим правним субјектима наилазили на разне препреке у законском оквиру. Те препреке се најчешће огледају у ослањању транзиционог законодавства на застарјеле законе још из периода социјалистичког начина привређивања. У наведеним законима не постоје законске одредбе нити правни субјекти који постоје у међународном пословном праву. Саме уговорне стране се обично позивају на широко тумачење одредаба постојећег закона.

Друга препрека која постоји у транзиционим правним и економским ситемима је одсуство постојања тзв. правне државе што би заправо значило да се судови старају о испуњењу законских и уговорних обавеза, те се у ту сврху чак захтјева и реформа судства како би се обезбједила свеобухватна примјена закона. Но имак највећи проблем представља преузимање међународних прописа без икаквог претходног испитивања да ли је уопште могућа њихова примјена у домаћем правном систему. У том смислу се не мисли на међународна правила као наднационална, већ дословно преписивање националних прописа других земаља који имају дугу традицију у примјени истих. Сваки покушај наметања прописа који нису у складу са економским развојем одређене земље се показао као неуспјешан у пракси, тачније законско уређење у потпуности одступа од правог стања у националној економији.

Када говоримо о међународним прописима као прописима наднационалног карактера ситуација је обрнута. Међународни прописи обично регулишу уговорне односе који су међународи сами по себи, односно гдје једна од уговорних страна по правилу има пословно сједиште унутар страног суверенитета.

II. Међународни економски односи

Међународни економски односи у свом рудиментарном облику постоје откад је извршена прва трговинска размјена између држава и њихових субјеката. “ Основна одлика савременог друштва је нагли пораст међународне привредне размене и сарадње. Једном речју, нагли развитак међународних економских односа. Упркос низу неповољних услова и свих сметњи и препрека, идеолошког, политичког, историјског, војно – стратегијског и другог карактера, међународна робна размјена добија неслућене размере”. [15]

Посљедица овако развијених економских односа је међународна економска зависност учесника спољнотрговинске размјене и производње добара и односа производних снага на кретање радне снаге; обарање цијене рада; настанак нових занимања и нестанак постојећих, нагло повећање броја радних мјеста у једном дијелу свијета те нагло смањење радних мјеста на другом дијелу. Тако уско повезани економски односи су посљедица

14 Дамјановић., Ј, : „Утицај међународне регулативе из области банкарског система на домаће правне прописе“, број 13, јануар-јун. Година VII, Нови Економист, Бијељина, стр. 37.

15 Ђуровић, Р. : Међународно привредно право, Београд, 2004, стр. 6.

настанка корпорација које послују диљем свијета и које као такве утичу на промјене у глобалној економији, што неминовно доводи до утицаја промјена у економији земаља у транзицији.

Земље у транзицији имају посебан негативан положај због бројних својинских промјена кроз које пролази; прелазак са друштвене на приватну својину; прелазак са социјалистичког привређивања на либерални капитализам. У том виду поред формирања новог свјетског поретка формирао се и нови међународни економски поредак који је поларизовао економску разлику на глобаном нивоу.

а) Нови међународни економски поредак

Нови међународни економски поредак са собом носи и промјене на правном плану те је неминовни да , „ нека међународна правила се морају мењати, а нека добити нови садржај и смисао.“[16]

Самим тим „ не поставља се само питање усвајања извесних општих докумената о понашању у међународним економским односима, већ и остварењу нових односа у пословној пракси и свакодневним привредним односима између привредних субјеката различитих земаља и земаља на путу привредног развоја“. [17] *У свим пословним односима долази до одређених новина и као такве исте треба правно регулисати.*

б) Правно регулисање међународног економског поретка

Економски поредак и глобалну економију тешко је регулисти на нивоу императивних и свеобавезујућих норми, разлог за то је различитост економских система и непотпуна могућност осигуравања спровођења датих норми. Из тог разлога је „ Генерала скупштина ОУН донела је још 1962. године Резолуцију о усвајању принципа о сувереним правима народа и нација на њиховим природним изворима и богатствима“ [18], којим су начелно предвиђени оквири за дјеловање глобалне економије у циљу повезивања земаља са очувањем државних интереса.

„ Ова резолуција садржи осам принципа а ради примера ћемо цитирати прва два начела. Тако се утврђује:

1. Право трајне суверености народа и нација да својим богатствима и својим природним благом које се мора вршити у интересу националног развитка и добробити са становишта заинтересоване државе.
2. Истраживање, употреба и располагање са овим природним изворима (богатствима) као и увоз страних капитала неопходних за ове циљеве мора бити у складу са правилима и условима које народи и нације сасвим слободно сматрају нужним и пожељним и то као што су да одобре, ограниче или забране активности.“ [19]

Као што видимо начела резолуције предвиђају очување виталних интереса једне земље и у том смислу јој признаје суверено право о одлучивању експолоатације природних ресурса једне земље у циљу економског развоја.

„ Други акт донет у оквиру рада и делатности Генералне скупштине УН је Повеља економских права и дужности држава усвојена 12. децембра 1974. године“. [20] Ова Повеља „ признаје право вршења контроле над страним инвестицијама и над радом транснационалних компанија у складу са националним законодавством „[21] Другим ријечима национална законодавства имају примат у контроли корпорација које послују на њеној територији који се огледа у контроли поштовања законских прописа; поријекла капитала и могућег угрожавања домаће економије.

Са друге стране „ утврђено је право да ниједна држава страним инвеститорима не призна повлашћени положај или поступак. Утврђен је принцип да се стране – транснационалне корпорације не смеју мешати у унутрашње послове земље домаћина“. [22] Разлог томе је што корпорације располажу великим капиталом који често премашује друштвени бруто производ мањих привреда свијета, и самим тим се мора повести рачуна да закон не даје већа права коропрацијама у односу на домаће привредне субјекте да би се избјегле негативне посљедице као што је стварање монополског положаја обарањем цијена на тржишту.

III. Држава као субјект општих економских односа

Нашироко постављено питање да ли државе могу бити субјекти економских односа. Овисно од начина на који држава иступа, односно ако се одвоји од *ius imperium*-а не види се разлог да држава не може да иступа као самосталан

16 Ibid., стр. 58.
17 Ibid.
18 Ibid., стр. 58-59.
19Ibid., стр. 59
20Ibid.
21 Ibid.
22Ibid.

привредни субјект. „ У погледу економских односа државе се као носиоци општих интереса националне економије укључују у међународну заједницу у складу са тим интересима“.[23] Међутим земље у транзицији и поред постојећих законских оквира стављају државу у повлашћени положај приликом њеног иступања на тржишту. Обично се такав третман правда тиме да се ради о тзв. јавним предузећима која се баве дјелатношћу од националног интереса који треба да гарантује држави тзв. момнополски положај. Овакав приступ се показао као погрешан у погледу предузећа која се баве производњом и дистрибуцијом, елелкричне енергије; водоснабдјевањем; пружањем телекомуникационих услуга итд. Обично се формирају јако високе цијене на које потрошачи морају да пристану јер дати производ или услугу не могу да купе од другог предузећа. На такав начин признати монопол је одржив само уколико се на тржишту не појави неовисан привредни субјекат који ће фомирати тржишну цијену а не ону законом утврђену. „Друга група општих економских односа и обавезе државе настаје самим фактом проузроковања штете. Принцип је као и у домаћем облигационом праву да ко другоме причини штету дужан ју је надокнадити“. [24] Надокнада штете у наведеним случајевима се огледа у надокнади стварне штете (*damnum emergens*) и изгубљене добити (*lucram cessans*).

IV. Мултинационалне компаније

Мултинационалне компаније или транснационалне компаније је релативно нов појам који се дефинише као „ сва она трговачка друштва која располажу средствима подобним да остварују профите у светским размерама – на светском тржишту. Са тог гледишта могло би се тврдити да су савремене огромне фирме, огромна индустријска предузећа, облици мултинационалних компанија уколико су развили своју активност на више континената и уколико је њихово финансирање обезбеђено капиталима који потичу из више разних националних извора“.[25] Кључни елементи оваквог дефинисања термина су пословање на различитуим суверенитетима и поријекло капитала. Са правног аспекта пословање корпорација у модерној глобалној економији поставља дилему : да ли „ олабавити „правну регулативу односно учинити је пријемчивом за пословање корпорација или поставити строге законске оквире за њихово пословање. Ни једно ни друго ријешење се у досадашњој пракси није показало ефикасним. Земље у транзицији су показале благонаклону праксу према пословању страних копрпорација иако је законска регулатива била јасна по том питању. Такав став се правда довођењем страних инвестиција на тле земаља у транзицији које би требале да генеришу посрнулу привреду која функционише углавном на увозу стране робе.

а) Облици улагања мултинационалних корпорација

Облици улагања корпорација су разноврсни, разлог томе је различито поријекло капитала које је удружено. „ Порекло мултинационалних компанија је у концентрацији капитала која је постепено прешла националне компаније.Тај капитал је настао повезивањем трговачког, индустријског и финансијског капитала. У том смислу извршено је повезивање пословања и вертиклано и хоризонтално, па се предузећа укључена у мултинационалну групу (концерн, труст, картел) доста често разликују како по предмету пословања а још више по организационом облику.[26] Иако наше национално законодавство у Закону о привредним друштвима иста дијели на друштва лица и друштва капитала, јасно је да се корпоративно пословање одвија у оквиру друштава капитала и то у виду акционарског друштва.

Примјера ради „ *Exxon ex – Standard Oil of New Yersy – Exxon Corporation* је у 1974.години заузела место прве светске копманије, које је раније припадало фирми *General Motors*. Промет ове копманије достигао је износ од 42 милијарде долара, а што је знатно више од националног дохотка таквих земањља коа што су Шпанија и Шведска“. [27]„ Развој ове фирме везан је за породицу Рокфелер (*Rockefeller*), чији је оснивач *John D. Rockefeller* (1839- 1937) *Standard Oil Copmany* је основана 1882. године и обухватила највећи део предзећа из области нафте (90% нафтовода, 75 % рафинерија) у Сједињеним Америчким Државама. Оснивање овог моћног труста који је остварио монопол у привредној грани изазвало је више антитрустовских процеса. Године 1911. Врховни суд Сједињених Америчких Држава донео је одлуку да се актива *Standard Oil* расподели на 36 филијала (посебних предузећа) које су постале правно независне. Међутим ова правна независност није много

23 Ibid., стр. 68.
24 Ibid.,
25 Ibid., стр. 198.

26 Ibid., стр. 199.
27Ibid.

изменила фактичко стање. Рокфелер је успео да индитректно оствари свој утицај на сва предузећа која су раније припадала његовом трусту“. [28]

Основ успјеха ове корпорације лежи у прилагођавању насталим законским прописима, који су и били донијети у сврху држања под контролом растућег капитала. „ Прилагођавајући се новом законодавству, ова фирма се и даље развијала у једну моћну групацију и постала најмоћнија мултинацинална компанија не само у нафтној индустрији већ у свету уопште. Она има преко 200 великих филијала, које имају бројне подфилијале распрострањене по читавом свету“. [29]

б) Законодавство Европске Уније

Законодавство Европске Уније је у односу на наше домаће право једна врста међународно-правних прописа. „ У државама чланицама Европске Уније које припадају различитим правним системима постоје и различите правне доктрине и дефиниције трговачких друштава у оквиру националног законодавства“. [30] Обзиром да земље у транзицији теже да постану чланице Европске Уније од великог је значаја да се домаћа правна регулатива прилагоди европској правној регулативи.

Комунитарно право је у свом настојању да обједини дјеловање привредних друштава на територији Европске Уније, фомирало појам Европске компаније. Разлог томе треба тражити у немогућности комунитарног права да постојећу регулативу националних законодавства потпуно измјени, већ је формирала наднационалне оквирне прописе. „ Идеју о настанку европске компаније покренуло је удружење за међународно право 1948. године. Међутим до реализације се тешко долазило из више разлога који се у литератури наводе као:

- претјерано нормирање СЕ, дато у Приједлогу Статута СЕ, коме се нису могли прилагодити национални концепти друштва капитала;
- напуштање концепта јединственог регулисања СЕ, 1991. године;
- различити концепти учешћа запослених у управљању;
- мала заинтересованост малог и средњег бизниса за овај статусни облик“. [31]

Из наведених разлога се уочава да саме државе ријетко кад пристају на императивне прописе на територији гдје важе национални закони из дате области, те је стога „ Европска компанија /СЕ/ предвиђена је правилом савјета, 2157/2001, и Смјерницом Савјета исте године. Регулисани су основни елементи статута СЕ, док је државама чланицама препуштено да уреде детаље и тако је инкорпорирају у домаће право“.[32] Државе чланице су задржале своју аутономију у погледу детаља који се односе на домаће прописе и оних који се односе на инкорпорацију у домаћи правни истем. „ Европска компанија је јавно друштво, друштво капитала, односно акционарско друштво, са статусом правног лица у свим државама чланицама Уније“. [33]

Престанак постојања Европске компаније је донекле сличан престанку правних друштава предвиђеним националним законодавством. „ Европска компанија може престати :

- истеком рока оснивања / ако је основана на одређено вријеме/;
- одлуком скупштине акционара;
- одлуком суда мјеста регистрације / стечај и принудна ликвидација/;
- ако је капитал смањен испод минималног, ако годишњи извјештаји нису поднијети у току посљедње три године у складу са правом државе регистрације“. [34]

Ради се о редовним и нередовним начинима престнак СЕ. У редовне спадају истек временског периода на који је основана, уколико је такав рок предвиђенм статутом приликом оснивања СЕ. У таквим случајевима се начешће ради о компанијама које су основане за одређену намјену и за унапријед одређено вријеме. Затим може престати са радом одлуком акционара, што заправо значи да су призната управљачка права акционара. Ванредни вид престанка СЕ настаје одлуком суда, у законом предвиђеном смањењу капитала и у случајевима несавјесног пословања.

28 Ibid.
29 Ibid.
30 Мировић, Д., Право Европске Уније, Бијељина- Брчко, 2008., стр. 172.
31 Ibid., стр. 174.
32Ibid., стр. 175.
33 Ibid.
34Ibid.,, стр 184.

V. Нова законска рјешења у области пословања корпорација

Законски облици који регулишу пословање корпорација, се предвиђају оквирно општим законом, док се посебни видови њиховог пословања регулишу појединачним законом , уз поштовање начела *Lex specialis derogat legi generalli.*

„Основна карактеристика сада важећих прописа је тзв. „ дерегулација“. Практично ради се о напуштању скоро свих ограничења која су постојала у ранијим прописима“. [35]Овакав вид нове законске регулативе је неминован у домаћим прописима обзиром да је јако тешко и практично неизводљиво прилагодоти постојеће законске прописе са новим тенденцијама глобалне економије у области пословања корпорација.

Највећи проблем је свакако у оквиру рјешавања својинских питања„, оно што је посебно ново у читавом нашем привредном систему то је тзв. „ својински плурализам“ уместо досадашег скоро потпуно оствареног „ својинског монизма““. [36] Постојање државне својине, те јавно-приватне својине и на крају приватне својине, предствља проблем у регулацији економских односа у складу са међународним законодавством.

а) Гарантовање права страних улагача

У већини земаља у транзицији ова питања се регулишу Законима о страним улагањима, чије су одредбе мање- више сличне. Нпр. у Србији „ члан 11. Закона о страним улагањима, страно лице по основу улагања има право:

1. да управља односно учествује у управљању предузећем;
2. да пренесе права и обавезе из уговора о улагању или уговора о оснивању на друга страна или домаћа лица;
3. да учествују у добити по основу уложених средстава и да слободно трансферише и реинвестира добит;
4. на повраћај појединих уложених ствари, сагласно уговору о улагању или уиговору, односно одлуци о оснивању;
5. на повраћај улога, односно остатка средстава која су уложена у предузеће у случају раскида уговора, односно истека уговора о улагању или уговора, односно одлуке о основању или престанка рада тог предузећа;
6. на удео у нето – имовини и повраћај удела, односно имовине по престанку рада предузећа ако је средства уложило у оснивање тог предузећа;
7. друга права предвиђена овим и другим законима“. [37]

Предвиђена су управљачка права; пренос права из уговора; право на остварену добит; право на поврат удјела и то у два случаја уколико дође до раскида уговора или до престанка рада привредног друштва.

б) Законодавство о инсолвентности корпорација

Англосаксонска правна пракса као једна од најплоднијих правних пракси свијета је сасвим очекивано поред свих предности пословања копрпорација у свом законодавству предвидјела законску регулативу која се бави инсолвентношћу корпоративног пословања. Обзиром да коропрације располажу огромним капиталом сва одступања у њиховом пословању неминовно доводе до великих помјерања у глобалној економији. Најзначајнији закон из те области је Закон о инсловентности (*Insolvency act*)[38] из 1986. године. Према овом закону најзначајнија је одредба која се односи на „ преварну трговину“ [39]. Сходно томе члан 213. предвиђа : „

1. У случају вођења компаније чини се да свако пословање у компанији је предузето са намјером да се преваре повјериоци или неко треће лице, или за неку другу преварну сврху, са истим циљем.
2. Суд може, по основу поднеска ликвидатора, прогласити да било које особе које су свјесно биле учеснице спровођења пословања на начин горе-поменут, ће се сматрати одговорним да допринесу имовини компаније уколико то суд сматра примјереним“. [40]

Очигледно је да је англосаксонско законодавство имало на уму да пренепрегне случајеве изигравања закона и да свако намјерно закључење штетних уговора строго санкционише . Изигравање повјерилаца је чест случај намјераног несавјесног пословања, које је постојало и прије настанка корпорација, зарда чега је англосаксонаска првана пракса увела институт *piercing the veil*.

35 Ђуровић, Р. : Међународно привредно право, Београд, 2004, стр. 184.
36 Ibid.
37 Ibid., стр. 187.
38 Hicks, A., Goo, S. H. : Cases and Materials on Comapany New York, 2004. стр. 586.
39 Ibid.
40 Ibid.

ЗАКЉУЧАК

Утицај међународне регулативе из области пословања корпорација на домаће правне прописе у условима глобалне економије, се може сагледати са негативног и позитивног аспекта. Негативни аспекти се огледају у томе да домаћа правна регулатива из многобројних разлога није у стању да пропорционално прати међународну регулативу из поменуте области у пропорцији са развитком глобалне економије. То неминовно доводи до застарјелости постојећих прописа; немогућности усклађивања истих са међународим прописима. Преписивање међународних прописа у домаћи првани сиситем доводи само до тога да формално - правно постоји одговарајућа регулатива, али дугорочно гледано уколико регулатива није прилагођена стварној економској ситуацији остаје само мртво слово на папиру. Зато би домаће законодавство требало да преузме „мекши“ приступ приликом измене постојеће и доношења новог законодавства из области пословања корпорација у условима глобалне економије.

Законодавство би требало да остави пријашњем својинском и привредном систему да се успјешно прилагоди на нови начин привређивања који ће обезбједити постепено прилагођавање савременом корпоративном пословању. Позитивно - правни аспекти међународних проиписа се огледају у томе што домаћем законодавцу пружају увид и могућност одабира имплементирања одредаба унутар националног законадвства. Као што је опште познато међународноправни прописи нису обавезујући осим уколико је ратификован већ потписани међународни уговор, који у датом случају обавезује инкорпорисање у домаћи правни систем и обавезује на првенство примјене међународноправних прописа у односу на домаће правне прописе. Пословање корпорација као такво мора бити подвргнуто строгој законској контроли али уједно тако постављено да отвара слободу за корпоративно пословање које представља генератор свјетске привреде у условима слободне економије.

ЛИТЕРАТУРА

[1] Bradgate R.,White, F. : Commercial Law, New York, 2005.;

[2] Васиљевић, М. : Трговинско право, Београд, 2006.;

[3] Vincenzi, S.: Law of the European Community, Great Britain, 1999.;

[4] Вукадиновић, Р., Д. : Спољнотрговинско пословање, Крагујевац, 2011. ;

[5] Дамјановић., Ј, : „Утицај међународне регулативе из области банкарског система на домаће правне прописе“ , број 13, јануар-јун. Година VII, Нови Економист, Бијељина. ;

[6] Драшкић, М. : Међународно привредно право, Београд, 1990.;

[7] French, D. : Blackstone*s Statutes Company Law, New York, 2005. ;

[8] Ђуровић, Р. : Међународно привредно право, Београд, 2000.;

[9] Ђуровић, Р. : Међународно привредно право, Београд, 2004.;

[10] Јанковић, В. : Међународно привредно право, Београд, 1989.;

[11] Јовановић, Н. : Берзанско право, Београд, 2009.

[12] Јовановић-Спировић, Л. : Трговинско право, Београд, 2004.;

[13] Лопандић, Д. : Уговор о Европској Унији, Рим-Мастрихт- Амстердам, Београд, 1999.;

[14] Lyden, D. P., Reitzel, D. J., Roberts, J. N. : Business and the law, United States of America, 1985. ;

[15] Мировић, Д. : Пословно право, Бијељина, 2007.;

[16] Мировић, Д., Банкарско право, Факултет спојене трговине Бијељина, Бијељина, 2005,

[17] Мировић, Д., Поповић В.: Трговинско право, статусни дио- привредна друштва,Бијељина, 2007.,

[18] Мировић, Д. : Пословно право, Бијељина-Брчко, 2009.;

[19] Мировић, Д. : Право европске уније, Бијељина-Брчко, 2008.;

[20] Поповић В.Вукадиновић, В. : Међународно пословно право, општи део, Бања Лука-Крагујевац, 2005.;

[21] Поповић В. Вукадиновић, В. : Међународно пословно право, посебни део, уговори међународне трговине, Бања Лука- Крагујевац, 2010.;

[22] Slorach S.Ellis, J.: Business Law, New York, 2005.;

[23] Стојиљковић, В. : Међународно привредно право, Београд, 2002.

[24] Табароши, С. : Економско право, Београд, 2003.

[25] Тешић, М. : Спољнотрговинско пословање, Београд, 1993.;

[26] Hicks, A., Goo, S. H. : Cases and Materials on Comapany New York, 2004. *;*

[27] Царић С.Шогоров С.Вилус Ј.Ђурђев, Д. : Међународно привредно право , Нови Сад. 1993.;

[28] Craig P.De Burca, G. : EU Law texts, cases and materials, New York, 2003.

[29] Wright, H., and others, Legal Enviornment of Business Management, Cincinnati, 1998.;

[30] Закон о привредним друштвима (<<Службени гласник РС>>бр. 127/08)

[31] Закон о спољнотрговинској комори Босне и Херцеговине (<<Службени гласник БиХ>>бр. 30/01)

[32] Закон о облигационим односима (<<Сл. Лист СФРЈ>>, бр.29/78)

Датум пријема рада: 25.04.2014.
Датум прихватања рада: 02.06.2015.
Оригинални научни рад
УДК: 005.914.3:658
DOI: 10.7251/NOESR1517036M

ОЦЈЕНА И ИЗБОР ПОСЛОВНИХ СТРАТЕГИЈА ПРЕДУЗЕЋА

EVALUATION AND SELECTION OF BUSINESS STRATEGIES OF COMPANIES

Владимир Марковић, мастер
мастер инжењер организационих наука, Добој
vladimir.markovic@spu.ba

Проф. др Стеван Р. Стевић
редовни професор Економског факултета Брчко
stevan.stevic.efb@gmail.com

Абстракт: *Избор пословне стратегије, а самим тим и начина уласка на одређено тржиште представља проблем вишекритеријалног одлучивања, јер је сваку пословну стратегију потребно сагледати и оцијенити са више различитих аспеката. Такође, проблем вишекритеријалне анализе могуће је рјешавати примјеном различитих метода. Као један од адекватних намеће се и метод И–одстојања. Овај метод претпоставља да су критеријуми на основу којих се анализирају пословне стратегије међусобно зависни, па га то сврстава у изузетно прихватљиве за ову врсту проблема. Примјена овог метода омугућава избор оптималне стратегије, али и редослиједну класификацију свих понуђених стратегијских опција.*

Такође, за потребе рада извршено је истраживање и понуђене су реалне стратегијске опције предузећу чији је циљ диверсификација пословања у дјелатност производње и продаје флаширане воде. Описани су разлози инвестирања у ову привредну грану, али и критеријуми и различите пословне стратегије које су на располагању предузећу. Примјена квадратног И–одстојања омогућава избор оптималне стратегије, као и рангирање осталих стратегија на основу листе адекватних критеријума.

Кључне ријечи: *пословна стратегија, оцјена и избор стартегије, критеријуми одлучивања, рангирање, метод И-одстојања.*

Abstract: *The choice of a business strategy, and therefore the choice of ways of entering a particular market, certainly presents a problem of making multiple-criteria decision, because every business strategy must be assessed and evaluated from a number of different aspects. Also, the problem of multiple-criteria analysis can be addressed using various methods. The most adequate are the distance methods, primarily the method I - distance. This method assumes that the criteria on which to analyze business strategies are interdependent, so that puts it in group of acceptable method for this type of problem. Application of this method enables selection of optimal strategy, and sequential classification of all the available strategic options.*

For the purposes of the paper was conducted research and are offered realistic strategic options for a company whose goal is to diversify its business in the production and sale of bottled water. The reasons for investing in this branch of industry are also given, as well as criteria and different business strategies that are available to the company. Application of squared I-distance allows the selection of optimal strategy, as well as ranking the other strategies on the basis of the appropriate criteria list.

Keywords: *business strategy, evaluation and selection of the strategy, decision-making criteria, the ranking, method I-distance.*

I. Увод

Посматрано из угла предузећа, стратегија је специфичан начин за реализацију циљева предузећа, односно стратегијом се првенствено настоји успоставити адекватан однос предузећа и окружења у којем послује. Будући да је мисија предузећа да креира тржиште, односно да задовољи потребе и жеље потрошача боље од конкуренције и на тој основи реализује своје циљеве, стратегија одређује пословни портфолио предузећа и његов однос према конкурентима, како постојећим тако и потенцијалним. То значи да су стратегијом одређени производи које ће предузеће понудити, затим купци, односно тржишта која ће се опслуживати, интензитет сарадње са конкуренцијом, интензитет ривалства и сл.

У раду је обрађен поступак избора и вредновања пословних стратегија предузећа у области производње флаширане воде у Босни и Херцеговини. Поступак избора и оцјене пословних стратегија најприје је подразумијевао описивање стратегија и њихово вредновање на основу листе критерија која је добијена примјеном одређених статистичких метода редукције почетне, шире листе критерија. Овај проблем спада у подручје мултиваријационе статистичке анализе, с обзиром на то да се различите пословне стратегије предузећа вреднују на бази већег броја критерија. Након одређивања редослиједа критерија према значајности у анализи, за потребе рангирања и избора пословне стратегије коришћено је квадратно И-одстојање. Овај статистички метод одстојања омогућава да се понуђене пословне стратегије, вредноване на бази различитих критерија, рангирају према вриједности И-одстојања као синтетичког показатеља квалитета сваке стратегије.

II. Опис пословне идеје и стратегија передузећа

У овом раду фокус је на практичној примјени метода И-одстојања при избору пословних стратегија предузећа. Посматраћемо предузеће чији је циљ да диверсификује своје пословање инвестирањем у производњу флаширане воде. Полази се од описа пословне идеје, односно од основних разлога за инвестирање у ову дјелатност који су поткријепљени анализом релевантних података о постојећим и пројектованим нивоима производње и тражње за флашираном водом. Након тога биће детаљно описане расположиве стратегије за предузеће, а да би објективан избор био могућ, свака стратегија биће прецизно описана нумеричким показатељима. На крају ће бити више ријечи о одредјивању скупа релавантних критеријума за евалуацију (медјусобно поредјење) стратегија и разлозима због којих смо изабрали конкретне критеријуме на основу којих је могуће донијети коначну одлуку.

Многа истраживања указују на то да потрошњу флаширане воде последњих година карактерише висок раст и да је то најбрже растућа категорија међу свим врстама безалкохолних пића, процјењује се да ће тренд повећања тражње бити настављен и у наредним годинама.

Тренутна ситуација на тржишту флаширане воде у БиХ могла би се описати на сљедећи начин:

- главне купце чини највећим дијелом урбана популација, чија куповна моћ није на завидном нивоу,
- карактерише га умјерен раст, чији је интензитет условљен управо куповном моћи потршача,
- постоји изражена конкуренција којој припадају и одређене свјетски признате компаније,
- у току је процес преструктурирања тражње са газираног на негазирани асортиман, што у сваком случају одговара фабрици природне изворске воде.

A. Расположиве пословне стратегије за фабрику воде

Пословне стратегије које су на располагању предузећу чији је циљ улазак на тржиште флаширане воде су:

1. изградња комплетног погона за припрему, флаширање, паковање и анализу воде (A_1);
2. аквизиција, односно куповина већ постојећег комплекса (A_2);
3. изградња само погона пунионице (мањег капацитета) (A_3);
4. заједничко улагање (јоинт вентуре) са иностраним партнером у изградњу комплетног погона (A_4);
5. заједничко улагање (јоинт вентуре) са иностраним партнером у изградњу погона пунионице (A_5).

Различите стратегије подразумевају и различите активности за предузеће. Стратегије нису детаљно објашњаване, али су за потребе поредјења за сваку од њих процијењене вриедности релевантних нумеричких показатеља (које су базиране на реално расположивим подацима).

III. Критерији за оцјену пословних стратегија предузећа

Постоји широк спектар критерија на основу којих је могуће извршити подјелу стратегија (на пример, према обухвату, развојном

потенцијалу, односу према конкуренцији и друго). За потребе овог рада ограничили смо се на подјелу према нивоу на којем се стратегије доносе и реализују, на основу које разликујемо:[41]

1. стратегија на нивоу предузећа (*општа стратегија*),
2. стратегија за ниво пословних јединица – организационих дијелова (*пословна стратегија*) и
3. стратегија пословних функција (*функционална стратегија*).

Као што је већ речено, у раду ћемо посматрати избор једне из скупа могућих општих пословних стратегија. Да бисмо донијели квалитетну одлуку, стратегије оцјењујемо на основу више критеријума којима приказујемо и пратимо степен реализације циљева предузећа.

Квалитет једне стратегијске опције није могуће описати једним показатељем. Потребно га је сагледати и оцијенити из различитих углова и кроз приходне и кроз расходне критеријуме. Сваки од тих углова даће нам другачију слику о пословним стратегијама, што ће за посљедицу имати оцјену укупног нивоа квалитета сваке стратегије појединачно, а самим тим ће и опредијелити предузеће за избор једне од њих.

На почетку анализе број критеријума може бити велики, али имајући на уму чињеницу да важност информација које пружају поједини критеријуми није иста, говоримо о потреби анализе тих критеријума. Због тога је потребно већ постављену ширу листу критеријума свести на "оптималну" мјеру, придржавајући се начела: „Са што мање критеријума, добити што је могуће већу информацију о квалитету“.[42]

Поступак редукције почетне листе критеријума подразумијева примјену одређених статистичких метода, прије свега: метода дескриптивне статистичке анализе и показатеља дискриминативне моћи критеријума. Поред наведених статистичких, могуће је користити и одређене неформалне методе, у зависности од циља и предмета истраживања.

У анализи представљеној у овом раду, листа критеријума за оцену пословних стратегија је у почетку садржала десет индикатора. Листа садржи показатеље који мјере ликвидност, рентабилност, али и ефикасност одређеног пословног подухвата, односно мјери квалитет једне пословне стратегије са различитих аспеката и због тога је можемо третирати као свеобухватну. Почетна листа критерија дата је на сљедећи начин:

1. величина производног капацитета,
2. износ инвестиционих средстава,
3. показатељи ликвидности,
4. износ нето добитка,
5. период повраћаја уложених средстава,
6. период потребан за изградњу фабрике,
7. трошкови маркетинга,
8. добит по запосленом,
9. проценат тржишног учешћа,
10. висина прихода.

Примјеном наведених поступака редукције[43], формирана је листа која садржи сљедеће критерије:

1. износ почетних инвестиционих средстава (X_1),
2. проценат тржишног учешћа (X_2),
3. износ нето добитка (X_3),
4. трошкови маркетинга (X_4),
5. нето добит по запосленом (X_5).

Ови критерији су се показали као најваријабилнији и међусобно најмање корелирани, и претпоставка је да они пружају највише различитих информација о квалитету сваке појединачно посматране стратегијске опције. Другим ријечима, сматра се да они могу дати најбољу слику о атрактивности пословних стратегија, као и да избор на основу ових критеријума може довести до најбоље реализације циљева предузећа.

У сљедећој табели дат је приказ описаних стратегијских опција, као и релевантних критеријума по којима ће се у даљем поступку рангирати стратегије предузећа.

TABELA I. РАСПОЛОЖИВЕ СТРАТЕГИЈЕ И КРИТЕРИЈУМИ ЗА РАНГИРАЊЕ

СТРАТЕ	КРИТЕРИЈУМИ				
	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5
A_1	6.051,5	6,50	902,0	780	41,00
A_2	9.357,2	24,0	735,3	400	4,90
A_3	2.849,3	2,9	415,0	348	29,64
A_4	3.025,7	10,0	694,0	1.400	40,80
A_5	1.424,6	4,0	286,0	352	26,00

*X_1, X_3, X_4 i X_5 su iskazani u 000 KM, dok je kriterijum X_2 iskazan u %.

[41] Према Тодоровић, Ј., Ђурićин, Д., Јаношевић, С., Стратегијски менаџмент, Институт за тржишна истраживања, Београд, 1997, стр. 261.

[42] Видјети: Стевић, С., Веледар, Е.: „Примјена статистичких метода у редукцији листе индикатора економског развитка”, Економски гласник, број 4, Сарајево 1988.

[43] Разлози елиминације појединих критеријума биће детаљније образложени у наредном дијелу рада.

IV. Класификација и рангирање пословних стратегија примјеном метода И – одстојања

Методологија оцјене и рангирања пословних стратегија предузећа обухвата: идентификовање пословних стратегијских опција предузећа, избор критеријума рангирања, утврђивање њиховог редослиједа према значајности у оцјени, примјену изабраног метода за израчунавање одстојања међу посматраним опцијама, те образовање редослиједне класификације (ранг листе) пословних стратегија у изабраном скупу.

Приликом редукције и утврђивања редослиједа критеријума (индикатора) потребно је израчунати међусобне коефицијенте просте линеарне корелације, као и мјеру варијабилитета за сваки индикатор. Тестирањем хипотеза о постојању корелације, утврђено је да на нивоу значајности од 1-α=0,95 не постоји корелациона веза међу индикаторима (осим у случају индикатора X_1 и X_3), па се може рећи да је ниво хомогености индикатора умјерен, што за посљедицу има одговарајући степен различитих информација које добијамо о понуђеним стратегијским опцијама. Израчунати коефицијенти корелације су дати у сљедећој табели:

TABELA II. КОЕФИЦИЈЕНТИ ПРОСТЕ ЛИНЕРНЕ КОРЕЛАЦИЈЕ

	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5
X_1	1,00	-0.619	-0.862	0.368	0.168
X_2		1,00	0.472	-0.048	-0.726
X_3			1,00	-0.647	0.156
X_4				1,00	-0.706
X_5					1,00

Поред коефицијената корелације израчунати су коефицијенти варијације за сваки од наведних критеријума, како би се прецизније одредио релативни значај сваког од индикатора и они су дати у Табели 3:

TABELA III. ПРИКАЗ ДЕСКРИПТИВНИХ СТАТИСТИЧКИХ МЈЕРА ПО СВАКОМ КРИТЕРИЈУМУ

Критеријум	Аритмет. средина	Станд. девијација	Коеф. варијације
X_1	4541712	3175945,1	0.6992
X_2	9,48	8,56	0,9032
X_3	606468	250483,90	0.4130
X_4	656000	453246,07	0,6909
X_5	28468	14765.19	0.5187

Након избора стратегијских опција потребно је утврдити њихов редослијед у анализи и мјерењу одстојања међу посматраним јединицама. Тај редослијед одређује и важност сваког појединачног критеријума (индикатора) приликом израчунавања одстојања.

Приликом одређивања редослиједа критеријума могуће је користити економску или техничку концепцију. У овом у случају, због природе проблема и једноставности рачуна, примјењена је економска концепција. На основу тога, формиран је и редослијед осталих критеријума, при чему је вођено рачуна о коефицијентима корелације међу посматраним критеријумима.

Добијен је сљедећи редосилијед критеријума:

X_1 - износ почетних инвестиционих средстава,

X_5 – нето добит по запосленом,

X_4 – маркетинг трошкови,

X_2 – тржишно учешће,

X_3 – износ нето добитка.

Битно је споменути да се приликом рачунања одстојања морало водити рачуна о приходним и трошковним критеријумима. Наиме, како би се добила адекватна слика о квалитету различитих пословних стратегија које се стављају пред предузеће, критеријуме (X_1 и X_4) који се односе на трошкове у анализу је потребно уводити као реципрочне вриједности, док критеријуме који су приходног карактера (X_2, X_3, X_5) уносимо у јединицама мјере и износима у којима су и дати[44].

Поред истосмјерности критеријума потребно је водити рачуна о негативним предзнацима који се јављају у корелационој матрици. Из овог разлога умјесто линеарног И–одстојања, боље је користити квадратно И–одстојање.

Начин израчунавања одстојања међу стратегијама дат је на сљедећи начин:[45]

$$D_j^2 = \sum_{i=1}^{n} a_i \frac{(x_{ij} - x_i^-)^2}{\sigma_i^2}$$

гдје су:

- a_i – коефицијенти пондерације,
- x_{ij} – вриједност индикатора X_i за стратегију S_j,
- x_i^- – најмања вриједност индикатора X_i у узорку,
- σ_i – стандардна девијација индикатора X_i.

[44] Видјети: Б. Ивановић: „Примена И-корелације у методологији И-одстојања и нов начин одређивања редоследа индикатора према степену значајности“; Статистичка ревија број 3-4., Београд 1982. године, страна 190.

[45] Јеремић, В., Јовановић-Миленковић, М., Радојичић, З., Мартић, М., “Excellence with Leadership: the crown indicator of SCImago Institutions Rankings Iber report”, El profesional de la información, September-October, v. 22, n. 5, pp. 474-480.

Коначан образац за израчунавање квадратног И–одстојања у конкретном примјеру је сљедећи[46]:

$$D_j = \frac{d_{1j}^2}{\sigma_1^2} + \frac{d_{2j}^2}{\sigma_2^2} \cdot \left(1 - r_{12}^2\right) + \frac{d_{3j}^2}{\sigma_3^2} \cdot \left(1 - r_{13}^2\right) \cdot \left(1 - r_{23}^2\right) + \frac{d_{4j}^2}{\sigma_4^2} \cdot \left(1 - r_{14}^2\right) \cdot$$

$$\cdot \left(1 - r_{24}^2\right) \cdot \left(1 - r_{34}^2\right) + \frac{d_{5j}^2}{\sigma_5^2} \cdot \left(1 - r_{15}^2\right) \cdot \left(1 - r_{25}^2\right) \cdot \left(1 - r_{35}^2\right) \cdot \left(1 - r_{45}^2\right)$$

гдје су:

$$d_{ij} = x_{ij} - \bar{x}_i$$

r_{ij} - коефицијент просте линеарне корелације.

Рачунајући И–одстојање примјеном наведеног обрасца долазимо до резултата који су приказани у сљедећој табели:

TABELA IV. ИЗРАЧУНАТЕ ВРИЈЕДНОСТИ КВАДРАТНОГ И–ОДСТОЈАЊА

D1	D2	D3	D4	D5
6,679	**3,727**	**6,269**	**7,130**	**10,894**

Израчунате вриједности И-одстојања представљају, уствари, вриједности једног синтетичког показатеља квалитета, односно прихватљивости посматраних стратегија, изведеног из скупа изабраних критеријума. Што је већа вриједност овог показатеља (вриједност Дj), то је и ниво квалитета (прихватљивости) посматране пословне стратегије виши.

Поред тога што отвара могућности за цјеловиту анализу квалитета сваке пословне стратегије, фактор квалитета Ф (израчунато И–одстојање) омогућава и њихову редослиједну класификацију.

Свакако да ови резултати одређују пету стратегијску опцију као оптималну за посматрано предузеће, односно усмјеравају раст и развој предузећа кроз ступање у *joint venture* аранжаман са иностраним партнером.

Редослиједна класификација на основу ових резултата дата је на сљедећи начин:

TABELA V. РЕДОСЛИЈЕДНА КЛАСИФИКАЦИЈА ПОСЛОВНИХ СТРАТЕГИЈА ПРЕДУЗЕЋА

ПОСЛОВНА СТРАТЕГИЈА	ВРИЈЕДНОСТ КВАДРАТНОГ И - ОДСТОЈАЊА
Заједничко улагање (joint venture) са иностраним партнером у изградњу погона пунионице	10,894
Заједничко улагање (joint venture) са иностраним партнером у изградњу комплетног погона	7,130
Изградња комплетног погона за припрему, флаширање, паковање и анализу воде	6,679
Изградња само погона пунионице (мањег капацитета)	6,269
Куповина већ постојећег комплекса	3,727

На основу наведених података, закључује се да је најбоље рангирана опција из понуђеног скупа заједничко улагање (*joint venture*) са иностраним партнером у изградњу погона пунионице. Даље, резултати указују на то да је друга на ранг листи опција она која се односи на заједничко улагање (*joint venture*) са иностраним партнером у изградњу комплетног погона. Након тога, слиједе опције које су везане за самосталну изградњу фабрике воде, па тек онда долази опција куповине постојећег комплекса.

Резултати у потпуности уважавају принцип економске концепције избора редослиједа критеријума, јер првопласирана и другопласирана опција захтијевају најмања почетна улагања.

V. ЗАКЉУЧАК

У раду је разматрана могућност примјене статистичких метода одстојања у вредновању и избору пословних стратегија предузећа. Посматрано је предузеће чији је циљ да диверсификује своје пословање инвестирањем у производњу флаширане воде на простору БиХ.

У раду је најприје описана пословна идеја, односно најважнији разлог за инвестирање у ову дјелатност. Након тога наведене су расположиве пословне стратегије предузећа, при чему је свака од њих вреднована

[46]Приликом израчунавања одстојања Д, критеријуми су увођени описаним редослиједом, па се тако и индекси (1,2,3,4,5) који стоје уз х и р односе на тај редослијед.

нумеричким показатељима. За сваку стратегију наведени су релавантни критеријуми за евалуацију, односно међусобно поређење. За потребе избора најбоље стратегије, критерији су рангирани према значају, након чега је у анализи коришћен метод квадратног И-одстојања.

Примјеном наведене методологије формирана је редослиједна класификација пословних стратегија, међу којима је заједничко улагање са иностраним партнером у изградњу пунионице најприхватљивија за предузеће које жели да инвестира. Остале стратегије су имале ниже вриједности И-одстојања, тако да су и мање прихватљиве за посматрано предузеће.

VI. ЛИТЕРАТУРА

[1] Ивановић, Б.: „Примена И-корелације у методологији И-одстојања и нов начин одређивања редоследа индикатора према степену значајности“; Статистичка ревија број 3-4., Београд 1982.

[2] Ивановић, Б.,: *Теорија класификације*; Институт за економику индустрије, Београд, 1977.

[3] Јеремић, М. В., *Статистички модел ефикасности заснован на Ивановићевом одстојањ,* ФОН, Београд, 2012. (непубликована докторска дисертација)

[4] Јеремић, В., Јовановић-Миленковић, М., Радојичић, З., Мартић, М., “Excellence with Leadership: the crown indicator of SCImago Institutions Rankings Iber report”, El profesional de la información, September-October, v. 22, n. 5, pp. 474-480.

[5] Стевић, С., Веледар, Е.: „Примјена статистичких метода у редукцији листе индикатора економског развитка”, *Економски гласник, број 4*, Сарајево 1988.

[6] Стевић, С., Илић, Д.: Оцјена и избор инвестиционих варијанти примјеном И-одстојања**,** *Статистичка ревија број 1-4, за 1999. годину*, Београд 1999.

[7] Тодоровић, Ј., Ђурисˆин, Д., Јаношевић, С., *Стратегијски менаџмент,* Институт за тржишна истраживања, Београд, 1997

Датум пријема рада: 19.04.2014.
Датум прихватања рада: 01.02.2015.
Прегледни рад
УДК: 330.341.1:005.94
DOI: 10.7251/NOEEN1517042M

ISTRAŽIVANJE PRAVACA RAZVOJA ORGANIZACIONIH I TEHNOLOŠKIH PROMJENA U AKTIVNOSTI PREDUZEĆA

RESEARCH OF THE DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONAL AND TECHNOLOGICAL CHANGES IN ENTERPRISE ACTIVITY

Miller Alexander, Doctor of Economics
Full Professor, Omsk State University by the name of F.M. Dostoevsky
Russia, aem55@yandex.ru

Abstract: *Theoretical bases of the enterprises production activity changes are revealed. Requirements to the directions of changes process development are defined. Two approaches to definition and essence of changes process are proved: from a recurrence regularity position changes and in relation to life cycle of concrete change. The organization of changes process is considered as set of structural elements of the enterprise, individuals, and also ways and norms of their interaction during the developing and realization of changes. The qualifier of innovations, processes and changes is developed. In structure of the qualifier two levels are allocated: basic signs of objects of classification and group of typological concepts on basic signs. It is offered to use typology of organizational and technological changes according to hierarchy of management of them depending on dynamics of functional properties and the principles of a production system, and also quantitative and qualitative characteristics. It is proved that changes managing of becomes the obligatory factor of production involving in the address considerable part of material resources and forming organizational and technological capacity of social and economic system. The perspective directions of development of the changes, connected with the solution of key problems of the enterprises are reasoned.*

Key Words: *changes, production activity, development, qualifier of changes, typology of changes, management, enterprise.*

INTRODUCTION

Identification and research of the enterprise process development changes directions at the, as well as the analysis of the factors influencing its development, is a necessary condition for its effective functioning. Thus the main objective consists in allocating those conditions of the environment of the industrial enterprise which have essential impact on processes of formation of changes. It is expedient to pass the solution of this task in strict logical sequence: assessment of activity of the industrial enterprise; research of its structure and potential; assessment of factors of environment. This sequence allows reasonably and with necessary degree of concreteness to formulate the key directions of changes both in structure and potential, and in its activity. That the directions of development of process of changes promoted development and justification strategy and the enterprise purposes, they have to satisfy to a number of requirements:

- all changes have to be systematized. Systemacity promotes by means of quantitative or qualitative scales to an assessment of degree of discrepancy of that is also that has to be.
- the directions have to provide completeness of identification of the essential restrictions, not allowing to reach more good results of activity of the enterprise. If such restrictions are revealed only partially, it will lower possibilities of formation of effective process of changes. Having eliminated one restrictions and having left others, it is possible to reach only partial improvements in results, or not to reach them at all.
- the directions have to provide a reasonable assessment of the importance of changes. Changes have to be ranged on the importance and the most priority of them are allocated. The assessment of the importance of restrictions has to be given proceeding from that, how significantly they influence a state and results of work of the enterprise.
- requirements have to have prognostic character. It means that requirements to structure, potential and results of the enterprise have to be shown not only proceeding from a today's social and

economic situation, but also its predicted change in the future.

METHODOLOGY

In activity of the industrial enterprises there were basic changes in the ratio factors of economic development. Organizational technology factors come out on top. It is necessary to understand the process of managing relying on continuous search and use of new ways and spheres of realization of the potential as process of changes of activity of the enterprise. Now economists are unanimous in definition of essence of process of changes, considering it as set of stages, stages, actions, actions, the processes connected with origin, preparation and release of new production and the technologies possessing scientific and technical novelty and satisfying new public requirements. At treatment it is possible to use it two approaches: from a position of regularity of recurrence of changes and in relation to life cycle of concrete change (Mensch, 1979). The process of changes generalizing results of scientific and technical activity, most fully reveals stages of its organization which are established according to the main stages of evolution of scientific knowledge in a cycle of works "research – development – production". Consistently being replaced stages provide as origin and justification of idea of a new method of satisfaction of public requirements, and creation, distribution, use in practice of a concrete product, technology, service. Process of changes as the system phenomenon can be divided into three main stages: the first stage — detection of an impulse of changes; the second stage — this understanding of requirement for changes; the third stage — resistance overcoming. The life-cycle concept of changes plays very important role in definition as maximum volume of release, sales volume and profit, and duration of a cycle of life of a concrete innovation. It is possible to tell that transition to a technical production cycle became characteristic feature of process of changes. At first the technical aspect of changes, then – organizational, afterwards – control is realized. Changing something one (production, technology, the equipment, shots), heads try to keep invariable other components of activity of the industrial enterprise in order to avoid risk to lose for some time control. Before beginning planning process, it is necessary to take into account: the enterprise structure is how great and difficult; what experience of management by changes is available in it; whether there are exclusive difficulties or crisis situations which demand fast actions; whether there are conflicts which complicate communication and achievement of the agreement concerning changes (Nesterov, 2011).

In figure 1 processes of planning and management of process of changes are shown. Key types of activity – typical are presented at realization of changes, but for each enterprise it is necessary to find the corresponding approach (Miller, 2011). Continuous interaction between the enterprises, owners of technologies and the research organizations is a kernel of process of changes of any branch, especially machine-building. The end results are expressed in various forms: maximizing arrived; minimization of losses, expenses and expenses; increase of efficiency of use of applied technical means and the equipment; timely introduction of new technologies, products, services; the best use of available labor and financial resources; creations of new technical capabilities, etc.

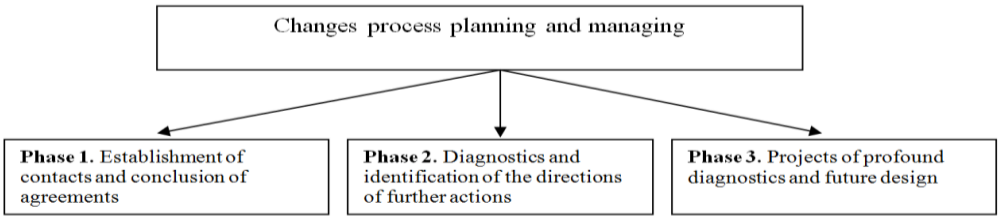


Figure 1: Phases of changes realization Source: Authors' research

As shows the analysis, the industrial enterprises often lack a complex assessment to diagnostics of changes and opportunities of realization of suitable alternatives. Besides, they lack the economic potential that doesn't allow to apply in due time the experience of management confirmed with world practice by changes. Often it leads to that the competitive level, the corresponding personnel and demanded culture of the management, promoting creation, transfer and large-scale distribution of technology.

The organization of changes process is a set of structural elements of the enterprise, individuals, and also ways and norms of their interaction during the developing and realization of changes. Includes the following elements:

a) direct contacts – are carried out between heads of various links without change of formal communications and touch on private issues, without concerning the purposes, limits, standards which are defined at the highest levels of management. The main objective of these contacts consists in the joint solution of problems, smoothing of the conflicts;
b) coordination of links. Coordinators of links are appointed on averages and the lower

management levels in intermediate departments if communications of these departments have regular, steady character and demand continuous exchange of information;

c) problem and target groups which are created if coordination of actions of many links is necessary for introduction of changes. They are formed top-level managements, include the qualified professionals, capable to make decisions on problems in the field of innovations and to risk;

d) teams – a special type of problem and target groups; work at a constant basis under a form of advising meetings. Are formed for coordination of activity of many links as formal organizational units with the approved structure of members and the established regulations of work. At the enterprise the hierarchy of teams is created;

e) the economic groups which are numerous organizational subsystems in which by means of temporary communications carriers of the decision various on hierarchical levels and functional accessory unite. Thus, the connected kinds of activity at implementation of changes are coordinated, and formal ways of communication as a result are overcome.

Coordination by means of economic groups demands the expenses connected with their internal structure and structure, with holding meetings. However decisions can be realized comprehensively, and possible mistakes - in time to open. Attraction of a large number of carriers of the decision is the positive moment, but on time process of implementation of changes is dragged out (Nesterov, 2011). Organizational design of control systems by changes can't be separated from enterprise management system design as a whole. It is connected with that it includes along with the functional divisions which are busying with changes, all linear heads, an administrative board of functional divisions of all levels of hierarchy of the enterprise. At its design it is necessary to use system approach that will allow to approach to the solution of this problem in a complex. In this case the subsystem of the general management, all functional and target subsystems, subsystems of ensuring management and elements making them is projected: functions, organizational structure and technology of its managing, shots, information, technical means of management, methods of the organization of management, administrative decisions. Reasonably to allocate investments into processes of changes, it is necessary to know the main signs and the basic content of all variety of innovations and innovations. Their classification by basic signs and other characteristics will give essential help at decision-making in management of changes, definition of the directions of scientific and technical activity (table 1).

The structure of the qualifier has two levels.

1 . Basic signs of objects of classification.

2 . Group of typological concepts on basic signs.

Table 1: Qualifier of innovations, processes and changes

Groups	Basic signs of objects of classification	Group of typological concepts on basic signs
Innovations	1.1.1 . – the scientific and technical 1.1.2 . – the technological 1.1.3 . – the economic 1.1.4 . – the organizational 1.1.5 . – the administrative	1.2 . Novelty degree 1.2.1 . – the absolute 1.2.2 . – the relative 1.2.3 . – the conditional 1.2.4 . – the private
		1.3 . Potential 1.3.1 . – the radical 1.3.2 . – the combined 1.3.3 . – the modified
Processes of changes	2.1.1 . – main objectives 2.1.2 . – carrying out time 2.1.3 . – cost 2.1.4 . – investments 2.1.5 . – risks	2.2 . Features of the org. of processes of changes 2.2.1 . – the intra firm 2.2.2 . – the interorganizational 2.2.3 . – the design and program 2.2.4 . – the competitive
Organizational and technological changes	3.1.1 . – simple product 3.1.2 . – difficult product 3.1.3 . – modifications of products 3.1.4 . – technological processes 3.1.5 . – services	3.2 . Level of develop. and distribution of changes 3.2.1 . – the state 3.2.2 . – the regional and republican 3.2.3 . – the branch 3.2.4 . – the corporate 3.2.5 . – the firm
		3.3 . Sphere of development and distribution of changes 3.3.1 . – the production 3.3.2 . – the scientific and pedagogical 3.3.3 . - the legal

Basic signs of objects of classification are subdivided into three groups. The first group included innovations, in the second – processes of changes, in the third – organizational and technological changes. In each group subgroups of basic signs of classification are allocated. In turn, on typological concepts all innovations and changes are subdivided on scientific and technical, technological, economic, organizational and administrative.

Basic signs of classification of organizational and technological changes are supplemented with typological concepts about their fundamental essence, distinctive property (the simple product, a difficult product, product modification, technological progress, service). Each of changes can be developed in the course of scientific and technical activity on state, branch, firm and other levels of hierarchy of a social production and the relations. Therefore, the variety of changes is accompanied by different types and forms of their development and distribution.

In foreign and domestic literature a large number of types of organizational and technological changes and various bases of their classification creating the whole system depending on solved tasks (Nesterov, 2011) is allocated, especially considering complexity of management of. On this basis it is offered to use typology of organizational and technological changes according to hierarchy of management of them, i.e. depending on dynamics of functional properties and the principles of a production system, and also quantitative and qualitative characteristics.

Organizational and technological changes of the quantitative plan from a zero order to the third order include: changes about the positions of a goal keeping and updating existing functions of business system as a whole or its separate elements; the target adaptation to quantitative requirements at preservation of function of business system as a whole or its separate elements; the organizational changes concerning personnel potential, for the purpose of providing the best organization of business system or its elements; mutual adaptations of elements of a production system. These changes in itself don't change quality of separate elements of business system, and in the complex conduct to increase of its efficiency as a whole.

Organizational and technological changes of the fourth order and above in essence are qualitative, they are characterized: partial functional changes within a production system or its separate elements, arising when form new "options" with new useful properties or the updated parameters; dynamics of all or the majority of initial properties of considered system at which the basic structural concept remains; qualitative recursors of functional properties of a production system or its elements when its initial concept changes, at preservation of the functional principle; cardinal changes in functional properties of a production system or its elements which change its basic functional principle.

The order of organizational and technological changes is not only an indicator of character and intensity of changes of the most production system, and also acts and as a measure of complexity of management as process of changes.

Options of the organization of processes of changes and the direction of scientific and technical activity are influenced by a large number of factors.

Distinctive characteristics (with strong positive correlation). This factor defines degree of advantage of use of an alternative method for the internal and external user. The assessment of competing alternatives assumes the accounting of such parameters, as the price, the useful productivity and reliability.

Suitability of an alternative method from the point of view of enterprise characteristics (with strong positive correlation). Existence of resources of the enterprise – financial, technical and marketing know-how, possibilities of development, and also qualification of the administrative personnel is compared to those resources which are required for successful realization of this alternative method.

The scale and possible needs for application (with positive correlation). The scale and possible expansion of scope of application also should be taken into account.

Advantages to users (with positive correlation). This factor characterizes extent of achievement by the consumer of his purposes. It can consider reduction of price, increase in a share of the market and need of observance of laws (environment).

Novelty for the enterprise (with weak negative correlation). If alternative methods of production, sales channels, etc. are less preferable in comparison with existing and also if it is fair concerning offered production, chances of success decrease.

Competitiveness in the market (with weak negative correlation). This factor is important for introduction of new production. With a competition aggravation (number of competitors, their aggression) chances of success decrease.

Specialization (with weak positive correlation). If the alternative method is based on ideas of consumers and bears the standard decision for rather their large number, chances of success grow.

In spite of the fact that changes can belong to any sphere of activity of the enterprise, it is necessary to concentrate attention generally on organizational and technological changes at realization of technological innovations as it is

important to managers to understand their features and to consider at adoption of administrative decisions. Therefore, ideas of changes and models of management of them – useful instruments of decision-making.

Management of changes in production demands ability of management of the enterprise to identify production requirements, technological and financial capabilities. It allows to choose adequate technologies, to adapt or develop them taking into account specifics of each enterprise and to promote their large-scale introduction.

Management of changes becomes the obligatory factor of production involving in the address considerable part of material resources and forming organizational and technological capacity of social and economic system.

Organizational and technological capacity of social and economic system is an ability of the enterprise to positive critically perception of new information, to an increment of the general and professional knowledge, promotion of new competitive ideas, finding of solutions of the non-standard tasks, new methods of the solution of traditional tasks, to use of knowledge for anticipation, a practical materialization of innovations. The integrated assessment of technical and technological capacity of the enterprise is defined by the relation of heads to changes and their abilities to work in the changed conditions; condition of management processes and information support of changes; level of vocational and economic training of the personnel; condition of technical and technological base of the enterprise; level of scientific and technical policy.

Changes at the enterprise (figure 2) promote formation of scientific and technical policy. For implementation of each policy estimates therefore strategy and plans are formed are carried out.

The first group of scientific and technical characteristics includes intellectual development and speed of mastering knowledge; professional competence, requirement not to lag behind life; creative, initiative approach to work, an ingenuity and a versatility; ability to development of programs of improvement of quality of production, growth of productivity, decrease in expenses; aspiration to rationalization of process of work, but knowledge of a measure; ability to self-education and self-development.

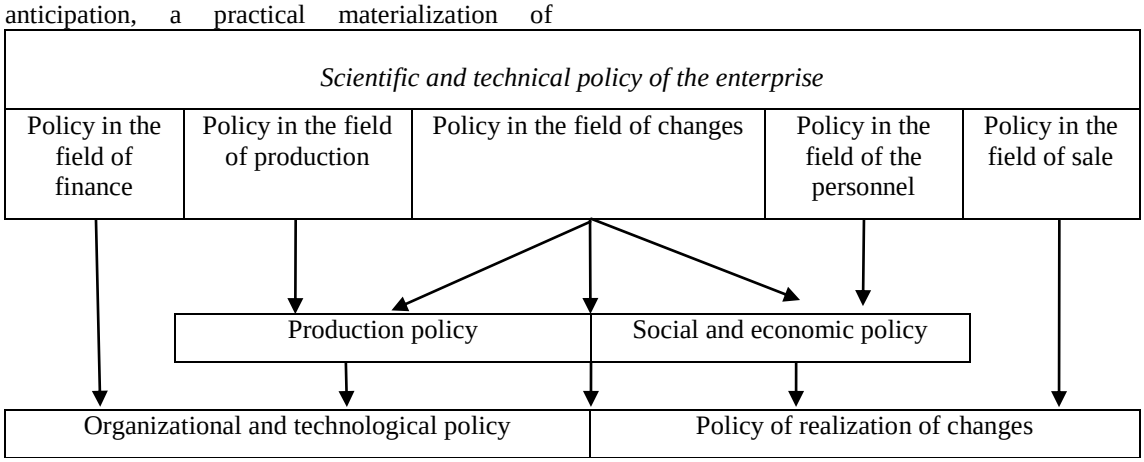


Figure 2: Scientific and technical policy of the industrial enterprise
Source: Authors' research

The second group includes independence and internal nature of motives to work, an initiative, work without urging on, high call of duty; work contrary to obstacles; desire in practice to check the abilities in solution of problems; critical mentality and high degree of inquisitiveness; vigor and efficiency of work; belief that for well performed work there will be also a good payment; the aspiration to perform work is better, than from it expect (sense of superiority in work).

The third group treat orientation to the high quality standards of work; creative relation to work; confidence and sequence at realization of innovations; readiness for unexpected decisions and new installations; flexibility and susceptibility to all changes on production.

Fourth group: knowledge weak and strengths; aspiration constantly to accumulate experience; existence of healthy ambitions and aspiration to professional growth; aspiration to exchange ideas and experience.

Task of each enterprise is improvement of the activity in the directions connected with increase of competition of production and the enterprise as a whole. At introduction of changes it is necessary to consider a susceptibility to them. The susceptibility to changes is an ability of workers or the enterprise to perceive these changes. The susceptibility is defined by time of introduction of concrete change or total number of the changes accepted to development by this worker or this enterprise to a certain timepoint. Than earlier the

decision on introduction will be reached, or the it will be more accepted changes to this timepoint, the susceptibility of the worker or the enterprise to changes (figure 3) is higher.

The general model of a susceptibility of the enterprise to changes can be presented in the form of personal and psychological characteristics of the personnel of the enterprise; characteristics of organizational structure (structural variables); characteristics of an external environment and interorganizational communications (contextual variables); stimulation of realization of changes on objects.

Personal and psychological characteristics of workers are considered from a point of view of heads and the other personnel respectively:

- installation to changes; gender and age characteristics; professionalism; "cosmopolitism"; place in hierarchy; ideology (conservatives, liberals, etc.); interest in office growth; tendency to risk.
- information contacts; awareness; motivation to changes; educational level.

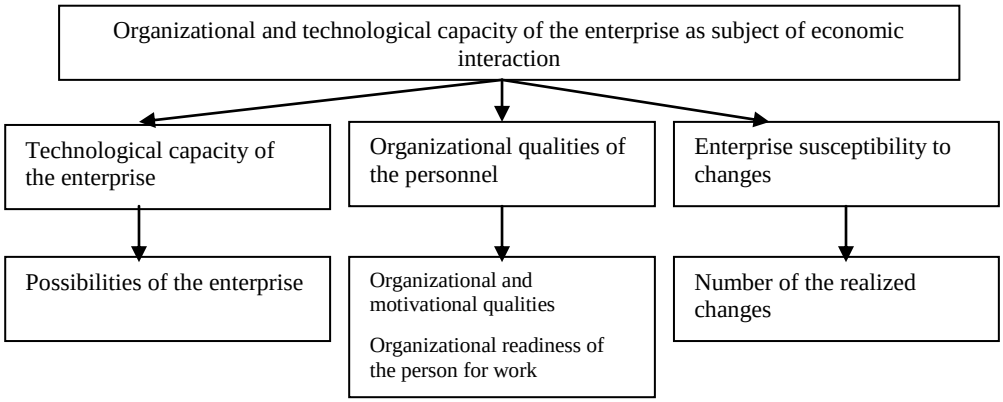


Figure 3: Approaches to determination of organizational and technological capacity of the enterprise
Source: Authors' research

The characteristic of organizational structure includes the following variables: size of resources; existence of reserve resources; existence of separate division for creation and introduction of changes; experience in use of changes; organizational structure: complexity; centralization; work regulation; development of communication channels; interorganizational integration; organizational climate.

The characteristic of an external environment includes the following variables:

- stability and uncertainty of an external environment; changes in demand for production; interorganizational cooperation; competition level; regional characteristics; situation among competitors.

In our opinion, it is necessary to allocate in model of a susceptibility of the enterprise to changes function of stimulation of realization of change:

- creation of favorable climate, at the expense of the correct (rational) organization of work;
- development of the adequate mechanism of compensation of workers: increase in compensation to an optimum level, modification of compensation system;
- interest of workers of the personnel in realization of changes;
- their participation in the course of approbation, adaptations, tests and productions.

As for the enterprise, changes, the administrative decision won't be realized with the efficiency put in them and effects if the personnel doesn't aspire to it.

In this regard it is offered to enter coefficient of changes into compensation system. This coefficient is recommended to be used for the employees of the enterprise who are directly taking part in changes. The coefficient of changes is established to workers by developed position in the enterprise, and conditions, according to life cycle of changes.

It calculates taking into account the carried-out analysis of efficiency of the changes, in direct ratio got profit that is an indispensable condition. The share of profit on realization of changes in financial result of the enterprise is considered when planning coefficient of changes. If the profit separately on divisions of the enterprise isn't estimated, it is necessary to be guided by market condition, demand and the developed price level. This coefficient will increase interest of workers in realization of changes in enterprise activity.

On the basis of studying of processes of introduction of changes the general model of process of changes is offered. The general process of introduction of changes consists of three interconnected subprocesses proceeding at the same time: solutions, distributions of changes in the enterprise and the adaptation of changes.

The main actions connected with a solution: definition of the direction of changes (in production, and also in development of process); definition is more whole than it; development of methods of achievement of the objectives; definition of a scope of changes and its realization in practice.

Each action is carried out as the certain cyclic process which is taking place four phases:

- creative phase (identification and problem description). Possible approach – to study a problem under a new corner;
- selection phase (the choice of that problem which allows active development and can have the perspective decision). Development of preliminary model and criteria has to follow it for expected results.

Possible approach – to solve, what ideas need detailed development. Control actions can include definition of selection criteria of the put-forward ideas, establishment of priorities, collection of information about possible decisions, an assessment of alternatives and a choice of options for further studying;

- design phase (the chosen strategy of the solution of problems are developed until possible realistic application of an innovation will be found).

Possible approach – to formulate the offered options in the form of the specific actions allowing practical implementation of changes and including development of decisions, search of approach to their realization, a work method, to carrying out tests, definition of norms on performance of operations and development of technical characteristics of the final product;

- introduction phase - offers are carried out in life. Plans are realized, new experience is gained. Supervision and assessment is initial stages to start the following cycle.

Possible approach – to carry out an inspection of decisions. Specific actions can include implementation of plans, drawing up reports on their execution, introduction of a new method of work, training of users, providing with resources.

Distribution of changes in the enterprise is a process of acquaintance with it all divisions and services. This process – necessary part of introduction of changes. The main aspects of this process – information, interaction, motivation and enthusiasm of the involved personnel. On an initial phase of management of changes the number of its participants is insignificant, but in process of its development it gradually grows. It confirms the special significance attached to communications in the enterprise as on them depends, change will be accepted or not.

The adaptation of changes is necessary in order that there were possible a solution of problems and distribution of changes. Besides, it is quite possible that no developed decision can be introduced without adaptation to it enterprise. Quantitative and high-quality changes in activity of the enterprise affect its personnel, resources, processes and structure.

The presented process characterizes three internally connected subprocesses which by the interdependence and interaction determine a course of introduction of changes. Besides characteristics of the enterprise there are also other random factors, such as nature of changes (novelty degree, a type of an innovation) and the environment characteristics, capable to affect a course of management of changes.

CONCLUSIONS

Thus, the general conditions of successful management of changes are reduced to the following:

Different processes (a solution, distribution of changes in the enterprise, the adaptation of changes) have to be joint among themselves and consider random factors. For example, submission of information on the purposes of changes motivates the personnel to active support of its introduction. Change has to correspond to style of work of the enterprise and if it not so, it is necessary to make changes to its activity.

Freedom of implementation of changes has to be caused by specifics of activity of the enterprise.

Changes should be considered as process of training of all enterprise. However not always the good beginning conducts to good end. Therefore it is important to mean the next moments: reservation of resources (time, money and human); planning of changes; ensuring access to information – a preliminary condition of involvement of the personnel; decision-making coordinating at the level of the highest management.

Process of changes is understood as consecutive change of states, close connection of naturally following stages of development, in total actions carried out for achievement of result. Elements of structure are carriers of these functions. Efficiency of statement of the purpose and interaction of elements of structure directly depends on the management mechanism. The mechanism of management of changes is a set of procedures of interaction of elements of the system stimulating performance of work and purposeful development, changes regulating process. Process of changes at different stages is characterized by different problems of management of. At a conceptual stage is a creation of climate with participation of the workers, favorable for organizational and technological changes. At a development stage from managers creation of the mechanism which

will allow to provide normal development of changes and training of workers in new requirements is required. At last, at a stage of introduction more traditional approach to management is necessary: planning, execution, control.

Creation of the main theoretical approaches of management by changes means that all aspirations of the industrial enterprise, analytical methods and methods of management have to be directed on achievement of one common goal: to help the enterprise to maximize the profit in the course of corporate development. Efficiency of activity of the enterprise depends on many factors – technical, personnel and organizational and technological. Organizational technology factors consist in creation of the conditions providing impact of economic, financial and credit, planned and organizational levers on the fullest use of potential of change of the enterprise.

First, a current trend of the control system formation connected with impact on changes – is strategic management of changes. Secondly, for the enterprise at a choice of a control system two factors are defining: imperatives of environment and level of claims, installations of managing directors. Therefore for development of an effective control system it is expedient to differentiate and conditionally to allocate the group of productions differing on a level of development and degree of competitiveness of production. Thirdly, because the enterprises of machine-building branch function in several types, activities, and spheres in the enterprise, for management of changes it is necessary to choose the priority direction, from the point of view of the appeal competitive to a position, a synergy, a susceptibility to changes. Fourthly, the system of actions (control, long-term planning or strategic management) and system of actions is developed for management of changes (ranging of tasks or a control system in the conditions of strategic surprises) proceeding from instability of the chosen direction. If the organization comes to new activity, the combination of administrative systems is influenced by integration processes, and also technical specifics of branch.

Therefore, the perspective directions of development of changes of machine-building enterprises include:

- expansion of certified, qualitative, new production;
- increase in the range of competitive highly liquid export production;
- formation of integration processes with the research organizations and owners of technologies;
- change of organizational structure by means of association of technological repartitions in the enterprise.
- formation and activation of business process of organizational and technological changes and mechanism of management of them.

Thus, the perspective directions of development of changes are connected with the solution of key problems of the enterprise. Becomes obvious that increase of efficiency of activity of industrial production is defined both technical and economic, and organizational technology factors.

REFERENCES

[1] Mensch G. (1979) Stalemate in technology. Cambridge (Mass).

[2] Nesterov D. (2011) Technical and technological approach to regulation and an assessment of organizational and technological changes at the enterprise. Omsk.

[3] Miller A. (2011) Procedure of an assessment of productivity of organizational and technological changes at the enterprise, the Manager, No. 5-6, 52-55.

Датум пријема рада: 17.04.2014.
Датум прихватања рада: 26.02.2015.
Прегледни рад
УДК: 336.6:658.114.8
DOI: 10.7251/NOESR1517050T

ИЗОЛАЦИЈА ЕФЕКАТА ПРОМЕНЕ ВРЕДНОСТИ НОВЦА У РАЧУНОВОДСТВЕНО-ФИНАНСИСКЕ ПОДАТКЕ ПРЕДУЗЕЋА

ISOLATION OF THE EFFECTS FROM THE CHANGE OF THE VALUE OF MONEY IN ACCOUNTING-FINANCIAL DATA OF THE COMPANY

Проф. др. Серафим Томовски
Државни универзитет у Тетову

Доц. др. Африм Алили
Државни универзитет у Тетову

Асс. Цутка Јованоска
Државни универзитет у Тетову

Абстракт: *Преко неуобичајеног наслова реферата који ће бити презентован на реномираном интернационалном научном скупу ЕКОНБИЗ 2014 – Економија и бизнис, аутори су се определили за разраду једног савременог и актуелног рачуноводствено-финансијског и ревизорског градива, које је сукцесивно, хронолошки и систематски инкорпорисано у потреби за изолацију ефеката промене вредности новчаног мерила у рачуноводствено-финансијске показатеље и индикаторе пословања привредних и непривредних правно-економских ентитета. Промена вредности новца у контексту савремених монетарно-финансијских кретања претставља основну детерминанту и мисла водиља на чијој се основи темељи целокупно градиво обрађено у оквирима овог прилога. При томе, најпре ћемо дати кратак осврт на генезу и појаву новчаног мерила у условима такозване "златне важности/вредности", затим, на појаву такозваних "сурогата новца", односно садашњих и веома актуелних књижних пара. Разуме се да рачуноводствено-финансијски третман ефекта промене вредности новца данас већ има и бележи дуги историјски развој. Бројне су и реперкусије које се јављају, посебно због инфлацијских трендова. Нема данас националне економије или валутарне области које су постале имуне на утицај инфлацијских кретања, посебно кад инфлацијска стопа прелази нормалу од 4 – 5 % на годишњем нивоу и обухвата велике размере у свим порама друштвено-политичког, економског и привредног развоја у оквирима сваке државе. Не улазећи у широки дијапазон појмовних разграничења (инфлација, дефлација, девалвација, ревалвација, девизни курс, депрецијација, апрецијација – новчане јединице), у оквирима нашег прилога биће обрађено градиво у вези појаве феномена инфлације, узрока и врста инфлација, последице инфлацијских трендова, а посебно: место, улога и значај метода изолације ефеката промена вредности новца у књиговодствено-финансијске извештаје, показатеља и индикатора у рачуноводствени сектор предузећа. Методолошки приступ у разради ове комплексне материје одвијаће се преко књиговодственог инструментаријума: а) повремених ревалоризација; б) перманентних ревалоризација; в) корекције вредносних показатеља приложивањем одговарајућих индекса цена, итд. Приложивањем нотираних метода за ревалоризацију врши се усаглашавање књиговодствених вредности са реалним тржишним ценама средстава са којима располаже предузеће, извори средстава и обавезе према трећим лицима, прихода, расхода, као и остварених позитивних или негативних финансијких резултата целокупног пословања предузећа за одређени обрачунски период.*

Кључне ријечи: *промена вредности новца, инфлацијски трендови, ревалоризација, повремене ревалоризације, перманентне ревалоризације, индекси цена*

Abstract: *Through the unusual title of the paper for the renowned international Scientific Conference EKONBIZ 2014 - Economics and Business, the authors opted for a modern processing of a current and modern, accounting- financial and auditing matter, which in turn, chronologically and systematically is incorporated into the need for isolation of the effects of changes of the value of monetary measure in accounting-financial indicators of the performance of commercial and noncommercial legal-economic entities. Changing of the*

value of money in the context of modern monetary and financial developments is an essential determinant and guiding thought upon which the whole matter lies - processed in this article.
First of all, it will be given a brief overview of the genesis and the emergence of monetary measure, in terms of so-called "golden validity", then, the emergence of so-called "money surrogates", respectively the current and very actual banknotes. Surely, the accounting-financial treatment of the effects of change of the value of money today already has and has marked a long historical development. There are many repercussions that arise, especially because of inflationary trends. There is no national economy today or currency area that has become immune to the effects of inflation movements, especially when the inflation rate exceeds the normal range of 4-5% per year and occupies a large scale in all spheres of socio-political and economic development within each country.
Without prejudice to the wide range of notional distinctions (inflation, deflation, devaluation, revaluation, exchange rate, depreciation, appreciation - monetary units), within our paper will be processed a matter related to the emergence of the phenomenon of inflation, causes and types of inflation, effects of inflation trends , and in particular : the place, the role and the importance of methods of isolation of the effects from the change of the value of money in accounting-financial reports, indicators in the accounting sector of the enterprise .The methodological approach in the elaboration of this complex matter will proceed through the accounting instruments: a) occasional revaluation b) permanent revaluation c) correction of value indicators with appropriate price index attached, etc. By attaching the noted methods for revaluation, accounting values with actual market prices of assets are harmonized, held by the company, the sources of assets and liabilities towards third parties, income, expenditure, and the positive, or negative financial result of the overall operations of the company for the given accounting period.

Keywords: *change of the value of money, inflation trends, revaluation, temporary revaluation, permanent revaluation, price indexes.*

I. УВОД

На почетку нашег прилога сматрамо упутним истаћи општо-познату чињеницу да се *проблем промене вредности новца* временски отвара са појавом такозваних *'сурогата новца'* и да те промене попримају много већи значај, услед чега је и интересовање за такве промене са све већим опсегом и интензитетом. Уколико је интензитет промена наглашенији, утолико је гласније указивање на корене, дејства, учинке и последице, утолико су продубљеније обраде, анализе и истицања бројних аспеката промене *вредности новца*. Врло аргументовано се наводи да су *инфлацијске тенденције* пре и после протекла два светска рата, нарочито у другој половини XX-ог века, *постале феномен који заслужује озбиљна разматрања*. Ово у толико више, што у прошлом веку, у неким европским земљама инфлацијски трендови су захватили размере које до дана данашњег нису превазиђене. При том, када се говори о променама вредности новца, може се слободно и начелно претпостављати и *дефлацијско кретање.* Остаје, међутим, чињеница да су данас само *инфлацијски трендови* имплицитно мерило промена вредности новца. Према томе, промене вредности новца као појавни феномен у контексту монетарно-финансијских кретања, и данас, у савременим условима пословања правно-економских ентитета, може у потпуности да се идентификују као '*инфлацијска кретања'* која су била и остају предмет општих аналитичких посматрања.

Међутим, врло значајније реперкусије инфлациони трендови имплицирају и на подручју обраде и презентовања рачуноводствено-финансијских података изворно добијених од *књиговодствено-инструменталног система евиденције.* Притом, треба имати у виду да књиговодствени третман промене вредности '*новчаног мерила' од његове појаве до данас, већ има своју дугу историју.* Студирајући литературу из ове области, лако се може уочити да студије и написи посвећени промени вредности новчаних средстава, бивају утолико чешћи и евидентнији, уколико су инфлацијски трендови запаженији. Према томе, *величина инфлационе стопе* се јавља као *детерминанта:*

а) за алармирање у односу на реперкусије инфлационих кретања средстава, извора средстава и оствареног финансијског резултата од целокупног пословања предузећа; и

б) за решења која се срећу, како у теорији, тако и у практичној обради рачуно-финансијских података, изворно добијених од *књиговодства као инструменталног система евиденције.*

У том контексту, сматрамо упутним потенцирати да и светска привреда у другој половини минулог века, и данас, носи специфична обележја која дају изразити печат целокупном привредном и непривредном развоју, какав не можемо запазити у дугом временском периоду пре тога. Убеђени смо, исто тако, да ће у предстојећој економској и рачуноводствено-финансијској литератури и савременој пракси, деценије које следе бити означене као посебна етапа у развоју појединих националних економија и светске економије у целини. Сигурно је, захваљујући невероватним техничко-технолошким развојем, да се већ данас могу уочити карактеристични трендови ове етапе, који раније нису могли ни да се замисле. То у суштини значи да, имајући у

виду само последице које повлаче инфлационе тенденције, сматрамо да ће већ оне саме, у групи карактеристичних обележја привредног развоја овог новијег периода, заслуживати посебно место, улогу и значај. Опште је позната чињеница да су заиста бројне реперкусије на подручју економских, привредних и рачуноводствено-финансијских трансакција управо због појаве, утицаја и интензитета инфлацијских трендова, *нарочито на реалност номиналних износа који су инкорпорисани у оквиру периодичних књиговодствено-финансијских извештаја – биланс стања, биланс успеха, биланс новчаних токова, консолидовани биланс, итд.* Нема данас националне економије или валутарне области које су постале имуне на утицај инфлацијских кретања, посебно кад *инфлацијска стопа* прелази нормалу од 4-5% на годишњем нивоу, и обухвата велике размере у свим порама друштвено-политичког, економског и привредног развоја у оквирима сваке државе. Сматрамо упутним нотирати и чињеницу да се уопште не очекује промена односа и разлога који условљавају инфлациона кретања, што нормално упућује на потребу и неопходност *прилагођавања књиговодствених података насталим променама вредности новчаног мерила,* односно економским реперкусијама које са собом носи промена вредности *јединице новца,* независно од промене такозваног *девизног или интервалутарног курса новчане јединице у појединим националним економијама, и шире, у светским размерима.* При разматрању ове проблематике, треба имати у виду и чињеницу *да адаптација инфлационим трендовима помоћу изолације ефеката промене вредности новца* у књиговодствене податаке о средствима, изворима средстава, као и оствареног финансијског резултата од целокупног пословања предузећа, *није мотивисана само проблемима финансијско-рачуноводственог и књиговодственог карактера, већ и шире, на макро-економском нивоу сваке националне економије. (С.Томовски, 1984, стр. 418).* Међутим, у оквирима нашег прилога, заправо рачуноводствено-финансијски аспекат претставља почетна премиса и основни циљ обраде промене куповне моћи новчане јединице у *књиговодственим показатељима и индикаторима средстава, извора средстава, обавеза према трећим лицима и оствареног финансијског резултата предузећа, посматрано као пословни систем.* Одатле, и наша логика, према којој концентрацију треба усмерити ка уочавањем проблема, идентификовању реперкусија, као и проналажењу адекватних решења, пре свега у домену рачуноводствено-финансијског и књиговодственог третмана утицаја инфлацијских кретања у оквирима једне националне економије. Сасвим је добро познато да једнако значење заслужују и други: а) микро-економски, б) мезо-економски и в) макро-економски аспекти и утицаји инфлацијских трендова, али због мотива који прејудицирају овај наш прилог, као и због ограничености простора, нисмо у могућности да опширније улазимо у разматрање и разраду других, веома значајних аспекта у оквирима овог комплексног градива.

II. ПРОМЕНА ВРЕДНОСТИ НОВЦА У КОНТЕКСТУ САВРЕМЕНИХ МОНЕТАРНО-ФИНАНСИЈСКИХ КРЕТАЊА

У оквирима овог дела нашег прилога сматрамо неопходним да се у кратким цртама осврнемо само на неке значајније домене из области појаве новца са 'златним важењем', затим, на појаву такозваних 'сурогата' односно 'папирног новца', на појаву феномена инфлације као економска, рачуноводствено-финансијска и књиговодтвена категорија, на узроке и врсте инфлација, последице инфлацијских трендова, појаву и карактеристике инфлације на бившем југословенском економском простору, са посебним освртом на ***IV-ти, XV-ти и XXIX-ти Међународни рачуноводствени стандард,*** *непосредно повезани са* ***информацијама*** *које су одраз ефеката промена цена, као финансијски израз промене вредности новчаног мерила. (С. Томовски. 1985. 1/81, str. 86-91).*

1. Вредност и мењање вредности *'сурогата новца'*

Са чисто правно-економског и генетичког аспекта посматрано, када се говори о новцу, треба правити разлику између *вредности новца и његове куповне снаге*. Према класичном економском учењу, *вредност реалног новца (златног или сребреног)* је одређена количином друштвено потребног рада за његову производњу. На пример, *вредност златног новца (једног златника) зависи од количине злата садржаног у њему*. То, у суштини значи да се *вредност овог новца поклапа са његовом материјалном вредношћу*. За разлику од овога, материјална вредност папирног новца је минимална, ако се има у виду да је друштвено потребан рад за његову призводњу врло мали, односно да су трошкови папира и израде банкнота ралативно мали. Жирални новац нема такорећи никакву материјалну вредност. Међутим, ово уопште не значи да овај новац нема ни своју вредност. *Папирни новац* има

куповну снагу која не зависи од његове материјалне вредности. За јединицу *папирног новца*, рецимо, може да се добије одређена количина робе. Ова врста вредности новца претставља *његову функционалну вредност*. Она је изражена *куповном снагом новца, тј. количином робе и услуга која се добија за једну новчану јединицу.* Опште је позната чињеница да код новца треба разликовати *његову унутрашњу и његову међународну вредност*. Унутрашња вредност новца се исказује као куповна снага у односу на робу и услуге на тржишту. У том смислу куповна снага новца је већа ако се за једну новчану јединицу може купити већа количина робе, и обрнуто. Даље, с обзиром на то да се *вредност робе исказује ценама*, мењање куповне снаге новца се мери *општим нивом цена*. Кретање куповне снаге новца је обрнуто пропорционално кретању цена. Наиме, *када се цене робе повећавају, куповна снага новца опада*, а *када су цене ниске, његова куповна снага је висока*. *Међународна вредност новца* се изражава односом у коме се домаћи новац размењује за новчану јединицу страног новца, односно *девизним или интернационалним курсом*. Другим речима, *девизни или интервалутарни курс у суштини показује однос између јединица папирног новца двеју или више земаља*. Постоји узајамна зависност између унутрашње куповне снаге новца и његове међународне вредности. Интервалутарни курс новца је у основи опредељен куповном снагом валута које се упоређују. Када настану промене у тој куповној снази, долази до промене интервалутарног курса. Конкретније, да би дошли до генезе и суштине проблема инфлацијских трендова, треба се потсетити основних-базичних начела и принципа и тога да вредност новца може да се мења у двојаком смислу:

а) *да опада његова куповна моћ*, или

б) *да се повећава његова куповна моћ*.

Опадање вредности новчане јединице је карактеристично за савремена монетарно-финансијска кретања и назива се *депресијација новчане јединице*. Међутим, када вредност новца систематски опада у једној земљи, у односу на унутрашње тржиште, што је уочљиво за савремене услове привредне делатности, каже се да је дошло до *инфлације*, односно до смањивања вредности новца у дотичној земљи. Када се вредност новца смањује у спољно-економским односима, тј. у *интервалутарном курсу*, јавља се *девалвација новчане јединице*. Насупрот томе, *повећање вредности новчане јединице* се ретко јавља у савремена монетарно-финансијска кретања, и назива се *апрецијација новчане јединице* - (такав је, рецимо, раније био случај са немачком марком, швајцарским франком, јапанским јеном и др.). Иначе, апрецијација у унутрашњем промету је уствари *дефлација*, а у међународним плаћањима је *ревалвација новчане јединице*.

Општо је позната чињеница да у другој половини XX-ог века, као и у првој деценији овог века, вредност новца односно његова куповна снага, је претрпела значајне и трајне промене под утицајем многобројних монетарно-финансијских, друштвено-економских и других фактора. Тако, на пример, сам привредни развој једне земље води до промене структуре привреде, промене у односу понуде и потражње, а тиме и до *промене у нивоу цена*. Затим, привредни односи са иностранством исто тако утичу на *промене вредности новчане јединице, како у унутрашња, тако и у међународна плаћања*.

2. Појава '*феномена*' инфлацијских трендова

Обзиром на неоспорни факт да је мото-тема овог реферата: утицај инфлацијских трендова на реалност номиналних вредности у рачуноводствено-финансијском сектору предузећа и у књиговодству као инструменталном систему евиденције, слободно можемо рећи да: *феномен инфлације постоји од појаве новца, од времена када је једна роба (новац-роба) добила монопол за изражавање вредности сваке друге робе, односно од момента када је злато постало новчана роба и општи облик вредности се претворио у новчани облик*. У даљем развоју робно-новчаних односа, монетарно биће злата постепено се одваја од супстанце његове вредности, и уместо њега могу да функционишу *као монете и сурогати новца - предмети скоро без вредности, као што је, на пример, папирни новац*. Постоје више етимолошких тумачења појма инфлације. По једноме, израз потиче од латинског 'inflatio' (надувавање, напумпавање и сл.). Пре више од сто година за појам инфлације је употребљаван израз *'умножавање новца' (Коста Цукић, 1851-1853 године,* цитирано према: *проф. Славко Ћуковић, 1962 год.*). Независно од тога дали је у питању *златно важење*, или се робно-новчани односи одвијају посредством *папирног новца*, *свака количина папирних новчаних средстава* може добро да послужи захтевима привреде, али под условом формирања различитих нивоа цена. Међутим, проблеми се појављују тек тада када се *количина новца* промени, без одговарајуће промене на страни робних фондова, тако да та промена почне да утиче на *општи ниво цена*, што *феномену инфлације даје динамичан карактер*. *(V. Meichsner, '68, str.188-189).* У

свом вишевековном историјском развоју *инфлација је, као динамична појава* која је суштински и непосредно везана за постојање робно-новчаних односа на разним степенима општог привредног развоја, *деловала различитим интензитетом*, стварајући не само чисто финансијске, већ истовремено и економско-политичке проблеме. У том смислу, гледано са историјског аспекта, *инфлација је позната већ више од хиљаду година*. Мењале су се друштвено-економске формације, развијале се производне снаге, јачало образовање, наука и култура, економски и други односи између држава достизали су значајан развојни ниво, али *инфлација није нестајала*. У неким периодима, *као река понорница*, она је ишчезавала, да би се у другима поново појављивала. Њено присуство и последице, у већој или мањој мери, раније или касније, у краћим или дужим периодима, осећали су народи скоро свих бивших и савремених држава у свету. Са *инфлацијом* се и данас, на почетку XXI-ог века, при високом степену развоја науке и технике, суочава велики број националних економија, и то, не само оне које су привредно недовољно развијене, већ и оне које се налазе на врху пирамиде светског привредног развоја. У том контексту вредно је нотирати да је *инфлација, као економско-финансијска и финансијско-књиговодствена категорија,* имајући у виду њену вишевековну прошлост, добила значајно место и улогу у последњем столећу, и то са појавом и функционисањем најсавременијих друштвено-економских система. На *инфлацију и њене последице* нису били имуни ни капиталистички, ни социјалистички системи производње. Она је постојала у времену златног важења, остала неуздрмана и у монетарним системима између два светска рата, а постоји и у савременим монетарним системима који функционишу данас. Већ је било наглашено да *инфлаторне тенденције* претстављају једну од главних карактеристика највећег броја светских економија, нарочито после Другог светског рата. *Феномен инфлације*, као што истиче др. И. Перишин, *"постао је прворазредни, готово општи, светски проблем. Због тога се и каже да је XX век – век инфлације".* То је општи феномен, који је својствен не само за мале и неразвијене економије, већ и за економије богатих и развијених земаља. Подједнако се провлачи, како у капиталистичке, тако и у преостале социјалистичке привреде. Јавља се и у условима рата, као и у условима мирнодопског привредног развоја. О димензијама *инфлационих кретања* у данашњим условима довољно говори констатација, да су у најновије време *инфлационе стопе* у западно-европским развијеним националним економијама значајно веће од одговарајућих стопа средином педесетих година прошлог века. Насупрот томе, стопа привредне експанзије је углавном негативна, а незапосленост значајно висока *(Ivo Perishin, '75, str.91).* При томе, треба нагласити да је значајно обезвређивање новца, односно интензивније манифестовање инфлације започело *употребом неконвертибилног папирног новца.* У савременој економској рачуноводствено-финансијској литератури и пракси, не постоји опште-прихваћено схватање *домена и феномена инфлације*. Према литератури која нам је била доступна сматрамо упутним нотирати да се под инфлацијом углавно подразумевају односи и процеси који се најчешће везују за *пораст цена и опадање куповне снаге новца,* процеси који се разликују по интензитету, трајању, ефектима које изазивају, последицама тих ефеката, опште економским и друштвено-политичким условима у којима се јављају, итд. Повезаност *феномена инфлације* са другим економским категоријама у јединствену целину и истовремени процес *отежава анализу инфлације* конципирањем њене јасне дефиниције, као и избор и прецизирање *анти-инфлационих мера*. У широком дијапазону мишљења у литератури, **неки аутори** *феномен инфлације* поистовећују са целокупним комплексом нестабилности и поремећаја у привреди; **друга група аутора** *феномен инфлације* посматра са становишта њеног дејства на ужи или шири комплекс поремећаја, али не и на укупни поремећај; **трећа група аутора** у *феномену инфлације* види само монетарни израз економске неравнотеже и нестабилности, а третира је као монетарну последицу фундаменталних потреса у привреди једне земље. У литератури се срећу и мишљења да *инфлација* претставља чисто монетарно нарушавање равнотеже у робно-новчаним односима, проузроковано *неодмереним повећавањем новчаног оптицаја. (Encyclopedia Britanica, XIV-то издање, под одредницом 'Inflation' – феномен инфлације се дефинише као 'абнормално нагомилавање количине новца').* Отуда проистиче да *дефинисање феномена инфлације може да буде врло различито*. Скоро сви домаћи и инострани аутори дају своје дефиниције које се међусобно разликују једна од друге. То у суштини говори, да је ***феномен инфлације*** врло и *изузетно комплексна привредна појава* која се манифестује на различите начине и продире у све поре друштвено-економског, привредног и монетарно-финансијског живота

једне земље. Тако да, њену суштину није могуће генерално дефинисати, *а неопходно је, помоћу општо-усвојених метода ревалоризације номиналних износа књиговодственог и рачуноводствено-финансијског инструментаријума, вршити изолацију њених негативних ефеката.*

3.Узроци и врсте монетарно-финансијских инфлацијских трендова

У оквирима овог, трећег поглавља другог дела нашег прилога, покушаћемо, такође у кратким цртама, да се осврнемо на основне узроке и доминантне врсте инфлацијских трендова, посматрани са монетарно-финансијског аспекта. При разматрању ове комплексне проблематике, треба имати у виду да су узроци *инфлационих кретања врло различити.* Тако, у савременој економској и рачуноводствено-финансијској литератури и пракси поједини узроци су различито третирани и различито наглашавани од стране појединих домаћих и страних аутора. Дуго времена се веровало да је *појава инфлације строго повезана са порастом монетарног волумена*. Наиме, сматрало се (а и данас је ово схватање врло распрострањено), *да је промена количине новца у оптицају основни узрок промене цена, па, према томе, и узрок појаве инфлације*. У вези с тим, главно интересовање је било посвећено кредитној политици, политици отвореног тржишта, проблематици платног биланса, итд. јер су они, сматрало се, били почетни подстицаји који су довели до промене *количине новца у оптицају и појаву инфлације*. Откако се под *инфлацијом* подразумева свака појава веће потражње од понуде новца, тј. откако је појам *инфлације* знатно проширен у теорији, значајно је порастао број чинилаца који могу да доведу до порамећаја у корист потражње новца. У том смислу др. Иво Перишин истиче да посебну групу схватања о *узроцима инфлације* чине оне теорије које полазе од различитих фактора на страни понуде, односно на страни трошкова производње.

У том смислу ови погледи представљају известан напредак у објашњењу *феномена инфлације* и фактора који је узроковају. И поред тога што у теорији постоји сагласност да неке мере као што су: **а)** *финансирање наоружања*; **б)** *буџетски дефицит*; **в)***претеране инвестиције;* **г)** *дефицит платног биланса*; итд., представљају ноторне факторе чије су последице *инфлациони трендови*, ипак, сваки аутор наводи који фактори, према њему, доводе до *инфлацијских кретања*. **(A. Hansen сматра да све промене општег нивоа цена потичу углавном од промена укупних издатака-трошкова предузећа, потошача и државе.)* Ово, утолико више што се инфлациони трендови, по правилу, јављају под утицајем веће групе фактора који делују симултано. То у суштини значи да, уколико већи број фактора делују истовремено, утолико *је јачи инфлациони притисак* и утолико *је снажнији интензитет инфлације*.

У зависности од критеријума који се примењују у савременој економској литератури и пракси, сусрећемо више *врста инфлација*. Ти критеријуми су различити, а могу бити: *узроци појаве, интензитет, време трајања, порекло, упорност у деловању, последице и сл.* Тако, на пример, *ако се инфлација категорише према интензитету*, као критеријум се узима *брзина инфлаторног процеса и степен обезвређивања јединице новца*.

Према интензитету разликујемо:

а) *латентне или потенцијалне инфлације*; **б)** *средње инфлације*; **в)** *галопирајуће инфлације - катастрофалне или хиперинфлације*.

а) Латентне или потенцијалне инфлације – по правилу имају дугорочан (секуларан карактер). Карактеришу се благим растом цена од 2-3 годишње, тако да у почетку делују *стимулативно* на привредну активност (већи доходак који се остварује преко виших цена). Међутим, касније се јављају негативне последице будући да доводе до *латентних дефлционих процеса* и до поремећаја у тржишном механизму. Као узроци ових *латентних инфлација* обично се сматрају: хиперпродукција племенитих метала, политика јефтиног новца, експанзија кредита и пораста буџетске потрошње.

б) Средње инфлације – јављају се као пропратна појава напрегнутог привредног развоја при послератној обнови. Одликују се привременошћу и умереним *обезвређивањем новчане јединице,* (5-15%) на годишњем нивоу, што омогућује *успешну примену контролних мера у спречавању инфлационе спирале*.

в) Галопирајуће хиперинфлације или такозване ***катастрофалне инфлације*** – *развијају се прогресивно и могу да се заврше потпуним сломом новчаног система*. Карактеристично је да су у условима овакве инфлације *антиинфлаторне мере ограниченог дејства. Њихови зачеци се најчешће јављају у условима рата, а у послератном периоду оне узимају велики замах и завршавају се увођењем новог новчаног система. *(Др. Милош Вучковић, '65, стр.22).* Код ових инфлација *обезвређивање новца износи и по неколико стотина процената годишње, а цене достижу*

астрономске цифре.

Према дужини трајања инфлационог процеса инфлације могу да се поделе на:

а) *секуларне инфлације;*

б) *једнократне инфлације;*

в) *хроничне инфлације.*

а) ***Секуларне инфлације*** су *латентне*. Карактерише их слаб интензитет, дуготрајност и општост, а захватају већи број националних економија у свету.

б) ***Једнократне инфлације*** – трају релативно краће време и ишчезавају отклањањем узрока који су их изазвали. Иначе, различити су узроци који доводе до појаве ове врсте инфлација: дефицитно финансирање, нагло повећавање плата, економске потешкоће проузроковане елементарним непогодама и сл. У највећем броју случајева *предузима се девалвација као антиинфлаторна мера*.

в) ***Хроничне инфлације*** – насупрот горенаведених врста, ове инфлације су дуготрајније, протежу се на већи низ година и наглашенијег су интензитета. Уколико дуже траје ова врста инфлације, утолико се *наглашеније јавља тенденција прогресивног обезвређивања новца и повећања деловања на* ***инфлационо спиралу***.

Поред поменутих, јављају се и следеће поделе инфлација:

а) *домаћа инфлација* и

б) *страна (светска) инфлација*.

Разуме се, да се најчешће инфлација јавља у домаћој економији, али постоје и случајеви такозване *'увезене' инфлације из иностранства,* услед чега се ова и назива *'страна' инфлација*, за разлику од *'домаће инфлације'* коју условљавају *унутрашњи инфлациони фактори*.

Но, када се инфлација посматра са становишта њене оштрине, тада се обично мисли на *интензитет и јачину обезвређивања јединице новца*, при чему се могу разликовати: *активна и неактивна, слободна и пригушна (контролисана) инфлација.* Подела на *активну и неактивну* инфлацију се базира на *Кејнсовом учењу *(Ј.М.Кејнс, '56, стр.330-331).*

Поред већ поменутих врста инфлација, у литератури се сусрећу и друге поделе. Међутим, због ограничености простора и намене овога рада, нисмо у могућности за детаљнији приказ ове материје, притом имајући у виду да савремена и опште-прихваћена економска мисао у овој области разликује три основна типа инфлације, и то: ***а)*** *инфлација потражње;*

б) *трошковна инфлација;*

в) *структурна инфлација.*

III. ПОСЛЕДИЦЕ ИНФЛАЦИЈСКИХ ТРЕНДОВА ЗА ПРИВРЕДУ ЈЕДНЕ НАЦИОНАЛНЕ ЕКОНОМИЈЕ

У савременој економској литератури и пракси опште је позната и верификована чињеница да *инфлациони трендови изазивају веома озбиљне и негативне привредне и социјалне последице на микро, мезо и на макро плану сваке националне економије*. То је и опште-прихваћено становиште у односу на неповољне ефекте инфлације. Међутим, сусрећу се и таква мишљења да инфлација везује привредни развој, будући да у крајњој линији ангажује факторе производње. Истини за вољу, ако је инфлација блага, тј. ако се цене повећавају умерено и споро, ако су инфлациони процеси краткотрајни, тада се то не сматра као неповољан услов за привредну активност. Међутим, после извесног краћег или дужег времена, када инфлација почиње брже да се развија и да узима широке размере, погоршавају се радни услови, и књиговодствено-финансијске калкулације постају неизвесне. У том смислу најкрупније потешкоће и опасности настају када почне да делује такозвана *'инфлациона спирала'*. Поменута *'инфлациона спирала'* се манифестује у различитим облицима, а јавља се као последица пораста потражње и као резултат нагомилавања трошкова. У сфери производње инфлациони трендови доводе до несигурних калкулација, јер у књиговодствено-финансијском поступку не постоји сигурност рачунања због тога што се не зна по којој цени ће се, за следећи циклус репродукције набављати материјал, полупроизводи, девизе и сл. и како ће се вршити обрачун плата, пореза, социјалних издатака, итд. Ово је због тога што су у времену инфлације сви елементи калкулације у сталном кретању. Резултат ових кретања је да дотадашња калкулација постаје неважна, безвредна, оптерећена високим процентом несигурности, тако да се на крају прибегава и чистој шпекулацији, а '*као последица инфлационих трендова слаби борба и ангажованост за пораст економичности и продуктивности рада'. (Др. Милош Вучковић, цит.дело, стр.29-30).* На плану расподеле, прерасподелом реалног дохотка, инфлациона кретања доводе до најнеповољнијих општих ефеката, изазивајући социјалне проблеме које се манифестују у свим областима привредног и друштвеног живота. *Инфлацијом су погођени сви они који имају уштеде или фиксна новчана*

примања: радници, службеници, пензионери. Штету затим имају повериоци, а корист дужници. Разуме се, да на плану потрошње *инфлациона кретања* делују стимулативно, када се има у виду да *новац губи куповну снагу, а штедња постаје нестимулативна*. То у суштини значи да свако бежи од новца и настоји да се што више задужи. *Неповољне последице инфлације* у односу на спољно-економске односе су вишекратне: страни и домаћи капитал теже да напусте земљу, *курс домаће валуте* слаби и сл. На крају нашег излагања о *многобројним последицама инфлације*, да завршимо са једном констатацијом Др-а Милоша Вучковића, изнетом у његовом већ цитираном делу: *"Цене, новац и приходи у току инфлаторних процеса доживљавају постепену деградацију у односу на своје дотадашње функције, да би се на крају потпуно дегенерисали и били одбачени као непотребна арматура на једној машини која више не функционише." *(Др. Милош Вучковић, цит.дело, стр.31).*

IV. ИЗОЛАЦИЈА ЕФЕКАТА ИНФЛАЦИЈСКИХ ТРЕНДОВА НА РАЧУНОВОДСТВЕНО-ФИНАНСИЈСКЕ ПОДАТКЕ У ПРЕДУЗЕЋУ

На почетку овог дела сматрамо упутним нотирати да поред других проблема са којима се сусрећу рачуноводство и књиговодствени инструментаријум, највећи проблем како за реално приказивање средстава и извора средстава, тако и за реално утврђивање оствареног финансијског резултата, несумњиво представља *промена вредности новчаног мерила*. Данас већ можемо срести и мишљења познатих аутора да рачуноводствени поступак, резултати који се добијају преко рачуноводства, па чак и рачуноводствена професија у целини узето, из године у годину бивају све више десетковани *због промене вредности новца*. **(Др. С. Марковски, 1996 год., стр.326-328).*

Савремена рачуноводствено-финансијска литература и пракса *у инфлаторним условима привредне делатности*, главно предвиђају више такозваних *палијативних решења* у сусрет решавању проблема у вези *промене вредности новца*, у којима су, у номиналним износима приказана: средства, извори средстава и остварени финансијски резултат за одређени обрачунски период пословања предузећа. Та решења су:

1. Корекција књиговодствених вредности средстава, извора средстава и остварених финансијских резултата, помоћу инструментаријума:

а) повремених ревалоризација;

б) перманентних ревалоризација;

в) корекције помоћу званичних индекса цена;

г)свесрдно залагање за стабилнији систем монетарне и емисионе политике у оквирима једне националне економије и шире.

2. Појам, улога и значење рачуноводствено-финансијског управљања у инфлаторним условима привредне делатности, са посебним освртом на МРС 15 и 29, који су у непосредној вези са информацијама које су одраз ефеката промена цена.

Без обзира на песимистичку настројеност све већег броја познатих аутора из области рачуноводства, финансија, ревизије и сл. у вези са негативним утицајем инфлаторних трендова, реално гледано, много адекватније и прихватљивије решење ових проблема представљају горе-споменуте *методе за ревалоризацију и корекцију књиговодствених података помоћу званичних индекса цена, надграђени са актуелним међународним рачуноводственим стандардима намењени за рачуноводствено-финансијско извештавање у инфлаторним условима привредне делатности.*

1/а) Када говоримо о ***повременим ревалоризацијама*** данас су сасвим уобичајени изрази толерантна, неизбежна или 'нормална' инфлација, за коју се сматра да може постићи ниво од 4% до 6% *обезвређивања новчане јединице*. Успут ћемо споменути да су инфлацијске тенденције у задњих неколико година предмет обраде посебно у економској и рачуноводствено-финансијској литератури и пракси. То уствари значи да, када би инфлација износила само 4-6% годишње, већ би за три године настало отступање књиговодствених вредности од пазарних цена за 12-18%, *што није мали проценат*. Ово је посебно значајно јер се у условима даљег интензивног обезвређивања новчане јединице са једне, као и релативно дуги рок амортизације сталних средстава са друге стране, без прекида повећава јаз између књиговодствене-набавне цене и пазарне вредности средстава. Искуство у другим земљама, а такође и наше искуство, више пута је утврдило факт да се са *повременим ревалоризацијама* не прелази јаз овог отступања и да се у целости не може савладати овај сложени проблем. То значи да се проблеми у вези реалног утврђивања суме амортизације, а одатле и репродукције средстава у целини, константно кумулирају.

Напоменућемо да се у вези питања о *перманентној ревалоризацији средстава,* у страној литератури већ срећу бројни написи, од којих неки претстављају значајни допринос у проналажењу адекватних солуција за употребу

принципа за текућу валоризацију средстава. Покушаћемо, у даљем излагању, да накратко изнесемо суштину ***перманентног ревалоризирања средстава***, како и проблема који произлазе из њене практичне примене.

1/б) За разлику од *повремених ревалоризација* са којима се путем процене утврђује обезвређивање новчане јединице за одређени период, па на основи тога се прерачунава прикладни коефицијент за корекцију, ***перманентна ревалоризација*** би се, према њеним пропонентима, спроводила сваке године, и обухватала би сва средства – и стална и обртна. То у суштини значи да *перманентна ревалоризација* претпоставља корекцију сваке позиције у билансу стања на један конзистентан начин. Разуме се, да би се валоризација вршила на основи официјално утврђених кретања цена средстава, а корекција вредности би се, према томе, вршила на основи индекса цена примењене са стране предузећа на целој територији државе. То уствари значи да би се при корекцији вредности биланса стања, поред осталог, повећале потражње нотиране у активи, као и обавезе нотиране у пасиви биланса стања.

Поступак спровођења *перманентне ревалоризације средстава* са употребом индекса цена би се одвијао тако што би се набавна вредност средстава, као и сума амортизације помножили са индексом цена из текућег периода, а добијени резултат би се поделио са општим индексом цена из периода у којима су та средства набављена. На овај начин ће се добити *ревалоризирана вредност средстава*, а такође и *ревалоризирана сума амортизације*. Кад су једном утврђене *корегиране ревалоризиране вредности*, њихово би се свођење у текућим вредностима, почевши од следеће године, вршило само путем множења са коефицијентом индекса цена текуће године у односу на прошлу годину. Када би се апстраховали од проблема у вези увођења овакве замишљене ***перманентне ревалоризације***, тада би се са годишњом корекцијом вредности средстава изашло у сусрет проблему *опадања вредности новчане јединице и могли би да сматрамо да би непролазно опадање куповне моћи новца нашло своје трајно решење.* Иако наизглед једноставан, поступак ***перманентног корегирања вредности***, практично ***текућа ревалоризација***, према мишљењу великог броја аутора, претпоставља скоро несавладљиве проблеме.

Напоменућемо факт да постоји и велики број пропонената *перманентне ревалоризације*, који излагајући своје концепције, не дају јединствене и потпуно идентичне начине за корекцију вредности. Тако на пример, према једним ауторима књиговодствени износи требају бити кориговани са применом ***општих индекса цена***, а према другим, са ***индексима специфичних средстава***. Сигурно је да оба мишљења заслужују пажњу, и поред тога што су сасвим дивергентна. Имено, познато је да се са инфлацијом, промена цена не одражава равномерно код свих средстава јер се цене код неких средстава повећавају, и то са значајно већим интензитетом у поређењу са ценама других средстава. Имајући у виду овај факт, примена неких општих индекса цена не би одразивала реалну адаптацију књиговодствених података. У вези тога, уколико би се примењивали специфични индекси, *корекција књиговодствених 'историјских' вредности* у оквирима целе земље и за целу привреду, не би била извршена на конзистентни начин. Ако би се, на пример, цене грађевинске оперативе на одређени период повећале за 20%, а у истом периоду цене у металургији би се повећале само за 10%, тада би се са специфичним индексима у првој области кореговале све билансне позиције за 20%, док у другој области – само за 10%. Наизглед ово кореговање је сасвим исправно, међутим, уколико се примени на све билансне позиције, тада не би кореспондовале обавезе и потражње, у горе-споменутом примеру, између грађевинске оперативе и металургије. Међутим, ако узмемо у обзир факт да општи индекси цена претстављају један општи просек који је добијен на основи свемогућих отступања цена (при чему ће цене у неким областима, гранама и производима показивати и опадање), онда са општим индексом цена не могу бити реално коригована средства код свих предузећа. Од свега до сада изложеног, лако можемо закључити да и општи и специфични индекси цена не дају нека задовољавајућа решења.

Посебни проблем представља корекција вредности неких средстава која силом логике, као и због њихове специфичности, једноставно не могу бити кориговани. Такав је на пример случај са ***новчаним средствима, чековима, валутама, потражњом, обавезама*** и сл. *Немогуће је, на пример, кореговати вредност валуте уколико није извршена официјална девалвација*. Разуме се да су у вези текуће валоризације средстава*, поред проблема везани за примену општих и специфичних индекса цена и проблема код корекције вредности специфичних средстава*, инволвирана и друга многобројна питања. Међутим, сматрамо да они прелазе оквире тематике овог кратког осврта. Ипак, у вези тога ћемо нагласити да се сасвим логично, савремене тенденције у

рачуноводственој литератури и пракси крећу у правцу опстојне обраде *трошковне проблематике, проблема проузрокованих опадањем вредности националних валута*, али такође и ***начина кореговања набавних – историјских вредности средстава у рачуноводству предузећа помоћу метода за ревалоризацију и такозваних индекса цена.*** У рачуноводственој литератури новијег датума посебна пажња је посвећена проблемима у вези ***перманентне ревалоризације средстава***. Тако на пример, према неким ауторима, када инфлацијска стопа бележи велике размере из године у годину, у контексту адаптације рачуноводствених података, ***перманентна ревалоризација,*** без сумње, претставља најбоља солуција. При томе, *промена вредности новчане јединице се коригује према односу цена између два сукцесивна периода и добијају се податци који у сваком случају имају већи практични значај*. Према другом аутору, варијанта ове врсте *ревалоризације средстава* у последњих десетак година се користи у велики број предузећа, јер је само кориговање засновано на коефицијенте за специфичне групације средстава, при чему су неки од њих чак и искључени од ревалоризације. Међутим, предност ове врсте ревалоризације је системски приступ у корегирању вредности средстава, облигатност ревалоризације за све микро, мезо и макро-економске субјекте и унифицираност ***ревалоризационог поступка*** у целој земљи. Разуме се, да ће оцена резултата овог начина ревалоризације бити објективнија и реалнија после вишегодишњег стеченог искуства. Али то не значи да се и данас не може потврдити њена неоспорна предност у поређењу са повременом ревалоризацијом. Према неким ауторима, ***перманентна ревалоризација*** средстава требало би да се примењује и у периодима које карактеришу ниска инфлацијска кретања, јер предности ове методе у великој мери надмашују напоре и трошкове у вези њене доследне примене.

2. Појам, улога и значење рачуноводствено-финансијског управљања у инфлаторним условима привредне делатности, са посебним освртом на МРС 15 и 29, који су у непосредној вези са информацијама које су одраз ефеката промена цена.

При разради проблематике у вези са рачуноводственим информисањем у инфлацијским условима привредне делатности, потребно је кренути од често пута цитиране премисе у рачуноводствено-финансијској литератури и пракси, према којој: *"...рачуноводствено информисање представља крајњу фазу у остверењу* ***евидентне књиговодтвено-рачуноводствене функције*** *у предузећу, ако се у виду има факт да тај процес подразумева* ***припрему-преузимање-пренос-презентацију рачуноводствено-финансијских информација*** *из делокруга свих компонента које су инкорпорисане у оквирима једне рачуноводствене целине предузећа посматрано као 'пословни систем'..."* У том смислу рачуноводствени информациони систем, као основа у вођењу рачуноводства и пословне политике предузећа, обухвата следеће домене: **а) рачуноводствено планирање; б) књиговодство као инструментални систем евиденције; в) рачуноводствена контрола; г) рачуноводствена анализа; д) рачуноводствено информисање**.

Када се говори о феномену ***рачуноводственог информисања***, најпре треба имати у виду факт да је оно намењено *интерним и екстерним корисницима* и да претставља комплексну материју која се темељи на добијене *индикаторе од рачуноводственог планирања, рачуноводствене контроле, рачуноводствене анализе,* а пре свега од књиговодствених података припремљени на основи принципа књиговодствених начела, књиговодствено методолошког поступка, као и на основи *принципа двојног књиговодства*. Ово, из простог разлога што су рачуноводствена решења у директној, непосредној вези са ***евиденцијом и информатиком***, конкретније са ***финансијском информатиком*** која отсликава стање и промене средстава и извора средстава, приходе и расходе, у оквирима привредних и непривредних правно-економских ентитета, који су задужени да воде рачуноводствену евиденцију са ***формално систематизованом информатиком***, са ригорозним поштовањем система и *принципа двојног књиговодства и са јасним експлицитно и имплицитно дефинисаним циљевима и задатцима*. Коначне ***рачуноводствено-финансијске информације*** инкорпорисане у засебним рачуноводствено-финансијским извештајима, претстављају саставни део периодичних обрачуна и годишњих рачуна који се односе на привредне и непривредне субјекте – правна лица, а њихова основна намена, поред осталог, је да послуже у ***рачуноводственом информисању*** интерних и екстерних корисника при доношењу пословних одлука у оквирима целокупног пословања предузећа. Међутим, када се говори о проблематици у вези *рачуноводственог информисања у инфлацијским условима пословања,* она је веома стручно и детаљно обрађена у оквирима Међународних рачуноводствених стандарда, бројеви: 4, 15 и 29. *Ова материја је предмет разраде у тексту који следи у наредним странама нашег прилога*.

Према нашој оцени, употреба ***Међународних рачуноводствених стандарда, број 15 и 29,*** *у којима су дата оквирна упутства за рачуноводствено-финансијско информисање у инфлацијским условима привредне делатности, скоро у свакој националној економији може наћи адекватну примену на дужи рок и уколико инфлацијска стопа не показује нека значајнија повишења и осцилације*. Уколико инфлацијски трендови показују значајни прогрес у смислу хипер-инфлаторних услова привредне делатности, као што су били догађаји у прошломе веку, што је у основи непожељно, онда наравно да у обзиру требамо имати оквирна упутства садржана у ***Међународном рачуноводственом стандарду број 29***.

Не улазећи у детаљна указивања у вези делокруга употребе ***Међународног рачуноводственог стандарда број 29*** који се треба примењивати у изолацији ефеката промена цена при мерењу које се користи у утврђивању резултата пословања и финансијског стања предузећа, желимо потенцирати факт да је: ***стандард 29*** *у великој мери примењив за предузећа чији је делокруг пословања лоциран на различита места и територијално у оквирима више националних економија које обавезно сачињавају консолидоване рачуноводствено-финансијске извештаје*. При томе, разуме се да у зависности од висине годишње инфлацијске стопе у утврђивању стања средстава и извора средстава, као и њихове процене, употребљавају се прикладне методе, било да се говори о корегованој набавној вредности, трошковима текућих набавки средстава, трошковима за замену одређених средстава као примарну основу за мерење, са употребом различитих врста коефицијената, специфичних индекса цена и др. Даље, *ако се за било који економски, монетарни или немонетарни феномен може рећи да претставља једна врста* ***'хоботнице'****, чији се утицај осећа и реперкуише у скоро свим доменима друштвено-политичког, економског и привредног живота једне земље, то је пре свега* ***'феномен инфлације'****, било да се ради о нормалној-умереној, повећаној, или такозваној неконтролисаној хиперинфлацији*. Другим речима, промена вредности националних валута претставља једну врсту ***динамичне појаве*** *чији је интензитет у великој мери примењив у предузећа чији је делокруг пословања лоциран на различита места и територијално у оквирима више националних економија које обавезно сачињавају консолидоване рачуновоствено-финансијке извештаје*. При томе, разуме се да у зависности од висине годишње инфлацијске стопе у утврђивању стања средстава и извора средстава, као и њихове процене, употребљавају се прикладне методе, било да се говори о корегираној набавној вредности, трошковима текућих набавки средстава, трошковима за замену одређених средстава као примарну основу за мерење, са употребом различитих врста коефицијената, специфичних индекса цена и др.

Међутим, кад се говори о утврђивању тачног финансијског резултата редовног и нередовног пословања у инфлаторним условима привредне делатности, независно од употребе такозваних метода валоризације и ревалоризације средстава и извора средстава, нарочито при утврђивању трошкова који се односе на одређени обрачунски период, треба увек имати у виду *најпре висину инфлацијске стопе, чак и у условима такозване умерене инфлације, а затим строго водити рачуна о неоспорном факту да се у том случају говори о супротстављању номинално једнаких, а фактички-реално различитих вредносних величина инкорпорисани у трошковној структури, са једне, и у суми реализације, са друге стране*. Другим речима, као што је својевремено у својим радовима потенцирао проф. д-р. С. Марковски, *'ради се о такозваном супротстављању номинално више вредних динара са номинално мање вредних динара..'* Одатле произлази и тврдња садржана у оквирима тачке 19 ***Међународног рачуноводственог стандарда број 15*** као текући статус према коме је, поред осталог, потенцирано да: иако ***финансијска информација*** која се добија путем коришћења различитих метода понекад одражава промене цена, због инфлаторних кретања инкорпорисани у главним или у додатним рачуноводствено-финансијским извештајима, бар до сада ***не постоји међународни консензус по овом питању***. Одатле и ***Међународни комитет за рачуноводствене стандарде*** *упућује на неопходна даљња проучавања у вези припреме главних финансијских извештаја, са циљем да се користи унифицирани рачуноводствени систем који ће бити одраз насталих промена цена у засебним обрачунским периодима.* Разуме се, да се при обрачуну сваки пут полази од набавне вредности као базичне основе на коју се врше могућа надграђивања и корекције употребом различитих метода за изолацију ефеката промене вредности новчаног мерила, са циљем да се дође до што реалнијих рачуноводствено-финансијских индикатора и информација, који ће бити одраз реалног стања. Према нашем скромном мишљењу, као и према засебним одредбама ***Међународног рачуноводственог***

стандарда број 29, рачуноводствени информативни систем, као и књиговодствени инструментални систем евиденције, у условима значајног пада вредности новчане јединице у којој се одвија евиденциона функција у предузећу, налазе се у *ситуацију прилагођавања помоћу различитих метода за валоризацију и ревалоризацију, са различитим средствима и индексима цена са којима се врше најразличитије корекције рачуноводствено-финансијских података, са циљем да се утврде макар приближно реалне вредности*. При томе, једна од *основних базичних вредности* од које се креће, претстављају *набавне вредности средстава*, које даље добијају третман ***трошкова – производње – готових прозвода – реализације, као економске и рачуноводствено-финансијске категорије које требају бити сведене у споредљиве такозване 'мерне јединице'.*** Општо је познати факт да у инфлацијским условима привредне делатности, у оквирима консолидованих биланса требају бити садржане такозване кореспондентне цифре, односно кореспондентни индикатори из разних валутарних подручја сведени на новчану јединицу која је официјално средство за плаћање у појединој националној економији сложених предузећа, које имају своје јединице, филијале, претставништва и сл., а која су непосредно везана у пословним односима са другим пословним партнерима у земљама са *различним валутарним областима*. При томе, основно је де у инфлаторним условима привредне делатности постоји супротност интереса у оквирима ***имотно-правних,*** односно ***дужничко-поверитељских односа***. Ово, из простог разлога што су дужници у знатној предности јер сума коју номинално требају да врате, чак и са повећаном каматном стопом, је далеко мања од реалног износа који је својевремено био предмет купопродаје или кредитни договорни однос. Супротно томе, слободно можемо рећи да су поверитељи у инфлацијским условима привредне делатности, у најнезавиднијем положају, ако се у виду има факт ***да извршена наплата својих потражња чак и са повећаном каматном стопом, ни номинално, а ни реално не могу да надоместе изгубљена средства***. У вези горе реченог, не само у пракси, већ и у савременој рачуноводствено-финансијској литератури, срећу се најразличитије теорије за такозване ***'инфлацијске добитке'*** и ***'инфлацијске губитке'***, као антипод ***'латентних резерви'*** и ***'скривених губитака'***.

Посматрано са књиговодствено – рачуноводствено - финансијске тачке гледишта, у досадашњем друштвено-економском и привредном развоју, значајна пажња и простор су посвећени такозваној *изолацији ефеката промене вредности новчане јединице у којој су изражена средства и извори средстава са њиховим збирним прегледом –* ***билансом стања****, приходи и расходи са њиховим збирним прегледом –* ***билансом успеха***. У основи, *употребљаване су најразличитије методе за корекцију споменутих рачуноводствено-финансијских извештаја, почевши од* такозваних метода за валоризацију, ревалоризацију, корекције са различитим врстама индекса цена, итд. Разуме се, *у досадашњем развоју, најчешће су кориштене две основне методе за ревалоризацију средстава и извора средстава, прихода и расхода:* а***) метод повремених ревалоризација***, и ***б) метод перманентних ревалоризација***.

V. ЗАКЉУЧНА РАЗМАТРАЊА

У вези са досада изнетим мишљењима која се сусрећу у савременој рачуноводствено-финансијској литератури и пракси, када је реч о *инфлаторним кретањима* и њихов утицај на књиговодствене вредности средстава, извора средстава у *билансима стања*, прихода, расхода, као и остварених финансијских резултата инкорпорисани у *билансима успеха*, могли би се извући следећи закључци:

- Појава и дејство инфлационих трендова у привреди више националних економија је резултат *симултаног деловања више фактора*, с тим што утицај свих тих фактора није подједнак већ различит, са различитим интензитетом;
- *Инфлациона кретања* и у актуелним условима привређивања због перманентног раста цена и значајног обезвређивања новчане јединице, претстављају крупне проблеме у целокупном привредном и опште-друштвеном животу, проблеме на социјалном плану, *а нарочито проблеме у вези са релевантношћу рачуноводствено-финансијских података, информација и индикатора у оквиру правно-економских ентитета, као и на нивоу читаве националне економије;*
- Са књиговодствено-финансијског аспекта посматрани '*инфлациони трендови'* као израз опадања вредности новчаног мерила, имају посебан утицај на све поре друштвено-економског живота земље. Они су стварали и стварају проблеме у начину и поступцима евидентирања привредних токова и целокупног процеса друштвене репродукције. У том смислу, поред рачуноводства као специјалну методу евиденције и књиговодственог инструментаријума, промена вредности новца - је постављала и поставља бројне проблеме и

отвара непремостиве тешкоће, с обзиром на чињеницу да се рачуноводствено-финансијски рад и књиговодствени инструментаријум заснивају на вредносним подацима.

- Посматрано са рачуноводствено-финансијске тачке гледишта, имајући у виду и књиговодствени инструментаријум, у досадашњем друштвено-економском и привредном развоју значајна пажња и простор су посвећени проблемима у вези такозване *изолације ефеката промене вредности новчане јединице у којој су изражена средства и извори средстава са њиховим збирним прегледом –* ***билансом стања****, приходи и расходи са њиховим збирним прегледом –* ***билансом успеха****.* У основи, *употребљаване су најразличитије методе за корекцију споменутих рачуноводствено-финансијских извештаја, почевши од* такозваних ***метода за валоризацију, ревалоризацију, корекције са различитим врстама индекса цена,*** итд. Разуме се, *у досадашњем развоју, најчешће су кориштене две основне методе за ревалоризацију средстава и извора средстава, прихода и расхода:* ***метод повремених ревалоризација*** и ***метод перманентних ревалоризација***.
- У савременим условима пословања правно-економских ентитета, *одвијање евиденционе функције*, када се говори о проблематици у вези *рачуноводственог информисања у инфлацијским условима привредне делатности, традиционални класични књиговодствени методолошки поступак је надограђен са веома стручним и детаљно обрађеним примењивим градивом у оквирима* ***Међународних рачуноводствених стандарда: 4, 15 и 29.*** Према нашој оцени, употреба ***Међународних рачуноводствених стандарда*** *у којима су дата оквирна упутства за рачуноводствено-финансијско информисање у инфлацијским условима привредне делатности, скоро у свакој националној економији може наћи адекватну примену на дужи рок и уколико инфлацијска стопа не показује нека значајнија повишења и осцилације*. Уколико инфлацијски трендови показују значајни прогрес у смислу хипер-инфлаторних услова привредне делатности, као што су били догађаји у прошломе веку, онда наравно да у обзиру требамо имати оквирна упутства садржана у ***Међународном рачуноводственом стандарду број 29*** који је *у великој мери примењив за предузећа чији је делокруг пословања лоциран на различита места и територијално у оквирима више националних економија које обавезно сачињавају консолидоване рачуноводствено-финансијске извештаје*.

ЛИТЕРАТУРА

[1] Вучковић, М.: "Инфлација", збирка чланака, Информатор, Загреб, '65, стр.22.

[2] Илић, Г.: Накнадна калкулација у условима инфлације, Књиговодство, Београд, 94/1-2, стр. 41- 47.

[3] Марковски, С.: Перманентна ревалоризација – предноси и проблеми, Књиговодство, Београд, 12/71.

[4] Марковски, С.: Промене вредности новца и проблеми рачуноводства, Књиговодство, Београд, 9/70.

[5] Марковски, С.: Ревалоризација на средствата – условеност и проблеми,Современо претпријатие, Скопје, 10/71.

[6] Кејнс, Ј.М.: "Општа теорија запослености, камате и новца", Београд, 56, стр.330-331.

[7] Пековиќ, С.: Консолидирана годишна сметка и консолидирани финансиски извештаји, Економика, Консалтинг Б.С., број 2/2014

[8] Радовановић, Р.: Теорија и пракса одржања предузећа у инфлаторним условима, Књиговодство, Београд, 94/1-2, стр. 35-40.

[9] Ревалоризација на недвижности, постројки и опрема. Консалтинг БС, 2014, с. 135-143.

[10] Томовски, С.: „Изолација на ефектите од промената на вредноста на парите во сметководството на претпријатијата, Култура, Скопје, '84, стр. 418.

[11] Томовски, С.,Лазаревски, Р.: Рачуноводствени и ревизорски стандарди у функцији управљања предузечем, XXII Симпозијум, Рачуноводство и пословне финансије у савременим условима пословања, Партизанске воде, 1991, str.158-168.

[12] Томовски, С.: Промена вредности новца у контексту савремених монетарно-финансијских кретања, Финансије, Привредни преглед, Београд, 1/81, стр. 86-91.

[13] Симићевић, З.: Планирање у условима инфлације, Привредни саветник, Часопис за књиговодство и пословне финансије, Бегоград, 23/88, стр. 32-34.

[14] Стевановић, Н.: Одржање реалне супстанце предузећа у инфлаторној економији, Научна књига, Београд, 1975. (докторска дисертација).

[15] Цукић, К.: "Државна економија I-III део", Београд, цитирано према: Ћуковић, С."Унутрашња стабилност и нестабилност", Економски факултет, Скопље, 1962 год.

[16] Хорнгрен, Ч. Т., Сандем, Г.Л., Филбрик, Д. Р.: Финансиско сметководство, превод од англиски, Магор, Скопје, 2010.

[17] Encyclopedia Britanica, XIV-то издање, под одредницом 'Inflation' – феномен инфлације се дефинише као 'абнормално нагомилавање количине новца', цитирано според Meichsner, V. Osnove nauke o novcu, Univerzitet Skoplje, 58, str.188-189.

[18] Markovski S.: Komparativni prikaz metoda revalorizacije osnovnih sredstev, Zbornik IX –og Simpozija, O sodobnih metodah v racunovodstvu in poslovnih financah, Zveza ekonomistov Slovenije i Zdruzenje racunovodskih delavcev Slovenije, Portoroz, 1977.

[19] Марковски, С.: Problemi tekuce revalorizacije sedstava I njihovih izvora, Bled, 1971.

[20] Meichsner, V.: Osnove nauke o novcu, Univerzitet Skoplje, 58, str.188-189.

[21] Perishin, I.: Monetarno-kreditna politika, Informator, Zagreb, 75, str.91.

Датум пријема рада: 17.04.2014.
Датум прихватања рада: 26.02.2015.
Прегледни рад
УДК: 336.69:658.114.8(497.11)
DOI: 10.7251/NOEEN1517063S

ULOGA HRM FUNKCIJE U LOKALNIM FILIJALAMA MULTINACIONALNIH KOMPANIJA U SRBIJI

THE POSITION OF HRM FUNCTION AT THE LOCAL SUBSIDIARIES OF MULTINATIONAL COMPANIES IN SERBIA

Agneš Slavić, PhD
Faculty of Economics Subotica, University of Novi sad, Subotica, Serbia
slavica@ef.uns.ac.rs

József Poór, Professor of Management
Szent István University, Gödöllő, Hungary
poorjf@t-online.hu

Abstrakt: *Zbog prelaska na tržišnu ekonomiju i pojave stranih direktnih investicija u regionu, multinacionalne kompanije su se pojavile i u Srbiji. Danas multinacionalne kompanije imaju sve veću ulogu u privredi regiona. Globalne kompanije pored kapitala donele su i poslovnu filozofiju i menadžment praksu. Lokalne filijale multinacionalnih kompanija često adaptiraju praksu matične organizacije.*
Efektivna i moderna HR praksa multinacionalnih kompanija ima pozitivan uticaj i na praksu upravljanja ljudskim resursima (HRM) lokalnih kompanija. Cilj ovog rada je da prikaže ulogu i položaj HRM funkcije kod lokalnih filijala multinacionalnih kompanija u Srbiji na bazi CEEIRT istraživanja.

Ključne riječi: *multinacionalne kompanije, HRM Serbia*

Abstract: *Due to the transition to a market economy in Serbia and the arrival of foreign direct investments to this region, multinational companies (MNCs) appeared too. Currently MNCs are playing an increasingly important role in the economy of the region. Global multinational companies besides their capital bring along their business and management philosophy as well. Local subsidiaries often adopt the particular human resource management (HRM) practices of the MNCs, thus the MNCs' effective and modern HRM practices have a beneficial influence on the local companies' HRM practice. The aim of this paper is to present the position of human resource management function (HRM department) at the local subsidiaries of multinational companies in Serbia based on results of the Central and Eastern European International Research Team (CEEIRT) research.*

Keywords: *multinational companies, subsidiaries, HRM department, HRM practice, Serbia*

INTRODUCTION

There is a clear lack of empirical Human Resource Management (HRM) literature in terms of identifying new patterns of multinational company (MNC) involvement in the Central and Eastern European (CEE) region and of the impact of MNC operations on the patterns of the HRM solutions applied by these firms. Kuzlauskaite et al. (2013) emphasize that a comparative study of HRM patterns in the CEE region is relevant and necessary from both national and international perspective. Besides the possibility to diagnose the main trends in the training practice in the CEE region, the experience of more developed CEE countries may be very valuable for countries with less developed training activities, too. Bogićijević-Milikić, Janićijević and Petković (2008) analyzed the position of HRM in Serbia based on interviews with HRM managers and HRM directors in 38 selected Serbian companies. They have found that the role of HRM function is very weak, but a growing number of companies are introducing HRM departments. The majority of these recently established HRM departments have limited functions - mostly performing administrative tasks.

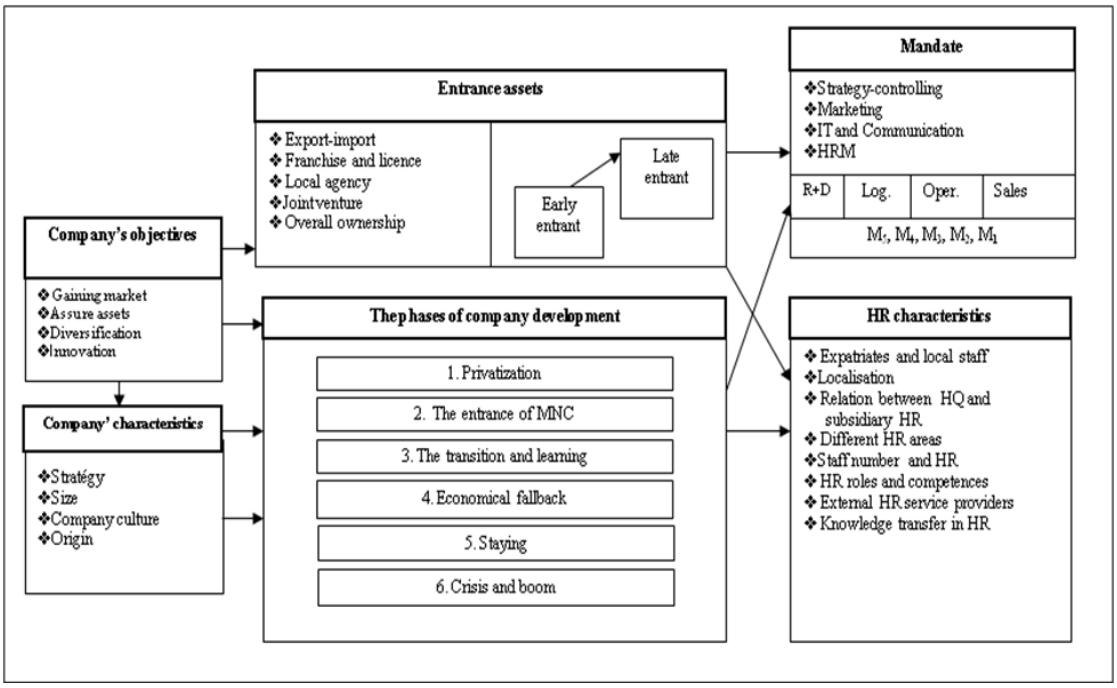
Leković and Šušnjar (2010) claim that the majority of HRM responsibilities (staffing, compensation) are in the line managers' authority, but the main responsibility for these HRM issues is, indeed, in

the hands of top managers. Based on Cranet data Slavic, Susnjar, and Poór (2012) claim that in Serbia about 60% of HR directors have a place on the Board of Directors. But it is presumably not a sign of the high significance of HRM, but the result of a functional organizational structure of the majority of the examined companies. The senior HR managers in Serbia are recruited from internal sources; they are usually HR professionals from the HRM department promoted to this position. In the majority of Serbian companies line managers are primarily responsible for main HR decisions. They make decisions about recruitment and selection, compensation and training and development, as well, alone, even without consultation with the HR managers.

RESEARCH METHODOLOGY

In this ongoing research project we examine the HR functions and practical applications of MNC subsidiaries in seven countries in the Central and Eastern European region. The current research is part of a long-term cooperative research consortium – the Central and Eastern European International Research Team (known hereafter as CEEIRT) – that is composed of researchers from different universities from the CEE region and aimed at examining the changing Human Resource practices and roles in MNC subsidiaries. We seek to understand what trends have emerged in the professional practice of HR and the key roles of HRM in our geographic area in response to the socio-economic changes in the region. In developing the underlying research model we have used international research results and the results of our previous surveys. (Poór, Farkas and Engle, 2012) The model has developed over the past few years and now we take into consideration additional internal factors (company characteristics, phases in company development, mandates, etc.) than at the beginning of the CEEIRT research.

In 2011 we made our analysis based on the following research model:



1. Figure: Research model Source: Authors' own research

We have used standardized questionnaires (translated to the official languages of examined countries) for company interviews and the on-line survey to make statistical analysis and data comparison more valid and reliable. The questionnaire was filled out by the person responsible for HR practice from the MNC subsidiaries (e.g. HR director, HR expert, CEO, etc).

The questionnaire covered the following nine areas:

- The interviewees' data
- The companies' organizational data
- The importance and key indicators of HR function
- The role of headquarter and local HR department
- The HR managers' competences

- The utilization of expatriates (foreign and local)
- The use of external HR service providers
- Knowledge management in HR
- Predicting future trends and critical issues for HR executives

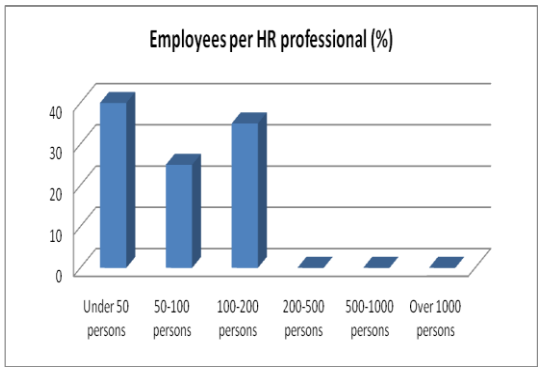
After presenting companies' organizational data, in this paper we will analyze the role and position of the HR department in Serbia in 2011 presenting the obtained data about the number of employees served by a HR professional, labour cost-operation cost ratio, important competitive factors, function of headquarters' HR department and the critical HR areas according the opinion of HR professionals .

A total of 20 foreign owned, legally independent subsidiaries participated in the questionnaire survey. The 20 subsidiaries participating in CEEIRT research in Serbia employ 23 389 persons in 2009. About 60 % of the examined Serbian companies employ 250 persons or less, one quarter had employees between 250 and 1000 employees. The remaining 15% belong to the typical large enterprises with more than 1000 employees. The subsidiaries participating in the survey came to Serbia from 11 different countries. One quarter from Austria, 20% from Germany, 15% from Hungary and 10% from Italy. The remaining 30% came from France, Sweden, USA, Norway, Russia and Croatia. The subsidiaries examined acquired majority control or carried out Greenfield investments in Serbia after 1996. Some 15% of the companies settled here between 1996 and 2000 while the remaining 85% came only after 2000. Most of the foreign owners of the companies participating in the survey obtained majority control in Serbian companies during the privatization combined with acquisition or with the following acquisitions. One quarter of the examined companies are engaged in light industry and another quarter of them in financial institutions and banks. Some 15% of the respondents operate in trade while another 15% produce consumer goods. The remaining companies belong to heavy industry, engineering, services and other fields of operation at 5% levels for these fields.

RESULTS

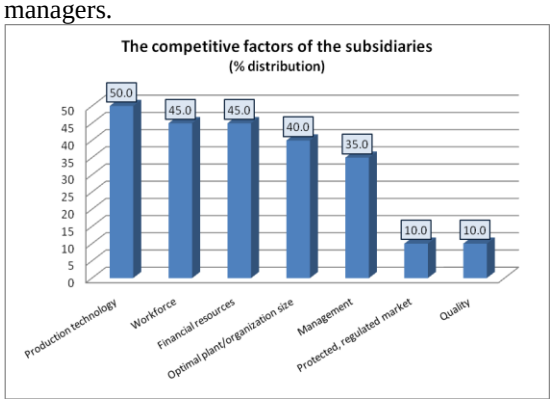
Half of the HR departments of the companies examined employ one to four persons. Some 20% of the respondents employ five to ten persons while 20% of the HR departments examined in the survey have more than 20 employees. Five percent of the firms employed either 11-15 or 15-20 HR staff. All the subsidiaries in the survey have a HR department.

The second figure presents the number of employees each HR staff serves.



Source: Authors' own research
Figure 2: Employees per HR professional (%)

For every HR professional, there are 50 employees on average in nearly 40% of the organizations examined. In 35% of the subsidiaries there are 100-200 persons for one HR professional while in one quarter of them there are between 50 and 100 employees per HR staff person. The labor cost – operating cost ratio is one of the frequently analyzed indicators of the importance of the HR function in the company's life. According to some researchers, the effects of HRM have a stronger and more direct influence on the company's performance if this ratio is higher. About 23.5% of the subsidiaries participating in the survey fell into this category (where the labor cost ratio is higher than 40%). But the vast majority (76.5%) of the companies operated with a relatively low (under 30%) typically with 10-30 labor cost ratio. The third figure presents the competitive factors according to the opinion of MNC subsidiaries' HR managers.



Source: Authors' own research
Figure 3: The importance of the competitive factors of the subsidiaries

Half of the companies chose production technology as the most important competitive factor. Some 45% of the respondents pointed out the importance of the workforce and financial

sources. Optimal organization size and management were chosen by 40% and 35% of the subsidiaries respectively. The 10% of the companies chose the quality and protected markets. (More than one answer could be chosen in this question also.) Many researchers consider the relative size of the training budget (compared to the entire annual labor cost) as an important indicator of modern and effective HR activity. In more than 60% of the companies examined, the relative size of the training budget was under 3% and only about one third of the companies examined spent 7-20% of the annual labor budget on training employees. The employee turnover rate was under 10% in more than half of the subsidiaries participating in the survey with many companies having barely measurable low values. One quarter of the respondents has problems with the turnover because the level of the fluctuation was around 10-30%. 9% of the companies reported higher than 40% values. The average number of days lost annually due to absence was between six and ten days in one third of the companies. Another third of them chose the category 21-30 days. The mean value of absence was under one day and between 10-20 days by 11 per cent of the respondents. The fourth figure shows the typical function of the headquarters' HR department considering the activities of the HR department of the subsidiaries'.

Source: Author's own research

Figure 4: The typical function of the HQ HR (%)

We found several different activity or function sharing practices among the companies examined.

- However, the typical solution, one that was implemented by almost three quarters (73.7%) of the respondents, was that the HR department of the company's headquarters, besides carrying out the auditing function, lays down general guidelines, provides a standard framework for the work of HR departments of the subsidiaries, and requires information and reporting from them.
- In almost two thirds (63,2%) of the companies the typical function of the HR department is providing sources and advise when it is requested.
- In almost the half (42.1%) of the companies it also has auditing function.
- A strong third (36.8%) of the respondents reported that the local HR department has complete freedom.
- In one quarter (26.3%) of the companies the headquarters was responsible for developing the detailed HR model and not only personnel guidelines but also the rules of procedures, processes were developed centrally. The operations of these global HR systems were usually supported by modern IT solutions.
- Almost 10% of the respondents marked the practically absolute centralization.
- 5% of the HR departments of the subsidiaries participating in the survey were involved in strategic issues.
- Decentralized work is characteristic in 31.6% of the subsidiaries.

Table 1 represents the critical HR areas according to the opinion of Serbian HR professionals at the subsidiaries of MNCs.

Rank 1 means critical area, while rank 5 means that it is not a critical area at all.

Table 1: Ranking of critical HRM areas

The ranking of the areas of HRM critical	**The average ranks**
Human resource planning	1.9
Recruitment and selection	2.8
Performance evaluation	3.1
Training and development	3
Talent management	3.2
Compensation and benefits	3
Industrial-labor relations	3.2
Communication with the employees	3.2
HR and IT	2.9
Other	2.9

Source: Author's own research

Human resource planning, staffing and HR and IT were first in the ranking of HR areas considered most critical in the period examined, being a little ahead of the ongoing problem area of compensation and benefits. The subsidiaries participating in the survey also chose performance evaluation, as critical area of their responsibility sets. Talent management, industrial relations and employee communications were chosen as the least critical areas of HR functionality.

DISCUSSION AND CONCLUSIONS

In the Serbian subsidiaries of multinational companies in 2011 HR departments had a moderate role and moderately developed HR practice.

HR departments at general had four employees, while one HR staff served on average about 50 employees. The ratio of labor costs-operating costs was low, about 10-30%. The training budget was low, as well, less than 3% of the annual payroll costs. HR professionals in Serbia considered technology, workforce and financial factors as the most important competitive factors. The majority of HR departments had autonomy, as the headquarters' HR departments give only general guidelines or provide advice, if required.

Even though the sample of companies we have reached is not representative for all MNC subsidiaries operating in Serbia, the results of this benchmark survey reflect the characteristics of the HR practices and signal the challenges faced by these companies. The obtained data may be valuable for academics analyzing the HR practice in Serbia and CEE region and for MNCs operating or planning to enter to Serbian market to develop country-specific HR practice.

REFERENCES

[1] Bogićević Milikić B., Janićijević N. & Petković M. 2008. HRM in Transition Economies: The case of Serbia. *SEE Journal*. 11: 75-88.

[2] Kazlauskaite R., Buciuniene I., Poor J., Karoliny Zs., Alas R., Kohont A. & Szlavicz A. 2013. Human Resource Management in the Central and Eastern European Region. In: Parry E., Stavrou E. & Lazarova M. (Eds.) Global Trends in Human Resource Management. Houndmills: Palgrave Macmillan. 103-121.

[3] Leković B. & Susnjar G. 2010. Learning, Education and Development in Comparative Human Resource Management. Strategic Management, 15 (4): 53-74.

[4] Poór J, . Farkas F. & A. D. Engle (Eds.) 2012. Human Resource Management Issues and Challenges in Foreign Owned Companies: Central and Eastern Europe. Faculty of Economics, Janos Selye University, Komárno.

[5] Slavic, A., Susnjar, S.G. & Poór, J. 2012. The role of Human resource management in Serbian and Hungarian Companies: results from the Cranet 2008/9 survey. Management Re-Imagined – Programme and Proceedings of the 11th World Congress of the International Federation of Scholarly Associations of management. (ed.: Morley, M.). University of Limerick, Interesource Group Publishing. Limerick. CD-ROM

Датум пријема рада: 01.10.2014.
Датум прихватања рада: 05.10.2014.
Прегледни рад
УДК: 330.1:330.341
DOI: 10.7251/NOESR1517068K

KONCEPT EKONOMIJE ZASNOVANE NA ZNANJU

CONCEPT OF KNOWLEDGE-BASED ECONOMY

Prof. dr Branko Krsmanović
Univerzitet u Istočnom Sarajevu
Fakultet poslovne ekonomije Bijeljina

Marko Krsmanović

Abstrakt: *U digitalnoj ekonomiji informacija je jedan od najznačajnijih resursa a proizvodi informatičkog društva poprimaju formu digitalnih tokova koji struje računarskim mrežama, nesputani nacionalnim granicama. Praveći jasnu distinkciju između ekonomije zasnovane na znanju i ekonomije znanja u radu se polazi od shvatanja znanja kao sveukupnosti prihvaćenih i akumuliranih informacija, vrijednosti, stanja – znanja. Polazeći od toga da je znanje važan ekonomski resurs moći i uspjeha poslovnih organizacija, obrađuju se vještine upravljanja znanjem, koncept ekonomije zasnovane na znanju, evolucija i karakteristike ekonomije zasnovane na znanju. Nadalje, govori se o koristima od upravljanja znanjem, istoriji upravljanja znanjem, strategiji upravljanja znanjem i tehnologiji znanja. Posebni su izazovi ekonomije zasnovane na znanju za zemlje u razvoju i vrlo su specifična tržišta zasnovana na znanju a bazirana na Internetu. Sem toga, u radu se govori i o prednostima ekonomije zasnovane na znanju nad klasičnom ekonomijom a na kraju se govori i o znanju u funkciji donošenja poslovnih odluka.*

Ključne riječi: *znanje, inovacije, digitalna ekonomija, ekonomija zasnovana na znanju, informacije*

Abstract: *In digital economy information is one of the most important resources, as products of informational society takes the form of digital flows that goes through computer networks, without boundaries of national borders. Making a clear distinction between the knowledge-based economy and the knowledge economy, the paper begins from the conception of knowledge as the sum of accepted and accumulated information, values, conditions - knowledge. Given that knowledge is an important economic resource of power and success of business organizations, this paper handle the skills of knowledge management, the concept of knowledge-based economy, the evolution and characteristics of the knowledge-based economy. Furthermore, it discusses about the benefits of knowledge management, the history of knowledge management, knowledge management strategy and technology knowledge. There are different challenges for knowledge-based economy in developing countries and there are very specific markets that are knowledge-based and based on internet as well. Besides that, the paper also discusses advantages of an economy based on knowledge over classical economics and finally in paper we discusses also about knowledge in the function of business decision making.*

Keywords: *knowledge, innovation, digital economy, economy based on knowledge, information*

I. UVOD

Tragajući za načinima postizanja visoke konkurentnosti nacionalnih privreda stiglo se do koncepta ekonomije zasnovane na znanju. Čini se očiglednim da se strukturni problemni privreda u razvoju ne mogu rješavati isključivo rastom produktivnosti nego je potrebno poboljšati kvalitet ekonomskog rasta. Znanje postaje ključno obilježje razvijenih zemalja i najvažniji faktor koji omogućava sticanje i održavanje konkurentske prednosti. Za razliku od ekonomije znanja koja se bavi proizvodnjom znanja ekonomija zasnovana na znanju obuhvata sve ekonomske aktivnosti jedne privrede. Našoj ekonomiji je potreban održiv privredni razvoj koji bi omogućio dugoročni ekonomski rast koji ne bi bio zasnovan na prekomjernoj upotrebi prirodnih resursa ili sa neprihvatljivim ekološkim posledicama. Razvoj naše održive ekonomije može biti samo na osnovu ostvarivanja ekonomskog rasta na osnovu znanja, informacija, ljudi i obrazovanja. Brojne su razlike ekonomije zasnovane na znanju u odnosu na

tradicionalnu ekonomiju. Prije svega, ekonomija znanja bazira na izobilju za razliku od tradicionalne ekonomije koju karakteriše rijetkost. I informacije i znanje se zajednički koriste i uvećavaju ("... znanje se diobom uvećava..."). Globalizacija i Internet arhitektura čine da se znanje ubrzano širi i seli ka mjestima gdje je tražnja najveća a barijere najniže. Nadalje, vredovanje znanja zavisi od konteksta jer u različitim okruženjima i na narazličitim nivoima razvoja donosi različite prinose[47]. Izraz *ekonomija zasnovana na znanju* susreće ne samo u stručnim akademskim i medijskim raspravama, nego i u zvaničnim dokumentima. Tako se recimo u Lisabonskoj deklaraciji Predsedništva Evropske Unije iz 2000 godine, kaže da bi Evropska Unija trebalo da postane vodeća svjetska ekonomija i da to treba da se ostvari tako što će privrede zemalja članica postati *ekonomije zasnovane na znanju* (knowledge based economies). Svjedoci smo da se promijenio tip dominantne djelatnosti; to više nije poljoprivreda, nije ni industrija, razvio se "treći sektor" i "ekonomija zasnovana na znanju". Promijenili su se načini prikupljanja, kreiranja, prerade i korišćenja informacija. Kada je u pitanju odnos države prema znanju i ekonomiji zasnovanoj na znanju, postoje dva, gotovo dijametralno suprotna mišljenja. Prvo, država treba da pomaže obrazovanje, naučno istraživanje, nove tehnologije i sl. Drugo, država ne treba direktno da se miješa u procese nastanka i korišćenja znanja. Zadaci države, s tim u vezi bi se svodili na definisanje "pravila igre" a privatnim ionvestitorima bi se ostavila mogućnost da odluke o investiranju.

II. PROBLEM ODREĐENJA ZNANJA

Proučavanje znanja je nešto čime su se filozofi bavili onoliko dugo koliko postoji filozofija kao naučna disciplina. To je jedna od "vječnih" tema sličnih onima o analizi *prirode materije* u osnovnim naukama. Pravljenjem *razlika u mišljenju* svijet se bavio još od prije vremena Platona. Ova naučna disciplina je poznata kao epistemologija[48]. Epistemologija bukvalno znači *razum* o znanju. Naučnici epistemologije studiraju ono što čini znanje, koje vrste stvari mi možemo da znamo, šta su *granice* onoga što mi možemo da znamo, pa čak, i ako je moguće, da zapravo uošte ništa ne znamo. U početku to može izgledati kao jedna od onih tema koja je dovela do toga da filozofija kao nauka bude na "lošem glasu". Poslije svega, čini se neprimjerenim postavljanje pitanja *da li možemo da "znamo ništa"* (know anything), jer je očigledno da to u praksi radimo. Čak i kada se postavlja neko pitanje, mora se pretpostaviti da se nešto zna! Ove nedoumice su dovele do toga da su neki od najvećih umova koje je svIJet ikada imao proveli tako mnogo vremena na temi znanja.

Znanje je *kategorija* koja se shvata kao sveukupnost prihvaćenih i akumuliranih informacija, vrijednosti, stanja – znanja. Znanje je odavno steklo *dominantni* društveni položaj. Pri tome se ne treba osvrtati na tretman prema znanju u nekim društvenim formacijama – odnos prema znanju uvijek je bio izdignut na pijedestalu društva[49]. Pojednostavljeno gledajući znanje je sve ono što je poznato. Kao i kod sličnih apstraktnih pojmova, kao što su istina, vjera i mudrost, nema egzaktne definicije znanja, oko koje bi se složili svi naučnici, ali zato postoji veliki broj teorija, kao i debata, oko prirode znanja. Sticanje znanja uključuje kompleksne kognitivne[50] procese: percepciju, učenje, komunikaciju, asocijaciju i rezonovanje. Termin znanje se, takođe, koristi da se izrazi sigurno razumijevanje nekog subjekta, sa mogućnošću da se sa njime (znanjem) poslužimo u određene svrhe. Filozofi su pokušavali da, tokom vjekovnog razmatranja, izgrade definiciju znanja. Pojavila se definicija koja je široko ali ne i potpuno prihvaćena. Definicija znanja uključuje tri uslova i filozofi kažu da kada osoba ispunjava ta tri uslova onda može da kaže da zna nešto što bi bilo istinito.

Po standardnoj definiciji, neka osoba zna ovu činjenicu ako je to:

1. Osoba koja **vjeruje** (**b**elieves) da je izjava istinita
2. Izjava je ustvari **istina** (**t**rue)
3. Osoba ima **opravdanje** (**j**ustified) u vjerovanje da je izjava istinita

U podebljanim "bold" terminima izdvojena su tri uslova koja bi morala da budu ispunjena i zbog tih termina, definicija se takođe naziva "trojna" definicija ili skraćeno "**JTB**[51]".

III. ZNANJE KAO RESURS

Danas je znanje važan **resurs** moći i uspjeha poslovnih organizacija, ne samo rad, zemlja ili, finansijski kapital. Znanje predstavlja nevidljivu, intelektualnu imovinu kojom se mora upravljati

[47] Prof. dr Miomir Jakšić, Ekonomija zasnovana na znanju i makroekonomske performanse, http://www.ekof.bg.ac.rs/nastava/osnovi_makro_ekonomije/radovi/m-jak/JAK-54.pdf

[48] **epistemologija** (iz grčkog *επιστήμη* - *episteme*, "znanje" + *λόγος*, "logos") ili **teorija znanja** je grana filozofije koja se bavi prirodom i dometom znanja. Izvor: Wikipedia.

[49] Opširnije : Prof. dr Branko Krsmanović, Specifičnosti ekonomije zasnovane na znanju, Deveti međunarodni simpozijum o korporativnom upravljanju – Mjesto i uloga države u regulaciji privrede, Banja Vrućica, 2014.

[50] **Cognition** - spoznaja ili kognicija je poimanje stvarnosti koja se zasniva na čovjekovom iskustvu i mišljenju. Izvor: Wikipedia.

[51] **JTB** – **J**ustified, **B**elieves, **T**rue; Opravdano, Vjeruje kako, Istina;

kao i svakim drugim resursom poslovne organizacije.

Znanje kao **ekonomski resurs** je postao bezuslovna potreba (conditio sine qua non[52]) ekonomskog rasta i razvoja. To je najbolje evidentirano u endogenoj teoriji rasta[53] gde je istaknut značaj obrazovanja, istraživanja, inovacija, tehnološkog progresa i ljudskog kapitala u ekonomskom rastu. Ovaj iskaz potvrđuje i činjenica da danas govorimo o tzv. novoj (digitalnoj) ekonomiji u kojoj su tradicionalni resursi (zemlja, rad i kapital) zamijenjeni znanjem, visokom tehnologijom, razvijenom informaciono-komunikacionom infrastrukturom sa informacijama i idejama kao osnovnim ekonomskim resursima. Stoga, svrha ovog izlaganja proizilazi iz stalne potrebe apostrofiranja uloge i značaja aktivnog znanja u novoj ekonomiji, odnosno ekonomiji zasnovanoj na znanju.

Ključni koncept ekonomije zasnovane na znanju je da se znanje i obrazovanje (u literaturi se često naziva "ljudski kapital", odnosno "ljudski resurs") može tretirati na jedan od sledeća dva načina:

- Kao poslovni proizvod**,** odnosno kao inovativni obrazovni intelektualni proizvodi i usluge i
- Kao produktivno sredstvo

Znanje se već doživljava kao strateški resurs, a za to postoje opravdani razlozlozi. Radi se o jedinom resursu koji se kod upotrebe ne troši već, suprotno očekivanju, stalno dobija na vrijednosti. Takva pozicija znanja omogućuva da se raspravlja o putevima, metodama i principima kako iskoristiti aktivno znanje. Znanje posjeduje stratešku ulogu sa pozicijom i mogućnostima da kreira budućnost i da relevantno odgovori poslovnim mogućnostima. U vezi sa primjenom aktivnog znanja, stručnjaci ukazuju da razvijeni svijet već posjeduje strategiju **šta**, **kako**, **ko, zašto** i **kada** bi trebalo da djeluje, dok nerazvijene zemlje još uvijek raspravljaju šta će sa znanjem kada ga budu stekle.

Sentencija:

"Sve se diobom smanjuje, samo se znanje povećava"

Ključni problem u formalizaciji i modeliranju ekonomije zasnovane na znanju je još uvek nedovoljno jasna definicija znanja. Na primjer, većina teoretičara smatra da nije pravilan prilaz u kojem se razmatra da je informaciono društvo pojam koji je sinonim sa društvom znanja. Po pravilu, informacija nije ekvivalent za znanje. Upotreba informacija je u zavisnosti od individualnih i grupnih sklonosti (pogledati kognitivni model IPK[54]) koje su dio "zavisne ekonomije"[55]. Uspješnost prilagođavanja savremenim procesima globalizacije i promjenama sredine u kojoj pojedinci, poslovne organizacije i nacionalne ekonomije žive, rade i djeluju, ogleda se u vrednovanju znanja kao krucijalnog i strateškog ekonomskog resursa. Prilaz korišćenjenju resursa znanja se može posmatrati po više osnova:

- Za preduzetnike i menadžere je bitno da znaju da ulaganje u znanje predstavlja najunosnije ulaganje, odnosno, znanje je najdragocenija imovina koja ima neograničeni potencijal rasta.
- 1991. godine poznati japanski teoretičar i istraživač Ikujiro Nonaka napisao je da "u ekonomiji u kojoj je izvjesna samo neizvjesnost jedini siguran izvor trajne konkurentske prednosti predstavlja znanje".
- Pri tome, istraživač Nonaka pravi razliku između dva tipa znanja:
  1. "Eksplicitno znanje", kao formalno i sistematizovano koje se može lako prenositi i dijeliti,
  2. "Prećutno znanje" (tacit), koje se sastoji od sume svih vještina, tehnika, iskustava na bazi pokušaja i grešaka koje je neki pojedinac stekao u praksi.

Nastanak znanja je vrlo složena procedura prikupljanja različitih činjenica i podataka o nekoj nedovoljno poznatoj pojavi, zatim njihova selekcija i analiza, pa generisanje informacija i njihove transformacije u znanje, koje može biti podloga za stvaranje novih ideja, vizija, dolaženje do novih rješenja. Zato je uvijek je potrebno voditi računa o sledećim pitanjima[56]:

- **Koje** su informacije potrebne ("**know what**"),
- Znati **kako** informacije treba obraditi ("**know how**"),
- Znati **zašto** su pojedine informacije potrebne("**know why**"),
- Znati **gde** se pojedine informacije mogu naći ("**know where**"),
- Znati **kada** su pojedine informacije potrebne("**know when**").

[52] **Condicio sine qua non:** Uslovi koji se odnose na **neophodano** i suštinsko djelovanje, stanja ili sastojka. To je prvobitno bio latinski **pravni** izraz za "[uslov] bez kojih ona ne može da bude", ili "ali za ..." ili "bez kojih [postoji] ništa". Izvor: Wikipedia

[53] **Endogen**, koji je nastao iz unutrašnjih podobnosti ili uzroka. Izvor: Wikipedia.

[54] **IPK** - **I**nformation, **P**references, **K**nowledge model, Informacije, postavke, model znanja (detaljnije u Flew, Terry (2008). New Media: An Introduction (3rd ed.). New York: Oxford University Press).

[55] http://en.wikipedia.org/wiki/Knowledge_economy

[56] Izvor: www.vps.ns.ac.rs/nastavnici/Materijal/mat2648.ppt

Sentencija:

"Neuspjeh u pripremi je priprema za neuspjeh"

Bendžamin Franklin

Ovo upućuje na to da bi menadžment poslovnih organizacija trebao **proaktivno** pristupiti upravljanju znanjem kao dominantnim resursom poslovne organizacije.

IV. KORISTI I VJEŠTINE UPRAVLJANJA ZNANJEM

Brojne su koristi od koncepta upravljanja znanjem. Mnogi eksperti koji se bave proučavanjem znanja su pokušali da kvantifikuju doprinos upravljanja znanjem izražen kroz poslovni rezultat. Neki validniji rezultati još uvijek nisu pronađeni. Opšta je konstatacija da upravljanje znanjem doprinosi bržem i kvalitetnijem rješavanju i smanjivanju problema, smanjivanju troškova, povećanju kreativnosti i inovativnosti, reputaciji poslovnih organizacija, boljoj poziciji zaposlenih, proaktivnom pristupu zaposlenih i cijele poslovne organizacije. Poseban doprinos je ostvarivanje dopunske konkurentske prednosti bazirane na aktivnom znanju. U tom smislu aktivno znanje poslovne organizacijama može između ostalog da obezbedi:

- Kreativnost i inovativnost kroz ohrabrivanje slobodnog izražavanja ideja,
- Poboljšanje usluga i zadovoljstvo potrošača,
- Povećanje prihoda putem boljeg plasmana proizvoda i usluga na tržištu,
- Zadovoljstvo zaposlenih i veću motivaciju uz bitno smanjene fluktuacije zaposlenih,
- Promjenu stila upravljanja,
- Smanjivanje troškova eliminisanjem redundantnosti ili neželjenih procesa.

Sentencija:

"Ima samo jedna gora stvar od toga da školujete ljude pa da vam odu, da ih ne školujete pa da vam ostanu"

Upravljanje znanjem dovodi do bitnog unapređene procesa komunikacija i obogaćuje saradnju između zaposlenih u poslovnoj organizaciji. Svijest o potrebi za posjedovanjem aktivnog znanja upućuje na veće povjerenje i respekt između zaposlenih, koji su upućeni jedni na druge, preko procesa, funkcija i odjeljenja čiji su oni članovi. Sve to se odražava na unapređenje ukupnih vještina zaposlenih, nivoa zadataka, procesa, funkcija i sveukupne djelatnosti poslovne organizacije. Rezultat svega toga je bitno podizanja nivoa produktivnosti i boljeg donošenja poslovnih odluka.

Upravljanje znanjem ili menadžment znanja (knowledge management - KM) je danas u žiži interesa poslovnog svijeta. Poslovne organizacije se bore da sačuvaju dostignuti nivo razvoja, respektujući svaku najavu promjena globalnog društva. Potreba za adaptacijom u skladu sa brzim tehnološkim promjenama postaje imperativ za opstanak u društvu. Suočene sa novim načinom i stilom rada, poslovne organizacije se okreću sticanju što više i što brže novog znanja i njegove akumulacije kao jedinoj garanciji budućnosti i opstanka na sve zahtjevnijem tržištu. Dugoročno, to je proces otpočet u momentu kada poslovna organizacija uvidi da postoje određene praznine (gaps) i nedostaci za kumuliranim znanjima zaposlenih. Tada u praksi započinje opsežna akcija da se to što prije prevaziđe. Upravljanje znanjem (Barth, 2002[57]) predstavlja maksimizaciju prednosti znanja poslovne organizacije, prepoznavanje informacija, mudrost i jačanje korišćenih humanih i digitalnih sposobnosti.

U vremenu i prostoru u kojem naučeno i prihvaćeno znanje brzo postaje prošlost, strategija upravljanja znanjem u poslovanju poslovne organizacije predstavlja više od potrebe. Međutim, u praksi se sve više potvrđuje da korišćenje znanja često ne daje željene rezultate. Dileme oko menadžmenta sa znanjem i menadžmenta znanja se nažalost, na našim prostorima tek sada postavlja kao problem. Svijet suočen sa diskontinuitetima traži različita rješenja, polazeći od toga da dobre metode ne daju uvijek očekivane rezultate. Više od stvarnosti predstavlja saznanje da uspjeh dolazi poslije mnogo rada, često zasnovanog na sinergiji stručnosti, sposobnosti, tehnologiji, povezane stvaralaštvom, ljudskom kreativnošću i inventivnošću. Dobro poznati, stari, klasični svijet biznisa više ne postoji. U praksi odavno važe pravila da nema pravila. Isključivo, povezanost tehnologije sa ljudskim faktorom, odnosno ljudskim resursom zadovoljava savremeno tržište i aktuelni svijet biznisa. Pri tome, tehnologija nije uvijek reprezent znanja, nego oruđe i alat kojim primjenjeno aktivno znanje zaposlenih postiže

[57] **Steve Barth** – američki konsultant koji konsultuje međunarodne vlade, nevladine organizacije, akademske i korporativne klijente. Njegov najnoviji rad se fokusira na organizaciono učenje i upravljanja znanjem u strategijama ekonomskog razvoja, mira i bezbjednosti. Izvor: http://www.kmworld.com/Conference/Speakers/Steve-Barth.aspx

veće rezultate. U tom smislu bi, menadžment znanja trebalo shvatiti kao kontinuirani proces, pomoću kojeg poslovne organizacije generišu nove vrijednosti, zasnovane na aktivi svog intelektualnog kapitala, odnosno resursa. Osnovni cilj menadžmenta znanja je da se osigura da se dobri odgovori u datom trenutku promijene i postanu dobra praksa zasnovana na znanju.

Poslednjih nekoliko godina u toku je prava eksplozija različitih pristupa upravljanja resursom znanja. Stručna javnost je u potrazi za najefikasnijim i najsvrsishodnijim načinom upravljanja, inače dosta teško mjerljivim resursom kao što je znanje. Pored mjerenja znanja i identifikacije znanja (prije svega utvrđivanja nivoa potrebnog znanja kao bitne pretpostavke za upravljanje znanjem), neophodno je usavršiti i proces monitoringa ili revizije (audit) znanja, kao pretpostavke upravljanja znanjem na korporativnom nivou. Menadžment poslovne organizacije bi trebalo da ima stalnu obavezu da između ostalog traži odgovore na sledeća pitanja:

- Šta poslovna organizacija zna, a šta ne zna?
- Kome je znanje potrebno?
- Ko šta zna?
- Da li lideri poslovne organizacije razumiju šta znači aktivno znanje?
- Da li lideri poslovne organizacije mjere i vrednuju imovinu znanja?
- Da li radna okolina lidera poslovne organizacije prihvata znanje kao dominantan resurs?

Potrebno je da menadžment poslovnih organizacija razjasni i prihvati osnovne klasifikacije koje su vezane za pojam znanja. Već je ukazano da postoji "eksplicitno" i prećutno "tacit" znanje. Pored toga u praksi postoje i druge podjele znanja:

- Deklarativno znanje - znati nešto o nekome ili nečemu;
- Relaciono znanje - znati ko ili šta, s kime ili čime;
- Kondiciono znanje - kada nešto znati; i
- Proceduralno znanje – kako nešto znati.

Sve ove podjele imaju direktnu upotrebnu vrednost u procesima upravljanja znanjem. Zbog važnosti se ponavlja, znanje je resurs, čija se vrednost može meriti i samim tim predstavlja temelj intelektualnog kapitala poslovne organizacije.

Danas u poslovnim organizacijama postoji nekoliko važnih organizacionih preduslova za uvođenje koncepta upravljanja znanjem:

1. Uređeni poslovni procesi i procedure poslovne organizacije,
2. Podrška višeg menadžmenta poslovne organizacije podsticanju inovativne organizacione kulture,
3. Spremnost poslovne organizacije da nagradi osobe koje ne samo da stvaraju, nego i dijele svoje znanje sa ostalim zaposelnima,
4. Uspostavljanje informaciono-komunikacione tehničke infrastrukture za širenje znanja (Internet ili Intranet) u poslovnoj organizaciji,

Upravljanje znanjem, kao sistemom aktivnog znanja i vještina i kao proces kojim se unapređuje transformacija svih informacija u efektivno znanje, postepeno doživljava svoju tranziciju ka upravljanju idejama, jer nove deje kao proizvodi ljudskog uma čine suštinu ljudske kreativnosti koja okriva nove puteve budućnosti.

Razvijena su brojna rješenja i automatizovani podsistemi, kao komponente upravljanje znanjem:

- Sistemi za upravljanje tokovima znanja,
- Sistemi za pretraživanje i time omogućeno korišćenje memorisanog znanja,
- Sistemi inovacija i učenja,
- Monitoring rezultata i nagrađivanje prema posjedovanju aktivnog znanja.

V. EKONOMIJA ZASNOVANA NA ZNANJU

U savremenoj ekonomiji zasnovanoj na znanju znanja, specijalizovana radna snaga se karakteriše, odnosno referiše kao računarski pismena i dobro obučena u rukovanju digitalnim podacima, sposobna da razvija algoritme i simulirane modele, kao i za inoviranje procesa i informacionih sistema. Profesor Majkl Porter, sa Harvard Business School, tvrdi da je današnja ekonomija daleko dinamičnija i da je komparativna prednost manje relevantna od konkurentske prednosti koja počiva na sentenciji "što više produktivne upotrebe inputa, koji zahtjevaju stalno inoviranje." Shodno tome, tehnički gledano, poslovne karijere vezane za nauku, tehnologiju, inženjerstvo i matematiku - STEM[58], uključuju kompjuterske naučnike, inženjere, hemičare, biologe, matematičare i naučne pronalazače. Procenjuje se da će samo te poslovne karijere imati stalnu tražnju u godinama koje dolaze. Pored toga, u procjeni su dobro smješteni i inovativni klasteri, za koje Majkl Porter tvrdi da su od vitalnog značaja u globalnim ekonomijama, priključujući lokalno sa povezanim industrijama, proizvođačima, kao i drugim

[58] **STEM** - **S**cience, **T**echnology, **E**ngineering and **M**athematics; nauka, tehnologija, inženjerstvo i matematika

subjektima koji su u relacijama blizu novih vještina, tehnologija i drugih zajedničkih ulaza. Prema tome, znanje postaje aktivni katalizator i na neki način poželjno, ako ne i dominantno vezivno tkivo u modernim ekonomijama.

Aktivno znanje obezbeđuje tehničku stručnost, rješavanje problema, mjerenje performansi i evaluaciju, kao i podatke potrebne za upravljanje u prekograničnom, interdisciplinarnom globalnom nivou takmičenja današnjice.

Primjeri ekonomije zasnovane na znanju se odvijaju širom svijeta a među mnogim drugima uključuju: Silicijumsku dolinu (Silicom Valley) u Kaliforniji - USA; vazduhoplovstvo i automobilski inženjering u Minhenu - Nemačka; biotehnologija u Hyderabadu - Indija; elektronski i digitalni mediji u Seulu - Južna Koreja, petrohemijska i energetska industrija u Brazilu.

Profesor Majkl Porter je sugerisao da će naredni evolutivni korak nakon ekonomije zasnovane na znanju biti ekonomija mreže (network economy[59]), gdje je relativno lokalizovano znanje sada podijeljeno između i kroz različite mreže za dobrobit svih članova mreže, kao cjeline, za sticanje ekonomskog obima na širem, više otvorenom nivou.

Danas se ekonomija zasnovana na znanju vidi kao najnovija faza razvoja u globalnom ekonomskom restrukturiranju. Do sada je razvijeni svet prešao tranzicioni put iz poljoprivredne ekonomije u industrijsku ekonomiju (u industrijsko doba, uglavnom sa proizvodnim sektorom) preko post-industriskog doba sa masovnom ekonomskom proizvodnjom (sredinom prošlog vijeka, uglavnom sektor usluga) do ekonomije zasnovane na znanju (kasne godine prošlog milenijuma i prve dekade novog milenijuma, uglavnom kroz sektor digitalne tehnologije i ljudskog kapitala). Ova najnovija faza je obilježila bitne preokrete u tehnološkim inovacijama i globalnoj konkurentnoj potrebi za inovacijama sa novim proizvodima i procesima koji se razvijaju iz istraživačke zajednice (univerziteti, laboratorije, edukativni instituti...).

VI. OBILJEŽJA EKONOMIJE ZASNOVANE NA ZNANJU

Ekonomija zasnovana na znanju se, prije svega u elementima koji je čine, razlikuje od tradicionalne ekonomije (koja je migrirala u digitalnu ekonomiju).

Osnovni elementi tradicionalne ekonomije

- Realna sredstva. U tradicionalnoj ekonomiji sve se odvija sa realnim sredstvima, na primjer, papirnom dokumentacijom koja je zbog postojeće višegodišnje bogate tradicije maksimalno standardizovana (dugodišnje permanentno usavršavanje).
- Spore izmjene: Sama činjenica da su u procesnom toku razmjene dokumentacije i poslovnih informacija u klasičnom – tradicionalnom okružnju prisutne male tehnološke promjene i unapređenja, izmjene su vrlo rijetke i sporo se sprovode.
- Tradicionalna znanja: Za rad u tradicionalnom okruženju su potrebna tradicionalna znanja sa kojim raspoložu praktično svi
- Vrijednost bazirana na "nestašici": Na ovako pretpostavljenoj filozofiji je postavljen ukupan tehnološki proces poslovanja, pa i tehnološki protok dokumentacije i informacija. Osnovni cilj i moto poslovanja je kako se zaštititi da ne dođe do nedostatka sirovina, rezervnih dijelova, novčanih sredstava ili bilo kojeg drugog inputa, koji je potreban za odvijanje poslovnog događaja.
- Jednostavni proizvodni procesi/poslovanje: Dugogodišnje usavršavanje dovelo je do toga da je tradicionalni proizvodni proces/poslovanje, dekomponavan na svoj izvorni oblik, odnosno najniži hijerarhijski nivo, krajnje jednostavan.

Osnovni elementi digitalne ekonomije koja je i pretpostavka ekonomije zasnovane na znanju:

- Virtuelna sredstva: "Cayber svijet" je omogućio menadžerima da svoje poslovne aktivnosti odvijaju u bezpapirnom – virtuelnom okruženju koristeći za to elektronske poruke, elektronska sredstva, elektronski potpis, web marketing i druga savremena tehnološka dostignuća,
- Jako dinamičan razvoj: Informatička tehnologija se nalazi u izuzetnom rastućoj spirali razvoja, što omogućava i zahtjeva od menadžera stalno prilagođavanje i dinamičan razvoj novih primjenljivih tehnoloških rješenja. To se u praksi najčešće manifestuje potpuno kvalitativno novom tehnologijom, odnosno reinžinjeringom postojećih procesa protoka poslovne dokumentacije i informacija,
- Nova znanja: Za razliku od tradicionalne ekonomije, po pravilu, za primjenu nove digitalne ekonomije na bazi savremenih informacionih tehnologija od učesnika u poslovnom procesu, od menadžera do neposrednog izvršioca se zahtjevaju mnoga nova znanja. Kako se razvoj novih tehnologija stalno dinamički razvija, dopunsko obrazovanje mora biti permanentno,

[59] **Network economics;** ekonomije mreža se odnosi na poslovne ekonomije koje imaju koristi od efekta mreže. Izvor: Wikipedia

- Vrijednost bazirana na "izobilju": Savremena tehnologija omogućava poslovnim subjektima sasvim drugi prilaz poslovnim problemima. Svjetsko elektronsko tržšte je praktično otvoreno neprekidno, svakodnevno 24 sata, bez obzira na lokaciju, tako da u novonastalim uslovima prisustvujemo ponudi "izobilja" iz koje menadžeri treba da donesu adekvatne odluke i obezbede blagovremeno snabdijevanje potrebnim inputima,
- Prilagođeno tržište: Po svojoj osnovnoj namjeni, elektronsko tržište je prilagođeno krajnjem korisniku, bez obzira da li se radi o B2B (biznis prema biznisu) ili B2C (biznis prema potrošaču, građaninu odnosno konzumentu) poslovnom okruženju,
- Unapređeni proizvodni procesi/poslovanje: Nova tehnologija, rad u okruženju "just in time" (upravo na vrijeme, u pravom trenutku) sa tačno proračuntim količinama, virtuelnim magacinima, dovode poslovne subjekte u potpuno izmijenjene proizvodne cikluse.

VII. PREDNOSTI EKONOMIJE ZASNOVANE NA ZNANJU

U doba globalizacije, kada informatičke tehnologije u mnogome supstituišu čovjeka, kreativni sektori svojim djelovanjem afirmišu ljudski kapital. U tim uslovima kreativnost se javlja kao sposobnost rješavanja složenih problema i stvaranja novog aktivnog znanja. To je, zapravo, umijeće mišljenja, reagovanja i djelovanja na visoko inovativan, originalan i rizičan način. Po pravilu, kreativnost predstavlja stvaranje daljih novih ideja ili kombinovanje starih (već poznatih) na jedinstven način. Kreativnost je pretpostavka za inovaciju. Radi se o prirodnom resursu kojim sve zemlje gotovo podjednako raspolažu. Međutim, zemlje nisu uvek podjednako kreativne i uspješne u stvaranju i primjeni znanja i raspoloživih ljudskih resursa.

Razlog je u tome što posjedovanje znanja nije u svim zemljama ravnomjerno, kao što je to slučaj sa kreativnošću. Koncentracija znanja se u praksi ipak dešava samo u malom broju visoko razvijenih zemalja. Moderna znanja i vještine, pošto su veoma složene, podrazumijevaju veoma specifične pretpostavke (specijalizovane kadrove, visoku tehnologiju i blagovremeno finansiranje). To je i objašnjenje zbog čega u uslovima globalne ekonomije siromašne zemlje izvoze kreativnost (to jest, obrazovane i/ili talentovane kadrove), dok razvijeni svijet transformiše znanje u novu tržišnu vrijednost, a kao rezultat toga, nerazvijeni uvoze proizvode i usluge razvijenih.

Rastuća dominacija sektora usluga u ukupnim privrednim aktivnostima, dovodi do obogaćivanja ekonomskog razvoja kako novim područjima, tako i novim ekonomskim faktorima na kojima se temelji. U procesu oblikovanja ekonomskog razvoja jedno od najznačajnijih mjesta zauzima kreativnost kao novi proizvodni faktor i promoter nastanka i razvoja novih privrednih sektora. Ekonomija zasnovana na znanju, inovacijama, obrazovanju i treningu (odnosno kvalitetnoj obuci) ima ekonomski oslonac u kreativnosti, stavljajući težište na kreativne industrije kao konceptualni okvir u kome treba tražiti generatore rasta i privrednog razvoja (S.Jovičić, H.Mikić, 2006).

Razvoj uporedo sa napredovanjem znanja postaje sve složeniji i sadržajniji kroz nove ekonomske strukture, proizvode i usluge, čime utiče na nastanak različitih i uspostavljanje novih i kompleksnijih poslovnih veza između kulturnih, obrazovnih, naučnih, umjetničkih i ekonomskih sektora, što u mnogome potire i onako uslovne granice između različitih sfera društvenog života.

Osnovni generatori rasta konkurentnosti u našim poslovnim uslovima su znanje i sposobnost ljudskih resursa, odnosno raspoloživi kreativni kapital, investicije, izvoz, kao i bitno smanjenje učešća javne potrošnje u BDP, u što skorijem vremenu. Preduzetničko ponašanje i inovativni potencijal poslovnih organizacija, aktivna tehnološka i industrijska politika Vlade i kompetentnost javne administracije, potom razvoj partnerstva javnog i privatnog sektora, ali i kooperativni odnosi između socijalnih partnera (države, poslodavaca i sindikata) mogu znatno doprinijeti poboljšanju ekonomskih i tehnoloških performansi u našem okruženju[60].

Porast nacionalne konkurentnosti u našim uslovima vezan je u značajnoj mjeri i za unapređenje kreativnog sektora, a takvo jačanje zahtjeva i odgovarajuće investicije.

Najvažniji stav o perspektivama ekonomije zasnovane na znanju je da "učeća ekonomija, odnosno ekonomija zasnovana na znanju nije kraj istorije". Učenje je saznavanje, mijenjanje, interakcija pojedinca i društva, pomjeranje granice mogućeg, opstajanje u granicama definisanih i prihvaćenih tolerancije. Učenje, pri tome ne treba shvatiti kao puko gomilanje raspokoživih informacija, već kao pomjeranje granica sposobnosti i vještina, kako društva, tako i pojedinaca, odbacivanje prevaziđenih i usvajanje novih vizija i ideja u uslovima, ne jedne jedine, nego različitih budućnosti. Ekonomija zasnovana na znanju podstiče učenje, ljudske mogućnosti,

[60] **Prof. dr Miomir Jakšic,** Ekonomija zasnovana na znanju i makroekonomske performanse, http://www.ekof.bg.ac.rs/nastava

sistematski inkorporira narastajuće znanje i prilagođava se promjenljivim okolnostima.

VIII. CLOUD I EKONOMIJA ZASNOVANA NA ZNANJU

Menadžment poslovnih organizacija se često nalazi u dilemi, posjedovati ljudske resurse sa znanjem naspram ljudskih resursa sa istaknutom inteligencijom. Idealno bi bilo da ljudski resursi poseduju obje karakteristike. Ako to nije slučaj, da li zapravo uopšte to postoji kao dilemma?

Greg Verdino[61] je napisao veliku poruku oko znanja u okruženju oblak - cloud[62] tehnologije rada. Stručnjaci širom svijeta, praktično u svakoj oblasti svog djelovanja, slobodno dijele svoja očekivanja, svoja saznanja i svoje vizije za budućnost. Ovo može da potencijalno mijenja budućnost cjelokupne ekonomije u ekonomiju zasnovanu na znanju. Greg iznosi da želi da pretpostavi da će čak i sa nevjerovatnom količinom informacija koje se dijele i konzumiraju posredstvom Interneta i dalje da postoji i uvek će biti stalna potražnja za osnovnim izvorima znanja i za visokim nivoom ljudske inteligencije kao potrebnog i poželjnog resursa. Izvori znanja su kreatori mnogih korisnih informacija koje se dešavaju u okruženju *cloud* tehnologije rada. Izvori znanja mogu da dijele svoje znanje i svoja očekivanja, ali sem u retkim izuzecima, oni ne generišu, odnosno ne stvaraju inteligenciju. Izvori znanja nisu ostavili sebe bez posla dijeleći svoje misli i svoja očekivanja. U takvoj situaciji uočimo razliku:

Inteligencija je sposobnost da se opazi, tumači i odgovori u nekom okruženju, dok,

Znanje predstavlja razumijevanje onoga što se desilo.

Nadalje, ističe se da nisu svi edukovani ljudi i inteligentni ljudi. Svako može da steknu znanje tako što će legalno "prisluškivati", odnosno pretraživati u *cloud* okruženju. Sa druge strane inteligencija je potrebna da se izgradi budućnost. Pametne poslovne organizacije neće da zapošljavanju najbolje edukovane radnike, odnosno zaposlene, one će se prije svega opredjeliti da regrutuju najpametnije i najinteligentnije zaposlene (i naravno, ti zaposleni će posjedovati potreban stepen znanja).

Danas je u svetu informacionih tehnologiji najbrže rastuća kategorija cloud computinga, je poslovna inteligencija i analize.

Sentencija:

"Ako neznate kuda idete, bilo koji put će vas odvesti tamo !!! ???"

ZAKLJUČAK

Danas su društvo znanja, informaciono društvo, mrežno društvo, informacioni kapitalizam, postindustrijsko društvo, transnacionalne mreže kapitalizma, postmoderno društvo i drugo, postali prepoznatljivi i veoma popularni termini u svijetu. Ekonomska aktivnost se sve više zasniva na "trećem sektoru" odnosno "beztežinskoj ekonomiji" u kojoj dominiraju nematerijalni faktori. Širenjem tog sektora bitno se mijenja nastanak, prikupljanje, stvaranje, prerada i korišćenje informacija. Znanje i informacije nisu ograničeni samo na sektor usluga. I poljoprivreda i industrija sve više zavise od korišćenja informacija i znanja. Koliko je to važno govori i činjenica da mnoge razvijene zemlje imaju posebne politike i strategije podsticanja ekonomije zasnovane na znanju. Nadalje, postoji živa diskusija u savremenoj sociologiji o karakteru savremenog društva i uloge koju tehnologije, informacije, komunikacija i saradnja, odnosno kooperacija igra u njoj. Teorija informacionog društva razmatra ulogu informisanja i informacione tehnologije u društvu, pitanje koji će se ključni pojmovi koristiti za karakterizaciju savremenog društva i kako da se definišu takvi koncepti. Ekonomija zasnovana na znanju podrazumijeva skup vještina, sposobnosti i kompetencija kojima se stvaraju inovacije, rješavaju razni problemi i djeluje na opštu dobrobit. Da bi se koncept ekonomije zasnovane na znanju ostvario potrebno je snažno, moderno i neprekidno usavršavanje, značajno ulaganje u istraživanje i razvoj, naučna i kulturna politika društva, sistemska i strukturna ekonomska rješenja, snažna informaciono-telekomunikaciona infrastruktura te adekvatan regulatorni okvir.

LITERATURA

Članci i knjige:

[1] Prof. dr Branko Krsmanović, Specifičnosti ekonomije zasnovane na znanju, Deveti međunarodni simpozijum o korporativnom upravljanju – Mjesto i uloga države u regulaciji privrede, Banja Vrućica, 2014.

[2] Miroslav Prokopijević, Ekonomija zasnovana na znanju, http://www.bos.rs/cepit/evolucija/html/13/ekonomija_znanja.htm

[61] **Greg Verdino** je istraživač koji pomaže poslovnim liderima da stvaranju **nove budućnosti™**. Izvor: http://gregverdino.com/about/

[62] **cloud computing** - se odnosi na obezbeđivanje računarskih resursa na zahtjev korisnika, preko računarske mreže. Izvor Wikipedia.

[3] Margaret Sambell, Strategic Skills Assessment for the Digital Economy, UK Sector Skills Council Ltd / Skillset / Creative & Cultural Skills 2009, Publication by SSCs
[4] Gojko Rikalović, Razvojna i ekonomska politika i kreativni capital, Škola biznisa, Broj 2/2010
[5] Prof. dr Miomir Jakšić, Ekonomija zasnovana na znanju i makroekonomske performance, http://www.ekof.bg.ac.rs/nastava/osnovi_makro_ekonomije/radovi/m-jak/JAK-54.pdf
[6] Pavle Jakovac, Znanje kao ekonomski resurs: osvrt na ulogu i značaj znanja te intelektualnog kapitala u novoj ekonomiji znanje, http://hrcak.srce.hr/index.php?show=clanak&id_clanak_jezik=128096
[7] Robert Dimitrovski, Menadžment znanja kao poslovna strategija, Škola biznisa Broj 2/2010
[8] Cvijetin Maletić, Poslovna inteligencija, Digitalna ekonomija, http://doisrpska.nub.rs/index.php/OIK/article/view/949/0
[9] Stanko Stojiljković, Mozak na Čipu, hoće li mašine da iskorene ljude. Samostalno izdanje, 2009
[10] Dr Branko Krsmanović, Dr Stanislav Polić, Informacione tehnologije u računovodstvu i reviziji, Bijeljina, juni 2008.
[11] Naveen K. Vodapalli, Critical Success Factors of BI Implementation, Master's Thesis Report, 2009.

Veb sajtovi :

[1] www.vps.ns.ac.rs/nastavnici/Materijal/mat2648.ppt
[2] http://en.wikipedia.org/wiki/Knowledge_economy
[3] http://www.kmworld.com/Conference/Speakers/Steve-Barth.aspx
[4] http://en.wikipedia.org/wiki/Knowledge_management
[5] http://jburg.typepad.com/future/2008/01/knowledge-vs-in.html
[6] http://www.forbes.com/sites/joemckendrick/2012/07/19/fastest-growing-category-of-cloud-computing-business-intelligence-and-analytics/
[7] http://www.accenture.com/us-en/outlook/Pages/outlook-online-2011-business-impact-cloud-computing.aspx
[8] http://blogs.forrester.com/boris_evelson/12-02-16-to_be_to_cloud_or_not_to_be_not_to_cloud_bi
[9] en.wikipedia.org

Датум пријема рада: 31.03.2014.
Датум прихватања рада: 28.01.2015.
Прегледни рад
УДК: 336.71:005.332.2
DOI: 10.7251/NOESR1517077V

BANKARSKI MENADŽMENT I IZAZOVI PROMENA U BANKARSTVU

BANKING MANAGEMENT AND CHALLENGES OF BANKING CHANGES

Prof. dr Nenad Vunjak, redovni profesor,
dekan Ekonomskog fakulteta u Subotici Univerziteta u Novom Sadu

Mr Tamara Antonijević,
Ekonomski fakultet u Subotici, Univerzitet u Novom Sadu

Abstrakt: *Poslovnim bankama pripada centralno mesto u okviru finansijskog sistema svake države. Strukturne promene u industriji bankarskih usluga nastale su na području: (1) konsolidacije banaka i finansijskih institucija, (2) fuzije i akvizicije banaka i nebankarskih finansijskih institucija, (3) konkurencije između banaka i nebankarskih finansijskih institucija. Strategijsko planiranje predstavlja ključni faktor uspešnog prilagođavanja banaka sve učestalijim promenama na finansijskom tržištu.*

Strategija vizije banke predstavlja okvir mogućnosti budućeg razvoja banke. Faktori uspešnog kreiranja vizije banke odnose se na: (1) ostvarljivost i realnost banke, (2) kreaciju i motivisanost menadžmenta banke, (3) tržišnu povoljnost korisnika bankarskih usluga. Strategijski pravac predstavlja pokretačku snagu promena i osnovu za dugoročnu opredeljenost poslovanja banke. Korporativna vizija banke je često u sukobu sa pojmom strategijskog pravca banke.

Misija banke predstavlja svrhu postojanja banke na finansijskom tržištu. Za misiju banke se kaže da predstavlja poslovnu filozofiju banke u koju banka veruje i kakvu banku žele akcionari. Banka treba da ima jasnu misiju, zatim misiju primerenu okruženju banke, zainteresovanost menadžmenta za sprovođenje misije banke.

Savremeno organizovana banka ukazuje, da je ključni faktor uspeha svake banke upravo menadžment i lideri u banci. Kvalitet menadžmenta banke podrazumeva kontrolu ključnih faktora uspeha banke, kao što su: menadžeri, lideri, marketing strategija, inovativni bankarski proizvodi i usluge, planiranje u banci, bankarski rizici i adekvatnost kapitala banke.

Abstract: *Commercial banks hold the central position within the financial system of each country. Structural changes in the banking services industry have emerged in the area of: (1) consolidation of banks and financial institutions, (2) mergers and acquisitions of banks and non-bank financial institutions, (3) competition between banks and non-bank financial institutions. Strategic planning represents a key factor in the successful adaptation of banks to the increasingly frequent changes in the financial market.*

Strategy of a bank's vision provides a framework for future development opportunities of the bank. Factors of a successful vision statement of a bank include: (1) the feasibility and reality of the bank, (2) the creation and motivation of the bank's management, (3) a market advantage for users of banking services. Strategic direction is the driving force of change and the basis for a long-term commitment of the bank. Corporate vision of the bank is often in conflict with the concept of the strategic direction of the bank.

A bank's mission represents a purpose of the bank's existence in the financial market. The bank's mission is seen as its business philosophy, the one that the bank believes in and shareholders want. The bank should have a clear mission, which suits the bank's environment, and management which is interested in implementing it.

A bank based on contemporary foundations shows that the key factor of success of each bank lies in its management and leaders. The quality of the bank's management implies the control of key factors of the the bank's success, such as: managers, leaders, marketing strategies, innovative banking products and services, bank planning, banking risks and capital adequacy.

UVOD

Finansijski sistem predstavlja jedan od podsistema privrednog sistema svake države. Ovim izrazom se obuhvataju sve finansije u nekoj državi. Dosadašnja iskustva pokazuju da od društveno - ekonomskog uređenja zemlje zavisi šta će obuhvatati finansijski sistem. Države u kojima je više izražen centralistički pristup organizacije, imaju relativno šire obuhvaćeno područje finansijskog poslovanja, koje je pokriveno izrazom finansijskog sistema. To znači da *finansijski sistem države* obuhvata sve finansijske

organizacije, ustanove i poslove koje se bave finansijskim poslovanjem. Poslovni se odnose na: monetarno-kreditni sistem, bankarski sistem, budžetski sistem, sistem novčane štednje i osiguranja, finansijsku kontrolu i finansijsko poslovanje preduzeća.

Za poslovne banke je karakteristično da im pripada centralno mesto u okviru finansijskog sistema jedne države, kako zbog funkcija koje obavljaju, tako i zbog finansijskog potencijala kojim raspolažu. Savremeno organizovane banke predstavljaju multiservisne finansijske institucije, koje pored osnovnih funkcija nude i veoma razuđen asortiman finansijskih proizvoda i usluga svojim komitentima i klijentima. U celini posmatrano, može se reći da su *osnovne funkcije banaka* usmerene na:

(1) formiranje adekvatnog finansijskog potencijala,

(2) optimizaciju agregatne resurse banke,

(3) organizaciju novčanih transfera,

(4) obezbeđenje finansijskih usluga i saveta, i

(5) povezivanje domaćeg sa međunarodnim finansijskim sistemom.

Poslovne banke primenom principa "krvotoka" napajaju privredne i vanprivredne sektore potrebnim finansijskim sredstvima, vrše poslove finansijskih transakcija za račun svojih komitenata i klijenata (privrede i stanovništva) kako u zemlji tako i u inostranstvu. Naravno, ulaze i u pojedine poslovne aranžmane "u svoje ime i za svoj račun". Domicilne banke motivisane ostvarivanjem profita ulaze u pojedine poslove na drugi način i rešavaju svoje interne probleme na sasvim drugi način nego što su to činile do sada (menjaju i usaglašavaju upravljačku strukturu banke, rešavaju probleme u vezi broja strukture zaposlenih, utiču na razvoj mreže poslovnih jedinica i sl.).

Analiza strukture funkcionalnog poslovanja banaka ukazuje, da depoziti čine osnovu finansijskog potencijala banaka, dok se osnova plasmana odnosi na kreditnu funkciju. Poslovanje sa hartijama od vrednosti u domicilnim bankama je još uvek ispod potrebnog nivoa, što otežava održavanje likvidnosti i obezbeđenje profitabilnosti banaka. Bez obzira na prisustvo navedenih ili drugih teškoće, poslovne banke čine jedan nezaobilazan i nezamenljiv segment finansijskog sistema svake privrede i od njihove efikasnosti zavise u dobroj meri i efekti celokupne privrede svake države. Banke sa svim drugim finansijskim institucijama (parabankarskim i specijalizovanim institucijama) čine korisne finansijske posrednike u procesu mobilizacije, koncentracije i alokacije kapitala svake države.

1.STRUKTURNE PROMENE U INDUSTRIJI BANKARSKIH USLUGA

U savremenom bankarstvu visoko razvijenih tržišnih privreda desile su se u poslednjoj deceniji prošlog veka značajne promene u strukturi, karakteristikama i tipovima proizvoda i usluga koje nude provajderi finansijskih usluga. Najznačajnije promene su se dogodile na području[63]:

(1) konsolidacije banaka i finansijskih institucija,

(2) udruživanja (fuzije i akvizicije) banaka, nebankarskih i finanisjkih institucija,

(3) konkurencije između banaka,, nebankarskih i finansijskih institucija.

Finansijske institucije su se suočile i sa brojnim novim izazovima nastalim zbog promena koje su se desile (koje se i dalje se dešavaju) u informacionoj tehnologiji, deregulaciji, geografskoj i produktnoj ekspanziji, globalizaciji poslova, izmeni propisa, računovodstvenim standardima, tržištu i tendencijama tržišta u pravcu poslovnih kombinacija. Tako je u poslednjoj deceniji prošlog veka došlo do značajnih strukturnih promena u okviru industrije finansijskih usluga u SAD-e.

Moderne finansijske usluge nuđene su od strane banaka osiguravajućih kompanija i udruženih fondova zajedno i to u novom trendu kombinacija između banaka i finansijskih uslužnih organizacija, čineći tako procese evaluacija, fuzije i akvizicije pravovremenim i relevantnim. Posmatrano sa tradicionalnog stanovišta bile su odvojene uloge banaka, osiguravajućih kompanija i investicionih fondova, a njihove finansijske usluge su se međusobno razlikovale. Danas razlike između ovih finansijskih provajdera postaju menje primetne, pošto su zakonski propisi dozvolili kombinacije usluga između banaka, osiguravajućih kompanija i investicionih fondova. Primena novih propisa kreirala je brojne izazove za provajdere finansijskih usluga uz uključivanje mogućnosti restrukturiranja njihove poslovne operative i ulaska u područja investicionog upravljanja, osiguranja i raznih drugih oblika finansijskih usluga.

Konsolidacija i *udruživanje (integracija)* predstavljaju rezultat deregulacije, tehnološkog napretka i povoljnijih ekonomskih i poslovnih izgleda za profitabilniji, produktivniji i troškovno efektivniji opstanak banaka na finansijskom tržištu. Produktivne i profitabilne konsolidacije i integracije (udruživanja) uticale su na troškovnu efikasnost, koja je zatim kreirala veći konkurentski intenzitet i niže cene finansijskih usluga. Za očekivati je da će konsolidacija i udruživanje u

[63] Ćurčić dr Uroš: Upravljanje rastom banke (Strategijsko upravljanje rastom vrednosti i performansama banke), Mladost holding, Color Print, Loznica, 2003, str. 31

industriji finansijskih usluga direktno uticati na kreiranje konkurentnijih cena za širu ponudu finansijskih proizvoda i usluga.

Povećana konkurentnost u nacionalnim i svetskim okvirima u industriji finansijskih usluga, smatra se jednim važnim faktorom oblikovanja ove finansijske industrije. Globalna konkurencija u obezbeđivanju finansijskih usluga mogla bi se postići sa težnjom ka nižim troškovima provajdera finansijskih usluga ili sa razvojem "niše" diferenciranih finansijskih proizvoda i usluga. Da bi banke postale provajderi nižih troškova, one treba da su dovoljno velike kako bi generisale efekte ekonomije obima. U bankarstvu je teško postići diferencijaciju, pošto su finansijski proizvodi i usluge relativno homogeni, kao što su tekući račun, štednja, krediti. To je i razlog zašto se mnoge banke i finansijske institucije uključuju u razne poslovne aktivnosti. Te aktivnosti se odnose na upravljanje hartijama do vrednosti, osiguranje, investicioni fondove i sl.

Potpuni efekti konsolidacije i integracije prisutni su na lokalnom tržištu, i kreću se prema univerzalnom bankarstvu i komoditetu finansijskih proizvoda i usluga. Banke i bankarske organizacije se kreću u pravcu nuđenja maloprodajnih usluga, osiguranja i usluga upravljanja hartijama od vrednosti. Na ovaj način, tržište finansijskih usluga postaje relativno homogeno. Globalna konkurencija i laka pristupačnost finansijskim uslugama upotrebom interneta, uticala je da finansijske institucije obezbeđuju raznovrsnost finansijskih proizvoda i usluga. Finansijske usluge se obezbeđuju po relativno konkurentnim i sličnim kamatnim stopama kroz ekstenzivnu mrežu poslovnih jedinica.

Mnoge banke su definisale *novu menadžment filozofiju*, preko koje se one više usmeravaju prema tržištima nego prema regulatorima, kako bi bile sposobne da se „bore" na visoko konkurentnom globalnom tržištu. Početkom 90-tih godina prošlog veka, banke koje su bile jake i dobro kapitalizovane, pripajale su sebi druge banke i postajale su jače, a slabije banke su postajale sve slabije. Jake banke i bankarske organizacije sa efektivnim i efikasnim performansama i visokim kapitalnim koeficijentima, često su smatrane da imaju naklonost od strane finansijskih tržišta i regulatornih državnih institucija. Banke su često smatrale, da *konkurentsko preimućstvo* i *tržišna vrednost* predstavljaju ultimativnu meru njihovih performansi.

Konsolidacija, povezivanje i konkurencija banaka imala je uticaja na duboke promene u finansijskim institucijama. Treba istaći, da finansijske institucije pomažu svojim komitentima da drže i upravljaju sa visoko diversifikovanim portfoliom utrživih hartija od vrednosti (kod penzionih fondova, investicionih fondova) uz niske troškove držanja istih. Upravo po tome se finansijske institucije razlikuju od većine ostalih delatnosti i ostalih poslova.

Konsolidacija u savremenom bankarstvu se odnosi na integraciju i konsolidaciju resursa banaka i finansijskih institucija u veće institucije putem fuzije (spajanja) i akvizicije (pripajanja). Pokretačka snaga tekućih konsolidacija, posebno među finansijskim institucijama se odnosi na: *(1) deregulaciju geografskih i produktnih restrikcija, (2) tehnološki napredak, (3) globalnu konkurenciju, (4) bolju finansijsku poziciju i profitne finansijske uslove, i (5) rastuću cenu akcija.*

Treba istaći, da napred navedeni faktori nisu navedeni po svome značaju. Međutim, deregulacija i tehnološki napredak smatraju se najvažnijim faktorima koji oblikuju buduću konsolidaciju. Tako je u SAD eliminisanje geografskih restrikcija[64] predstavljalo najveći podstrek konsolidaciji banaka i bankarskih organizacija, dok je tehnološki napredak učinio konsolidaciju izvodljivijom. Nedavne promene u tehnologiji, globalnoj konkurenciji, deregulaciji, kamatnim stopama i trendu spajanja ("merger") u velikoj meri su uticale na industriju finansijskih usluga. Internet bankarstvo je sve više na usluzi lokalnim korisnicima bankarskih usluga. Upotreba finansijskih derivata postala je uobičajeno sredstvo upravljanja bankarskim rizicima. Talas mega spajanja je suštinski redukovao broj finansijskih institucija, s obzirom da se industrija finansijskih usluga konsolidovala.

Posmatrano sa tradicionalnog stanovišta, banke su se širile otvaranjem novih filijala kako bi obezbedile maloprodajne transakcije i povoljne komercijalne usluge za svoje klijente. Banke su se suočile sa regulatornim restrikcijama, zbog kojih su morale svoje komercijalne poslove prenositi u pravcu ulaganja u hartije od vrednosti i u poslove osiguranja. Nedavni talas procesa spajanja finansijskih usluga počeo je sa pojavljivanjem tehnologija koje su učinile industriju finansijskih usluga konkurentnijom i efikasnijom. Nema dokaza da su nova spajanja (fuzije) bila motivisana da planski monopolizuju tržišta i povećaju naknade za obavljanje finansijskih usluga. Treba istaći, da je industrija finansijskih usluga, posebno bankarstvo, ostala daleko manje koncentrisana, nego mnoge druge konkurentske industrije, (npr. automobilska industrija, industrija telekomunikacije i sl.).

[64] Eliminisanje geografskih restrikcija u SAD omogućeno je donošenjem Riegle-Neal Interstate Banking and Branching Efficiency Act-a 1994.godine, na osnovu kojeg je od 1.juna 1997.godine dozvoljeno virtuelno osnivanje filijala banaka širom SAD.

*Povezivanje (*integracija) u industriji finansijskih usluga može se definisati kao *integracija bankarskih organizacija i drugih provajdera finansijskih usluga (kompanija osiguranja, investicionih fondova, brokerskih firmi) kroz kombinaciju i ekspanziju delokruga ili duha njihovih proizvoda i usluga.* Povezivanja (integracije) mogu nastati preko:

(1) spajanja i pripajanja finansijskih institucija i drugih finansijskih organizacija,

(2) kreiranja bankarskih holding kompanija,

(3) osnivanja finansijskih holding kompanija.

Za usluge banaka, kompanija osiguranja, investicionih fondova i brokerskih firmi karakteristično je da su bile prepoznatljive i međusobno odvojene. Banke su bile uključene u nuđenje tradicionalnih usluga kao što su: depoziti, krediti i transakcione aktivnosti. Osiguravajuće kompanije su obezbeđivale usluge osiguranja automobila, imovine i lica. Danas su razlike između funkcija ovih finansijskih provajdera postale manje primetne, jer svi nude dosta toga međusobno sličnog i istog.

Primera radi, određeni propisi u SAD u vezi GLB Act dozvoljavaju bankama, brokerskim firmama, osiguravajućim kompanijama, investicionim fondovima i menadžerima koji upravljaju sa hartijama od vrednosti, da slobodno ulaze u svaki drugi posao i da se međusobno konsoliduju i povezuju. Ovaj pristup pruža mogućnost kreiranje *finansijskih holding kompanija* koje mogu upravljati širokim spektrom finansijskih usluga uključujući: osiguranje, emisiju hartija od vrednosti, komercijalno bankarstvo, investiciono bankarstvo, upravljanje hartijama od vrednosti i njihovom distribucijom, razvojem nekretnina i investicija preko posebnih podružnica.

2. STRATEGIJSKO PLANIRANJE VIZIJE RAZVOJA BANKE

Strategijsko planiranje predstavlja ključni faktor uspešnog prilagođavanja banaka sve učestalijim promenama na finansijskom tržištu. Smatra se, da je strategijsko planiranje bezvredno, ako na prvom mestu nije prisutna vizija banke, odnosno jasna slika imidža koju banka želi da dostigne i prema kojem ona organizuje i usmerava svaki svoj poslovni poduhvat. Zato bankarski "menadžment tim"[65] treba da ima jasnu sliku, (odnosno viziju banke), koju zaista želi da ostvari. Vizija predstavlja okvir mogućnosti budućeg razvoja banke. Stoga, viziju buduće banke čine najmanje dve stvari:

(1) jasna slika ili imidž onoga šta "menadžment tim" banke želi da banka bude u budućnosti, i

(2) težište aktivnosti „menadžement tima"banke radi ostvarivanjai željenog cilja

Pored vizije koja se odnosi na veličinu banke, bankarski menadžeri, treba zajedno sa upravnim odborom banke (bordom direktora) da analiziraju sledeća dva važna pitanja: [66]

(1) da li će banka u budućnosti poslovati samostalno tj. kao nezavisna banka

(2) da li upravni odbor (u skladu sa interesima akcionara) ima u vidu prodaju dotične banke.

Činjenica je, da je na "menadžment timu" banke izuzetno teška odluka o tome: da li će banka u narednom periodu poslovati kao nezavisna banka ili će se prodati. Primeri iz prakse pokazuju, da mnogi bankari pored toga što su ove odluke teške, ignorišu takve odluke. Polazna osnova za donošenje odgovarajuće odluke, odnosi se na interes akcionara. Ukoliko banka kao samostalna finansijska institucija uspešno ostvaruje svoje ciljeve i zadatke i time zadovoljava dugoročne interese svojih akcionara, tada nema potrebe da se u budućnosti planira prodaja dotične banke.

Međutim, ako bi akcionari banke, doneli odluku o prodaji banke u narednih 3 do 5 godina, tada je potreban vremenski period od najmanje tri godine za kvalitativni oporavak banke, odnosno za poboljšanje kvaliteta bankarskih performansi. Uostalom, ako se odluka o prodaji i ne donese, banka će u svakom slučaju u narednom planskom periodu planirati poboljšanje svoje konkurentske pozicije i svojih performansi, što je cilj i zadatak svakog dugoročnog strategijskog plana banke.

Efektivni bankarski "menadžment tim" treba da zna: da li njihova banka ide u određenom pravcu razvoja. Ova informacija, sasvim sigurno daje izvesni podstrek "menadžement timu" da nastavi sa naporima u definisanom pravcu. Ako "menadžment tim" precizno ne utvrdi pravac razvoja banke, tada se njen pravac razvoja stihijski konstituiše donošenjem svakodnevnih operativnih odluka. Ustvari, tada će pravac razvoja banke predstavljati zbir ukupnih svakodnevnih odluka dotične banke. Da se to ne bi desilo, potrebno je kreirati viziju ili pravce budućeg razvoja banke.

Kreiranje vizije banke podrazumeva postojanje putokaza budućeg kretanja banke. Efektivni bankarski menadžeri smatraju da su tri faktora bitna za uspešno kreiranje vizije banke. Ti faktori kreiranja vizije banke se odnose na:

[65] Efektivni bankarski menadžeri su ljudi koji doprinose uspehu banke. Nema sumnje da postoje i druge karakteristike, ali ove četiri su posebno važne za efektivne bankarske menadžere: (1) oni kreiraju viziju veličine banke, (2) oni razdvajaju probleme svog posla od uslova svog posla, (3) oni veruju da je ono što oni rade najmanje isto tako važno kao i ono što oni planiraju da rade i (4) oni razvijaju strategijsku odgovornost za promene u banci. James H. Donnelly and Steven Skinner: The New Banker - Developing Leadership in a Dynamic Era, Dow Jones-Irwin, Homewood, Illinois, 2002, str. 39.

[66] Austin V. Douglas and Mandula S. Mark: Bankers Handbook for Strategic Planning - How to Develop and Implement A Successful Stretegy, Bankers Publishing Company, Boston, 1999, str. 60-66.

(1) dostignutost, ostvarljivost, realnost banke,
(2) kreaciju, inspiraciju, motivisanost menadžmenta banke,
(3) povoljnost na finansijskom tržištu za korisnike bankarskih usluga.

Pružanje podrške viziji banke, podrazumeva interpersonalnu veštinu komuniciranja menadžmenta banke. Liderstvo treba da usmerava menadžere i zaposlene i drži na težištu vizije banke. Peter Block [67] izdvaja četiri načina, koja utiču na održivost vizije banke: (1) *optimizam, (2) emocionalni teret, (3) metafore, i (4) specifična slika budućnosti banke.* Ova četiri kvaliteta i načina iskaza vizije banke pomažu da banka komunicira sa ostalima učesnicima u ekonomskom okruženju. Razgovor o viziji banke na upečatljiv i jak način ohrabruje i druge učesnike da isto to čine. Sledeća četiri primera iskaza vizije, mada nisu merljiva, mogu dobro da posluže u efektivnom komuniciranju banke. Iskazi imaju sledeću sadržinu:

(1) Mi ćemo postati najbolja banka u zemlji među bankama srednje veličine u 2015.godini
(2) Usluge koje mi obezbeđujemo za korisnike u našoj filijali biće ubedljivo bolje nego usluge filijale bilo koje druge banke u gradu.
(3) Mi nudimo usluge prema potrebama klijenata što se ne može porediti ni sa jednom firmom u bilo kojoj industriji u svetu.
(4) Mi doprinosimo uspehu naših klijenata i tretiramo ih kao naše partnere.

Jasna vizija razvoja banke, pored njene značajne uloge u komunikaciji sa spoljnim okruženjem, mobiliše i podstiče zaposlene na veću aktivnosti kako bi se ta vizija banke ostvarila.

Strategijski pravac predstavlja pokretačku snagu promena i osnovu za dugoročnu opredeljenost poslovanja banke. Strategijski pravac obezbeđuje zajednički jezik sa kojim banka komunicira, kao i poslovni okvir i politiku za testiranje i formulisanje specifičnih strategija banke. Strategijski pravac omogućava banci stil upravljanja, koji je karakterističan za veće liderstvo i manju kontrolu (odgovara institucijama koje pružaju usluge).

Određivanje poslovnog strategijskog pravca predstavlja "prvi korak" u strategijskom razmišljanju o budućoj poslovnoj aktivnosti banke. Specifične strategije banke, strategijsko planiranje i strategijski menadžment banke, su praktično beznačajni bez prethodno određenog poslovnog strategijskog pravca banke. Da bi se definisao poslovni strategijski pravac banke, neophodno je odgovoriti na sledeća *dva* pitanja: [68]

(1) Kome će i šta banka prodavati kao uslužna finansijska institucija?
(2) Kako se bilansiraju potrebe za izabranim finansijskim tržišta, sa mogućnostima banke?

Pri utvrđivanju strategijskog pravca banke, primenom strategijske procene, važna su dva elementa: (1) izbor ciljnih interesa u korisničkom spektru i (2) izbor poslovne jedinice unutar banke. Dakle, *prva* kritična komponenta utvrđivanja strategijskih pravaca banke odnosi se na selekciju ili izbor ciljnog interesa banke u korisničkom spektru finansijskog tržišta. To se odnosi na identifikovanje jednog ili više tržišta ili delova - segmenata finansijskog tržišta, gde će banka pružati banakrske usluge i gde će se susretati sa svojom konkurencijom.

Druga kritična komponenta utvrđivanja strategijskih pravca odnosi se na selekciju odgovarajućih poslovnih jedinica. Najlakše je ovu komponentu predstaviti tako da svaki strategijski pravac ima svoju poslovnu jedinicu. Poslovna jedinica često se zove planskom jedinicom, profitnim centrom, prihodnim centrom, troškovnim centrom, sektorom ili podružnicom. Za banku kao uslužnu finansijsku instituciju važno je, da svako definisanje strategijskog pravca predstavlja vezu između strategijskog pravca koji je banka izabrala i organizacionih jedinica koje ona zadužuje da isto realizuju. To su obično nosioci primene strategijskog pravca u poslovanju dotične banke.

Da bi poslovna jedinica (profitni ili troškovni centar) poslovala uspešno u okviru banke, ona treba da ispuni određene kriterijume, kao što su:

(1) da omogući lako prikupljanje podataka o tržišnim šansama, prilikama i pogodnostima banke,
(2) da je razumna i realna pri odlučivanju u komparaciji sa drugim poslovnim jedinicama banke,
(3) da olakšava realizaciju odluka, kada dotične odluke dostignu željenu misiju banke.

U ovakvim uslovima poslovanja, bankarski menadžeri treba da su svesni *dva* potencijalna problema koja okružuju poslovne jedinice. *Prvi* problem se odnosi na integraciju poslovnih jedinica. Nedostatak koordinacije među poslovnim jedinicama čini nemogućnost za pojedinačne poslovne jedinice da profitiraju na imidžu i reputaciji banke kao celine. Balans između autonomije i nezavisnosti svake poslovne jedinice i koordinacije među njima predstavlja uslov za opšti uspeh banke. *Drugi* problem se odnosi na ljudske resurse. Ponekad je teško izbalansirati tržišne potrebe poslovne jedinice i sposobnosti ljudskih resursa dotične jedinice u poslovnoj banci. Problem ljuskih resursa ne utiče samo na selekciju poslovnih jedinica, već kasnije, i na kreaciju

[67] Block Peter: The Empowered Manager, Jossey Bass, San Francisko, 2004, str. 121.
[68] Shaw C. John: The Service Focus - Developing Winning Game Plans for Service Companies, Dow Jones-Irwin, Homewood, Illinois, 2000, str. 50.

specifičnih strategija u poslovnim jedinicama banke.

Stavljanje težišta na poslovne jedinice kao i važnost njihove uloge u utvrđivanju strategijskog pravca, u okviru opšteg strategijskog menadžment procesa banke, ne bi trebao da minimizira nivo korporativne uloge banke u kreiranju svoje vrednosti. Mada većina poslovnih jedinica može da posluje potpuno autonomno, one treba da doprinose efikasnoj alokaciji resursa na korporativnom nivou banke.

Resursi, koji se efektivnije alociraju na korporativnom nivou banke, uključuju: (1) kapital, (2) menadžersku obuku, (3) tehnologiju i (4) marketing banke. U dosadašnjoj praksi su prisutna pravila, da uslužne bankarske institucije kreiraju malu vrednost, ukoliko primenjuju samo portfolio pristup, ostavljajući pri tome svaku poslovnu jedinicu samu za sebe. Sa ove distance posmatranja, nejasno je: *zašto poslovne jedinice podržavaju korporativni nivo banke*. Međutim, uloga korporativnog nivoa postaje jasnija, kada se preko tog nivoa vrši popravljanje konkurentske pozicije svake poslovne jedinice. U tim slučajevima korporativni nivo obezbeđuje dovoljno koordinacije i komunikacije između poslovnih jedinica, tako da opšti interes banke prevazilazi zbir pojedinačnih interesa njenih delova.

Korporativna vizija banke je često u sukobu sa pojmom strategijskog pravca banke. Dok korporativna vizija banke čini mogući okvir učešća u tržištu korisnika bankarske usluge, strategijski pravac banke često proizilazi iz korporativne vizije banke. Međutim, činjenica je, da su ova dva pojma sasvim različita. To se najbolje može videti na prezetniranoj tabeli.

Slika br. 1: Odnos korporativne vizije i strategijskih pravaca banke

Iskustva najuspešnijih finansijskih institucija ukazuju, da se vizija banke artikuliše na korporativnom nivou i da je vizija preduslov za formulisanje strategijskog poslovnog pravca banke posmatranog kao celine, ili strategijskih pravaca za svaku poslovnu jedinicu (profitni i troškovni centar banke). Slično strategijskom pravcu, vizija banke predstavlja najvažniju komponentu strategijskog procesa banke. Korporativna vizija predstavlja osnovu za misiju banke, čini njenu važnu tačku i u funkciji je ujedinjenja sektora, podružnica i poslovnih jedinica u jednu integralnu bankarsku celinu. Projektovana vizija daje ton banci i čini bazu za strategijske pravce njenih poslovnih jedinica, odnosno profitnih i troškovnih centara.[69] U mnogim bankama, naročito onim manje uspešnim, strategijski pravac je u prošlosti često zanemarivan. Postoji više razloga zbog čega se strategijski pravac stavlja u drugi plan odlučivanja "menadžment tima" banke. *Prvi* razlog se odnosi na činjenicu, da mnoge banke prolaze kroz razne faze svog životnog ciklusa, tako da one usled toga jednostavno gube svoj strategijski pravac. Mnoge banke su se preko svojih organizacionih nivoa (sektora, odeljenja, službi) i poslovnih jedinica (glavnih filijala, filijala, ekspozitura) udaljile od svojih klijenata i korisnika usluga, te tako izgubile svoj strategijski pravac. *Drugi* razlog se odnosi na činjenicu spajanja i pripajanja banaka, te zbog toga banke gube svoj strategijski pravac. *Treći* razlog se odnosi na činjenicu globalizacije usluga, tako da mnoge nebankarske institucije ulaze u bankarske poslove, čime se gubi tržište uz prisutnu dezorjentaciju pojedinih banaka, što ima za posledicu gubitak strategijskog pravca dotične banke. Strategijski pravac obezbeđuje bankama, kao finansijskim uslužnim institucijama ili njihovim strategijskim poslovnim jedinicama, potrebu tržišnu poziciji. Da bi banke poslovale efektivnije, treba da usmeravaju svoje napore na komitente i klijente koji konstituišu njeno tržište. Ovo usmerenje se najbolje postiže u poslovnim jedinicama unikatno posvećenim da opslužuju specifična tržišta. Otuda, strategijski pravci i strategijske poslovne jedinice obezbeđuju banci energiju i potrebnu motivaciju za prihvatanje i sprovođenje bankarskih promena.

3.STRATEGIJSKO PLANIRANJE MISIJE RAZVOJA BANKE

Više od tri decenije u ekonomskoj i menadžerskoj teoriji i praksi, kao i u operativnom poslovnom svetu razvijenih zemalja, susreće se pojam *misije*

[69] Ćirović dr Milutin: Bankarski menadžment, Ekonomski institut Beograd, Beograd, 2000, str. 34-35.

banke. Značajan broj vodećih svetskih banaka javno objavljuje misiju banaka i koristi istu kao instrumente upravljanja u bankama. Misija se u savremenim uslovima poslovanja neraskidivo veže za strategijsko planiranje i upravljanje u preduzećima, korporacijama i bankama. [70] Sam pojam *misije* podseća na izraze vojne misije, mirovne misije, crkvene misije, misije dobre volje, i sl. Reč misija potiče od latinske reči "missio", što znači slanje. Reč misija je usko povezana sa izrazom misionarska aktivnost i misionar. Treba istaći, da organizacije koje imaju misiju nisu samo vojnog, religioznog ili državnog karaktera, već su to sve organizacije koje imaju standardizovane norme, zajedničke vrednosti i uverenja prihvaćena od svih ili od većine svojih članova.

Misija banke shvaćena u takvom smislu treba da je:

(1) jasna i usmerena, tako da je klijenti mogu lako identifikovati i sa organizacijom banke posmatrano u celini,

(2) nadahnuta i inspirativna, tako da klijenti mogu dalje da razvijaju i učvršćuju tu identifikaciju misije banke,

(3) jedinstvena, tako da se klijenti jedne banke mogu razlikovati od klijenata drugih banaka.

Na ovaj način misija integriše individualne ciljeve zaposlenih u banci i ciljeve banke, te tako stvara sinergetski efekat u poslovanju banke. Savremene banke kao finansijske institucije, u razvijenim tržišnim privredama, (čija bilansna veličina, broj zaposlenih i geografska rasprostranjenost variraju u velikim rasponima), nastoje da preko jasno definisane misije ostvare homogenost i integrisanost individualnih napora svih zaposlenih u ostvarivanju zajedničkih strategijskih ciljeva banke. Za razliku od vizije, koja daje mogući okvir izbora pravaca razvoja banke, misija je ono što banka želi da bude u budućem vremenu. Misija se u teoriji i praksi različito shvata i različito definiše. Različitost proizilazi i iz evoluiranja sadržaja, definisanja i shvatanja misije banke.

Misija banke predstavlja razlog i svrhu postojanja banke u privrednoj i društvenoj sredini. Ustvari, misija je determinata i okvir sopstvenih ciljeva i zadataka banke u najopštijem izrazu te reči. Ona je izraz filozofije jedne banke. To je refleksija onoga u šta banka veruje i kakvu banku kao finansijsku instituciju žele akcionari. Bez jasno definisane misije banke, nema osnova i mogućnosti za uspešno dugoročno strategijsko planiranje u banci.

Prema stavovima Filipa Kotlera [71], da bi banka projektovala misiju, "menadžment tim" banke treba da ima u vidu sledećih pet elemenata: *Prvi* elemenat se odnosi na istoriju banke, odnosno istoriju njenih ciljeva i njene poslovne politika. *Drugi* elementat se odnosi na sadašnje karakteristike „menadžment tima" i vlasnika banke. *Treći* elemenat se odnosi na uticaj mišljenja sredine. *Četvrti* elemenat se odnosi na resurse banke. *Peti* elemenat se odnosi na kompetenciju i sposobnosti banke na finansijskom tržištu.

Prema stavovima prisutnim u široj literaturi iz oblasti strategijskog menadžmenta, prisutno je klasično i savremeno shvatanje misije banke. *Klasično* shvatanje polazi od toga da se pod misijom mogu smatrati izrazi vezani za: osnovnu delatnost, svrhu postojanja, globalne zadatke i globalne ciljeve banke. U poslednje dve decenije, pojam misije se preciznije formuliše, tako da *savremeno* shvatanje polazi od toga, da misija treba da sadrži: osnovnu svrhu postojanja, racionalnu i komercijalnu logiku rada, kao i emotivnu i moralnu logiku ponašanja zaposlenih u banci.

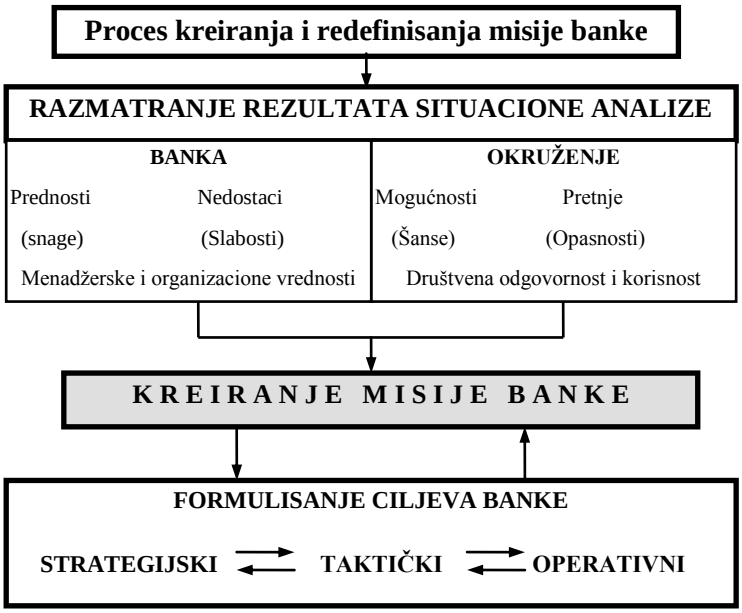
U okviru savremenih shvatanja vizije banke, mogu se sagledati i dva posebna pristupa, u kojima misija predstavlja: (1) sastavni deo vizije, (2) marketinški orijentisanu misiju banke. Misija kao sastavni deo vizije je koncipirana preko budućih bankarskih proizvoda i usluga, tržišta i geografskog područja budućeg razvoja, načina sticanja osnovne konkurentske prednosti ili vodeće pozicije na finansijskom tržištu. Marketinški orijentisana misija treba da da usmeri svoj sadržaj na sledeća tri elementa: (1) grupi kupaca, odnosno korisnika koje će banka usluživati, (2) potrebu korisnika koje će banaka zadovoljavati, (3) način ili tehnologiju pomoću koje će se te potrebe zadovoljavati. Pouzdan kriterijum za realno izvođenje ocene, da li je misija dobra ili loša, pored niza drugih faktora odnosi se na ostvareni *profit* i *liderstvo* banke. Ovi faktori se smatraju ključnim rezultatima pravilne orijentacije banke i često "govore" više i od same misije banke.

Realizacija misije banke nastaje u procesu određivanja vizije i strategijskih pravaca razvoja banke. Treba razlikovati dva pristupa procesu kreiranja misije banke: *(1) proces kreiranja misije prilikom osnivanja banke, i (2) proces redefinisanja misije tokom poslovanja banke u određenom vremenskom periodu.* U oba slučaja je neophodno što preciznije sagledati svrhu osnivanja, odnosno postojanja banke. U prvom slučaju se to radi u kontekstu elaborata o osnivanju banke, dok se u drugom slučaju radi, kada već postoji misija banke, (pri čemu se ona preispituje

[70] Misija banke, ne samo da je povezana sa planiranjem, već je ona osnova za poslovnu filozofiju i stil poslovanja banke, mobilizaciju i kohezionu snagu ponašanja zaposlenih u okviru istog cilja (uspešnog poslovanja banke).

[71] Kotler Philip: Marketing management - Analysis, Planning and Control, fourth edition, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1990, str. 66.

putem izrade situacione analize u banci). S obzirom, da se u referatu razmatra proces strategijskog planiranja banke koja već postoji i posluje, autori referata su se opredelili da ilustruju proces kreiranja, odnosno potrebe eventualnog redefinisanja misije banke.



Slika br. 2: Proces kreiranja i redefinisanja misije banke

Osnova procesa preispitivanje banke proizilazi iz rezultata situacione analize, odnosno tržišne pozicije banke, čiji je ključni deo SWOT analiza poslovanja banke. Eventualna potreba za redefinisanjem misije banke uticaće na njeno drukčije oblikovanje, što će za sobom doneti izmene u formulisanju strategijskih, taktičkih i operativnih ciljeva i zadataka banke. Dosadašnja bankarska praksa ukazuje, da nema univerzalnog obrasca za iskazivanje misije banke. Iskazi misija banaka su različiti kako po svom obimu, tako i po sadržini. Međutim, za misiju banke je važno, da li je ista napisana na način kakva je prihvatljiva za kolektiv i okruženje, da li se primenjuje i kako se primenjuje. Prema Filipu Kotleru [72] tri bitne karakteristike misije banke se odnose na:

(1) jasnoću misije banke,
(2) primerenost misije okruženju,
(3) zainteresovanost "menadžment tima" za sprovođenje misije banke.

Misija banke treba da je dovoljno široka da obuhvati sve raspoložive alternative za dotičnu banku. Istovremeno, misija treba da je specifična i da ukazuje: (1) da li će banka da radi samostalno ili će biti na prodaju, (2) da li će poslovati kao jedan entitet ili sa filijalama, (3) da li će tražiti priliku za pripajanje i spajanje ili će od istog odustati. Misija bi trebala da iskaže u opštem smislu reči sve aspekte čiji će specifični ciljevi i zadaci biti obuhvaćeni dugoročnim strategijskim planiranjem banke.[73] Misija banke treba da ima odlučujući uticaj, kako na proces dugoročnog strategijskog planiranja, tako i na operativno poslovanje banke. Kad se misija banke utvrdi i prihvati, ona postaje obavezujuća kako za odbor direktora, tako i za "menadžment tim" i zaposlene u banci, da obavljaju poslove radi ostvarivanja ciljeva i zadataka zacrtanih u misiji banke. Bez jasno utvrđene misije, bilo bi nemoguće da banka razvija efikasan kohezioni planski proces, koji treba da predstavlja okvir za buduće finansijske i poslovne performanse banke. Primera radi, svrha misije neke banke može biti: (1) da obavlja poslove komercijalne ili hipotekarne banke i sl. (2) da egzistira kao nezavisni finansijski entitet, (3) da servisira bankarske usluge klijentima, (4) da minimizira rizike u poslovanju banke, (5) da ostvaruje dobit i dividendu akcionarima banke i sl.

4.RAZVOJ MENADŽMENTA I LIDERSTVA U BANKARSTVU

Pod pojmom menadžmenta se podrazumeva pojedinac ili grupa pojedinaca odgovornih za proučavanje, analizu i formulisanje odluka i iniciranje odgovarajućih akcija u korist banke.[74] Međutim, upravljanje savremenom bankom

[72] Kotler Philip: Marketing management - Analysis, Planning and Control, Fourth edition, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1990, str. 65.

[73] Austin V. Douglas and Mandula S. Mark: Bankers Handbook for Strategic Planning - How to Develop and Implement A Successful Strategy, Bankers Publishing Company, Boston, 1999, str. 67.

[74]. Rosenberg M. Jerry: Dictionary of Banking and Financial Services, Second Edition, John Wiley & Sons, New York, 1998, str. 422.

značilo je susretanje sa izazovom liderstva, koje se pojavilo sa deregulacijom bankarskog tržišta.
Liderstvo u banci se odnosi na:
(1) popravljanje performansi zaposlenih u banci;
(2) razvijanje proizvoda i usluga koje traži bankarsko tržište;
(3) razvijanje odgovorne i fleksibilne organizacione strukture banke;
(4) povećanje produktivnosti u poslovanju banke;
(5) popravljanje kvaliteta usluga banke;
(6) razvijanje prodajne kulture banke.
Za efikasni menadžment i efektivno liderstvo se može reći, da nisu u prošlosti bili kritičan faktor uspeha banaka. Danas se može reći da su ovi faktori postali glavni bankarski izazovi. Efikasni menadžeri i efektivni lideri imaju sposobnost da prave razliku između bankarstva kao struke i upravljanja bankom. Liderstvo predstavlja realan "ključ"za rešavanje najvećeg broja problema prisutnih u bankarstvu. Ako banka u uslovima deregulacije ima slab "menadžment tim", tada je neminovno da će imati teškoća u prodaji svojih proizvoda i usluga, problema u usluživanju, teškoća u održavanju homogenosti kolektiva i teškoća u njenom poslovnom moralu.
Nastale promene u vezi korporativne kulture banaka stavljaju u prvi plan lidere, a ne menadžere banke. Ovakav pristup postoji zbog razlike između karakteristika lidera i menadžera banke. Lideri podstiču i vuku ljude napred za sobom, odnosno ne guraju zaposlene za sobom. Lideri stavljaju naglasak na vrednosti doprinosa i na aspiracije banke. Lideri počinju poslove sa jasnom vizijom i nastoje da napore kolektiva pretvore iz vizije u poslovnu stvarnost banke. S druge strane, menadžeri stavljaju akcenat na interne resurse banke, njen kapital, tehnologiju, opremu banke. Za menadžere je karakteristično, da sa više efekta upravljaju onim što već egzistira nego što menjaju status quo u banci Primeri iz prakse pokazuju, da je moguće da jedna osoba bude istovremeno dobar lider i dobar menadžer banke. Da bi se promenila korporativna kultura banke neophodno je postojanje liderstva na svim ključnim tačkama organizacione strukture banke, a ne samo na samom vrhu banke. [75]
Liderstvo predstavlja samo jedan deo menadžmenta banke, ali ne i celinu menadžmenta banke. Menadžment aktivnosti se odnose na: planiranje, organizovanje i donošenje odluka, dok se liderski obarač iskazuje putem snažne motivacije ljudi i vodiča ka ostvarenju ciljeva banke. [76] Menadžere i lidere možemo naći i među bankarima "starog" kova. Za menadžere i lidere nisu važne njihove godine starosti, njihovo bankarsko iskustvo, veličina banke, niti delokrug i širina poslovanja banke. Važno je da menadžeri shvate i razumeju da se upravljanje savremenom bankom razlikuje od upravljanja sa tradicionalnom bankom. Upravljanje tradicionalnom bankom zahteva delimičan set veština i sposobnosti, dok upravljanje savremenom bankom zahteva i neke nove važne veštine, kao i sposobnosti od menadžera i lidera u banci.
Izbor upravljačkih odluka pre deregulacije povlačio je sa sobom vrlo mali ili zanemarljiv rizik neuspeha, s obzirom da su uslovi poslovanja bili stabilni u dužem vremenskom periodu. To se odnosilo, bar što se bankarstva tiče, pre svega na stabilne i skoro fiksne kamatne stope, kao i na relativno visoku kamatnu maržu. Zahvaljujući zakonskim i drugim propisima, u velikoj meri su bankarska tržišta bila regulisana. U takvim uslovima banke su imale svoja zatvorena tržišta, a nije bilo ni nebankarskih finansijskih institucija koje su kasnije u velikoj meri zaoštrile konkurentsku borbu u ovoj finansijskoj oblasti.
Savremena bankarska teorija i praksa ukazuju, da je jedan od ključnih faktora uspeha savremene banke upravo njeno najviše rukovodstvo, odnosno "top menadžment" banke. Posledice tradicionalnih banaka odnosile su se na:
(1) nesposobnost upravljanja promenama u banci,
(2) nedovoljan strategijski pristup u banci,
(3) neodgovarajuću organizacionu strukturu banke,
(4) neodgovarajuću poslovno-prodajnu bankarsku „ klimu" na finansijskom tržištu.
Naime, "menadžment tim" je postao kritičan faktor uspeha ili neuspeha tradicionalno organizovane banke. Pri tome je sasvim jasno, da se na listi razloga zbog kojih jedna banka može da ode pod stečaj, pored loše plasiranih kredita i pada ekonomije, može dodati i loš kvalitet "menadžment tima" banke..
Potrebu za prisustvu većim obrazovanja iz oblasti menadžerskih znanja i veština izazvala su dva faktora: (1) narasla konkurencija prouzrokovana deregulacijom, i (2) ranije okruženje, koje je zahtevalo dobro znanje iz administracije, ali ne i potrebnu veštinu upravljanja i liderstva u banci. [77]
Upravljanje savremeno organizovanom bankom predstavljaju svakodnevno susretanje menadžera na svim tačkama organizacione strukture banke, sa

[75] Berry L. Leonard., David R. Bennett and Carter W. Brown: Service Quality (A Profit Strategy for Financial Institutions), Dow Jones - Irwin, Homewood, Illinois, 2002. godine, str. 81.

[76] Donnelly, H. James Jr. and Skinner Steven: The New Banker (Developing Leadership in a Dynamic Era), Dow Jones-Irwin, Homewood, Illinois, 2002. godine, str. 127.

[77] Donnelly H. James and Skinner Steven: The New Banker (Develop Leadership in a Dynamic Era) , Dow Jones-Irwin, Homewood, Illinois, 2002. godine, str. 6.

izazovom liderstva i sa rizicima koje je izazvala deregulacija

Izazovi se pre svega odnose na:

(1) stalno popravljanje performansi zaposlenih u banci,

(2) razvijanje bankarskih proizvoda i usluga koje finansijsko tržište traži,

(3) razvijanje odgovarajuće i fleksibilne organizacione strukture banke,

(4) povećanje produktivnost banke,

(5) popravljanje kvaliteta bankarskih proizvoda i usluga,

(6) razvijanje prodajne kulture banke, i sl.

Promene u savremeno organizovanim bankama izazvale su konflikte između novog tipa menadžera i tradicije intuitivnog odlučivanja u banci. Upravljačke informacije postaju ključni oslonac i podrška procesu odlučivanju, a ne očekivanja na bazi intuicije "menadžemnt tima" banke. Glavna preokupacija "menadžment tima" banke postaje upravljanje rizicima banke. Upravljačka struktura usmerava pažnju ka procesu donošenja strategijskih odluka koje postaju sve značajnije usled promena pojedinih faktora koji su uslovljeni konkurentskim pritiscima na bankarskom tržištu. Na slici br. 3 prikazana su područja upravljanja bankom na kojima je došlo do promena kao i pomeranja uloge menadžmenta posle procesa bankarske deregulacije.

OD	**KA**
TRŽIŠNE KARAKTERISTIKE	TRŽIŠNE KARAKTERISTIKE
1. Rast tržišta	1. Zasićenost tržišta
2. Ekskluzivnost proizvodnih linija i zaštićenost tržišnih područja	2. Proizvodne linije nisu ekskluzivne niti tržišna područja zaštićena
3. Nizak stepen konkurecije ili nema konkurencije	3. Intenzivna konkurencija
GDE JE	**GDE JE**
Fokusiranje strategijskih ciljeva:	**Fokusiranje strategijskih ciljeva:**
1. Čvrsta kontrola internih procesa i efikasan proces internih informacija	1. Razvijanje i primena strategije kao odgovora na promene konkurencije
2. Kontrola napora - korišćenja sredstava (izvora)	2. Ostvarivanje rezultata- konkurentsko preimućstvo
3. Povećanje efikasnosti "radeći stvari pravilno"	3. Povećanje efektivnosti "radeći prave stvari"
ZAHTEVI	**ZAHTEVI**
Kritične komponente rada **"menadžment tima":**	Kritične komponente rada **"menadžment tima":**
1. Bankarska stručnost (veština, spretnost) kritičnog nivoa	1. Bankarska stručnost (veština, spretnost) kritičnog nivoa
2. Važna administrativno - upravna sposobnost	2. Menadžerska stručnost u strategijskim analizama, organizacionom oblikovanju i upravljanju promenama
3. Spretnost i veština liderstva ne predstavlja važnost izuzev "menadžment tima" koji se nalazi na vrhu banke	3. Spretnost i veština liderstva svih menadžerskih poslova se povećava

Slika br. 3: Pomeranje težišta uloge "menadžment tima" banke posle deregulacije

Kvalitet "menadžment tima" banke podrazumeva kontrolu ključnih faktora uspeha banke.

Ti faktori se odnose na:

(1) kvalitet rukovođenja bankom,

(2) primenu marketing koncepcije u banci,

(3) kvalitet upravljanja informacijama u banci,

(4) primenu savremene tehnologije u banci,

(5) razvoj inovativnih bankarskih proizvoda i usluga,

(6) konkurentsku bazu troškova banke,

(7) upravljanje bankarskim rizicima,

(8) strategijsko planiranje u banci,

(9) adekvatnost kapitala banke. [78]

Očigledno je, da dinamične promene u svim segmentima bankarskog okruženja predstavljaju osnovne karakteristike koje utiču na poslovanje banke. Prilagođavanje nastalim promenama, kao i sposobnost banke da preuzima na sebe veći rizik, čine poslovanje banke mnogo složenijim, nego što je to bilo pre procesa bankarske deregulacije.

Da bi "menadžment tim" banke mogao uspešno da obavlja poslove, neophodno je da ispunjava nove zahteve u pogledu kvaliteta upravljanja banakrskim procesima. Njegov profesionalizam se odnosi na: (1) strategijsko planiranje, (2) planiranje tehnologije i njenih promena, (3) upravljanje odnosima aktiva i pasiva, (4) obezbeđenje finansijske kontrole i sl. Upravo zbog toga je u bankarstvu veoma važan kvalitet ”menadžmenta tima” banke. Kvalitetnim radom ”menadžment tim” postiže sigurnost poslovanja i poverenje u banku, pri čemu upravljanje rizikom postaje veoma važno za "menadžment tim" banke. "Menadžment tim" banke ima obavezu da se u novim uslovima poslovanja suoči sa sve složenijim problemima bankarskog poslovanja. Složeni problemi se manifestuju kao:

(1) promena u strukturi upravljačkih ciljeva uz potrebu mnogo agresivnijeg preduzimanja mera protiv rizika i stretegijsko odlučivanje pri ulaganju kapitala banke,

(2) strategija izlaska iz posla postaje važna za banku isto kao i strategija ulaska u posao (razvoj i ulaganja kapitala banke),

(3) stalna briga za profitom banke, imajući u vidu nedostatak kapitala i konkurentski pritisak na profitabilnost banke.

Očigledno je da su dinamične promene u okruženju banke uslovile i promenu ponašanja "menadžment tima" banke. Predviđanje tih promena i prilagođavanje poslovanja banke dotičnim promenama, s jedne strane i sposobnost menadžmenta banke da na sebe preuzima veći rizik s druge strane, čine poslovanje banke mnogo složenijim i težim nego što je to bilo pre deregulacije.

ZAKLJUČAK

Istraživanja u savremenom bankarstvu su pokazala da je došlo do znatnih promena u procesu upravljanja poslovnim bankama. Te promene se mogu svrstati u pet grupa i odnose se na sledeće činjenice: [79]

(1) promenjene su komponente upravljanja poslovima u bankarstvu,

(2) "moderne" banke danas zahtevaju dobro liderstvo na svim značajnim nivoima organizacione strukture banke.

(3) "moderni" bankari se danas suočavaju sa tri ključna izazova:

a) sa razvojem performansi prodajne kulture banke,

b) sa upravljanjem promenama u banci,

c) sa razvojem odgovorne organizacione strukture banke,

(4) kreiranje organizacionih struktura banaka koje mogu izdržati aktuelne bankarske promene.

(5) *Set veština* potrebnih da bi bankarski menadžeri bili efektivni je povećan i proširen. Miks u setu od tri ključne veštine (tehnička, konceptualna i humana veština) je promenjen. Naime, da bi bankarski menadžer postao efektivan, on treba da ovlada setom od tri veoma važne i opsežne veštine, kao što su:

(a) *tehničke veštine* koje obuhvataju veštine iz bankarske tehnike i bankarske funkcije, a uključuju specijalna znanja i analitička sredstva za pojedine bankarske specijalnosti i njihovo korišćenje.

(b) *konceptualne (pojmovne) veštine* koje uključuju strategijske analize, organizaciono oblikovanje i upravljanje promenama. Osnova korišćenja ovih veština se odnosi na davanje odgovora na pitanje kako voditi poslovanje banke u dinamičnoj ekonomskoj, tehnološkoj, deregulisanoj i konkurentskoj sredini uz primenu i korišćenje novih ideja. Menadžer treba da zna, da

[78] Arthur Andersen and Co: New Dimensions in Banking: Managing the Strategic Position, Bank Administration Institute, Chicago, 1983. godine, izlaganje prvo, str. 5.

[79] Donnelly H. james and Skinner J. Steven: The New Bankar (Developing Leadership in a Dynamic Era), Dow Jones-Irwin, 2002. godine, str. 10-15.

čita indikatore budućih promena u okruženju i da strategijski kreira viziju odnosa banke i okruženja u dinamičnim uslovima poslovanja ("gađanje u hodu u pokretnu metu").

(c) *humane veštine* koje uključuju sposobnost da menadžer bude efektivan u međuljudskim odnosima i kao graditelj tima ("bankarstvo je posao ljudi"). Isto podrazumeva sposobnost koja se sastoji od nekoliko komponenti, kao što su: (1) liderstvo, (2) građenje tima, (3) komuniciranje, (4) odlučivanje, (5) upravljanje odnosima u grupama ("relationship"), (6) poređenje sa onima koji su na dnu grupe, zatim sa superiornima u grupi., (7) vezu sa spoljnim grupama i sl. Konceptualne i humane veštine kao i sposobnosti u bankarstvu danas su jednako važne kao i tehničke veštine i znanja, čak i više, jer one obezbedjuju u budućnosti bankama komparativnu prednost.

LITERATURA

[1] Arthur Andersen and Co: New Dimensions in Banking (Managing the Strategic Position), Bank Administration Institute, Chicago,1998,

[2] Berry L. Leonard., David R. Bennett and Carter W. Brown: Service Quality (A Profit Strategy for Financial Institutions), Dow Jones Irwin, Homewood, Illinois, 2002,

[3] Block Peter: The Empowered Manager, Jossey Bass, San Francisko, 2004,

[4] DouglasV. Austin and Mandula S. Mark: Bankers Handbook for Strategic Planning - How to Develop and Implement A Successful Stretegy, Bankers Publishing Company, Boston, 1999,

[5] Donnelly H. James and Skinner Steven: The New Banker (Developing Leadership in a Dynamic Era), Dow Jones-Irwin, Homewood, Illinois, 2002,

[6] Ćurčić dr Uroš: Upravljanje rastom banke (Strategijsko upravljanje rastom vrednosti i performansama banke), Mladost holding, Color Print, Loznica, 2003,

[7] Ćirović dr Milutin: Bankarski menadžment, Ekonomski institut Beograd, Beograd, 2000,

[8] Kotler Philip: Marketing management - Analysis, Planning and Control, fourth edition, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1990,

[9] Rosenberg M. Jerry: Dictionary of Banking and Financial Services, Second Edition, John Wiley & Sons, New York, 1998,

[10] Shaw C. John: The Service Focus - Developing Winning Game Plans for Service Companies, Dow Jones-Irwin, Homewood, Illinois, 2000,

[11] Vunjak dr Nenad, Ćurčić dr Uroš, Kovačević dr Ljubomir: Strategijski menadžment u bankarstvu, Ekonomski fakultet u Subotici, Proleter Bečej, 2011,

[12] Vunjak dr Nenad, Ćurčić dr Uroš, Kovačević dr Ljubomir: Korporativno bankarstvo, Ekonomski fakultet u Subotici, Proter Bečej, Internacionalni univerzitet Travnik, 2013,

[13] Vunjak dr Nenad: Investiciono i hipotekarno bankarstvo, Ekonomski fakultet u Subotici, Proleter Bečej, 2013.

Датум пријема рада: 08.06.2014.
Датум прихватања рада: 28.01.2015.
Прегледни рад
УДК: 338.124.4(4)"2008"
DOI: 10.7251/NOESR1517089L

ПРЕДУЗЕТНИЧКИ СЕКТОР ЗЕМАЉА У ТРАНЗИЦИЈИ: ПРОДРУЧЈЕ УТИЦАЈА ГЛОБАЛНИХ ПРОМЕНА – ГЛОБАЛНЕ ЕКОНМСКЕ РЕЦЕСИЈЕ 2008

ENTREPRENEURIAL SECTOR IN TRANSITION COUNTRIES: THE AREA OF INFLUENCEBY GLOBAL CHANGE - THE GLOBAL ECONOMIC RECESSION 2008

Проф. др Божидар Лековић, редовни професор
Департман за менаџмент, Економски факултет у Суботици
Универзитет у Новом Саду, Суботица, Република Србија
e-mail: bolesu@ef.uns.ac.rs

Др Слободан Марић, асистент
Департман за менаџмент, Економски факултет у Суботици
Универзитет у Новом Саду, Суботица, Република Србија
e-mail: marics@ef.uns.ac.rs

Абстракт: *Предузетнички контекст у основи карактерише динамизам, односно промене, где предузетници као носиоци предузетничких подухвата, због свих својих специфичности, испољавају високу апсорпциону моћ свих екстерних утицаја креирајући на тај начин нове пословне могућности. Тако промене пословног окружења, без обзира на интензитет и обим, генеришу пословне шансе и на тај начин представљају извор кокурентске предности у односу на велике пословне системе. Ове две појаве, мислећи на предузетништво и економску кризу, можемо посматрати у узрочно последичном односу, будући да многи економисти, међу којима је најупечатљивији Шумпетер, појаву кризних стања у привреди посматрају као последицу недостатка предузетничких активности а пре свега иновација. Док са друге стране, уважавајући све предности предузетничких подухвата у виду изразите флексибилности и адаптибилности, занемарујући окружење у којем се испољавају, привредни услови у форми кризе оригиналан су пример повољног предузетничког амбијента. Посматрање кризних услова на овај начин последица је изразите предузетничке перцепције и услова окружења који омогућавају испољавање проактивног приступа, изразите иновативности и велике толеранције на ризик.*
Расположиви подаци посматраних појава, предузетничке активности, привредне коњуктуре у периоду 2007. – 2009. год., у смислу детектовања Глобалне економске рецесије 2008 и њеног утицаја на предузетнички сектор и активности носилаца предузетничког процеса и примена одабраних статистичких поступака, по принципу поновљених мерења, обликовали су основну проблемску оријентацију овога рада и формирали централно истраживачко питање. Полазне теоријске основе подручја истраживања, те детаљна анализа резултата истраживања омогућиће испитивање кретања предузетничких активности услед дејства Глобалне економске рецесије 2008. године као значајне глобалне промене која је темељно утицала на промену услова пословног окружења.
Издвајање предузетничког сектора земља у транзицијим, због специфичне улоге у процесу привредног реструктурирања, уважавајући присутне капацитете економског раста и реалну привредну потребу, има за циљ идентификовање свих специфичности у односу на остале привредне околности.

Кључне речи: *предузетништво, глобална, економска рецесија, промене, транзиција*

Abstract: *Entrepreneurial context is basically characterized by dynamism and change, where entrepreneurs as carriers of entrepreneurial ventures , for all its specificity, exhibit high*

absorption capacity of all external influences thus creating new business opportunities. Thus, changes in the business environment, regardless of the intensity and extent, generate business opportunities and thus represent a source of competitive advantages over large companies. These two phenomena, referring to entrepreneurship and economic crisis, we can observe the causality relationships, since many economists , including most memorable Schumpeter, the occurrence of crises in the economy seen as a consequence of the lack of entrepreneurial activities and above all, innovation. While on the other hand, taking into account all the benefits of entrepreneurial ventures in the form of extreme flexibility and adaptability, ignoring the environment in which to express, economic conditions in the form of a genuine crisis is an example of a favorable entrepreneurial environment. Observations of crisis conditions in this way is the result of outstanding entrepreneurial perceptions and environmental conditions that allow expression of a proactive approach, outstanding innovation and high tolerance for risk.

Available data observed phenomena, entrepreneurial activity, economic slump in the period of 2007th - 2009th year, in terms of detecting the global economic recession of 2008 and its impact on the entrepreneurial sector and the holders of the entrepreneurial process and the application of selected statistical procedures, the principle of repeated measurements, formed the basic problem-orientation of the paper to form the central research question. Theoretical background, areas of research and detailed analysis of the survey results will allow examination of the movement of entrepreneurial activity due to the effects of the global economic recession 2008th as a significant global shift that is fundamentally influenced by the change of business environment.

Separation of the entrepreneurial sector of transition countries, because of the specific role in the process of economic restructuring, taking into account the present capacity of economic growth and real economic need, aims to identify all the specifics in relation to other economic circumstances.

УВОД

Експанзија тржишта и глобализација није, како се очекивало, ишла упоредо са растом улоге великих предузећа. Новији подаци о малим предузећима показују битну и експанзивну улогу овог типа предузећа и у глобалној економији која се разликује по секторима у зависности од начина обезбеђивања конкурентске предности. Битни догађаји за процес итернационализације пословања везани су за либерализацију и реформе централистичко планских економија у оквиру трећег таласа процеса интернационализације где значајну улогу и учешће имају мала предузећа, далеко више него до сада, подједнако са растућих и зрелих тржишта.

Специфичности актуелне кризе огледају се у узроцима настанка, интензитету деловања и ширења а исто тако и специфичним механизмима за њено превазилажење. Управо ове побројане специфичности Глобалне економске рецесије чине специфичну ситуацију њеног настанка, развоја и превазилажења која се огледа у нивоу интегрисаности националних економија (степен глобализације, регионалне интеграције – Европска Унија), нови глобални актери (уместо као до сада САД, Јапан, Европска Унија, долазе земље БРИК-а), ширење капиталистичких привредних околности и тржишта на бивше Социјалистичке земље (тксв. транзиција) и сличне околности допринеле су да свака од предходно побројаних криза испољи своје специфичности у свакој појединој фази развоја. Последња криза недвосмислено је оставила свој печат на пословни амбијент и на развој предузетништва. Из претходно наведеног може се уочити изразит значај и улога предузетничке димензије у послвном окружењу глобалног карактера. Поменуте карактеристике окружења, мислећи на прцес глобализације и развој предузетничког сектора у привредној структури, иницијално су се развијали истовремено и у бившим социјалистичким земљама.

Анализа у овом раду усмерена је на земље у транзицији, углавном Централне и Источне Европе, у односу на остале групе земаља класификоване према ВЕФ (World Economic Forum) које су доминантно сконцентрисане у оквиру групе земаља засноване на ефикасности. Ова класификација индирекно подразумева институционалне, демографске и културне различитости као резелтат степена економског развоја.

Глобалне промене (рецесија), тразиција и предузетништво

Револуција транспорта и преноса информација средином XIX века је означила почетак мултинационалног такмичења и створила глобалну конкуренцију какву познајемо данас. Као разлог глобализације често се тражи у редукцији трошкова пословања и уклањање

пословних баријера. Према Axinn и Matthyssens (2002), развој скоро неограничене глобалне економије заснован је на расту технологије ниских трошкова, смањењу трговинских баријера и отварање до сад затворених тржишта. С обзиром да опстанак и напредак на глобалном тржишту захтева инфраструктуру, адекватан маркетиншки наступ на тржишту, многи сматрају да је ово могућност за велика предузећа и занемарују улогу и позицију свих других. Насупрот томе постоје мала предузећа која нису заштићена посебним мерама владине политике а која такође су присутна на глобалном тржишту.

Растућа глобализација креира ново и динамичније пословно окружење, док процес интернационализације пословања није намењен искључиво за велике, у великој мери учесници су и мала предузећа (Gjellerup, 2000). За глобалну економију од великог значаја је процес либерализације и приватизације који се одвијао у бившим централистичко-планским економијама чиме је унапређена међународна конкурентност услед раста предузећа као полседице укључивања поменутих тржишта у глобалне оквире (Meyer, 2001; Jansson, 2007a).

Међутим знатан број наведених анализа и дешавања, сугерише да велика тржишта у сталном развоју не само да представљају прилику за мала предузећа, него да динамичан сектор малих предузећа представља критичну, суштинску основу за раст и развој оваквих тржишта. Пре него ослабљен и рањив постојећи сектор који захтева субвенције, сектор малих предузећа не само да може напредовати, већ може постати неопходна компонента повећаног економског благостања. Многи истраживачи истичу растући значај бивших затворених тржишта у оквиру глобалне економије као главног узрока промена у постојећем мозаику интернационализације пословања (Axinn and Matthyssens, 2002; Ruzzier et al., 2006). Одређени број аутора заступа предходно становиште изузимајући Janssona (2007b) који посматра отварање растућих тржишта током последње декаде као главног покретача поменутог трећег таласа интернационализације пословања (Soderman et al., 2008). Први талас интернационализације покренут је индустријализацијом западних земаља. Други талас интернационализације покренут је након II Светског рата са експанзијом МНК из источне Азије. Један од могућих разлога предходно поменутих процеса јесте да пословне могућности доприносе високом економском расту у оквиру нових тржишта уз смањен ризик и отклоњене баријере на глобалном тржишту. Оно што је веома битно, поменута тржишта омогућавају улазак на страна тржишта на већ познате, традиционалне начине (Child and Rodrigues, 2005; Meyer and Gelbuda, 2006; Salmi, 2000). Значај растућих тржишта огледа се у наводима Peng i Meyer (2011), где њихово учешће у свету износи око 84% светске популације, 26% од светског ГДП и веома битно, растућа тржишта уопште имају веома високу стопу економског раста. Исто тако, растућа тржишта представљају магнет за инвестиције предузећа обезбеђујући велике могућности раста у будућем периоду (Cavusgill et al., 2002). Међутим, баријере још увек постоје (Meyer, 2001), у смислу драстичних разлика у тржишном контексту у поређењу са зрелим тржиштима (Ghauri and Holstius, 1996).

Генерални тренд који је подстакао међународне активности малих предузећа везан је за процес глобализације, што је имало далеко већи утицај на мала предузећа у односу на велика без обзира на њихово значајно интернационално искуство (UNCTAD, 2011; Gjellerup, 2000). Учешће малих предузећа у извозу за ЕУ-27 у 2009. години било је 25% (European Commision, 2010b). У Источној Азији више од 30% мала предузећа су допринела извозу у 2002. год. (Harvie and Lee, 2005). На основу предходно наведених података можемо рећи да постоји солидна евиденција да су мала предузећа директни учесници у међународном пословању са тенденцијом пораста. Мала предузећа су препознала утицај и изазов процеса глобализације и новог пословног окружења и то далеко боље него велика предузећа иако имају међународно искуство (Cavusgil et al., 2002; Eriksson et al., 2000; Gjellerup, 2000; Meyer and Gelbuda, 2006).

Економска рецесија чији се почетак везује за 2008. годину са предзнаком глобална (промена) у потпуности је у правом смислу назива оправдана. Феноменолошки приступ посматрања досадашњих кризних периода покушаће наћи логично место и улогу последњој у низу, кризи познатој под називом Глобална економска рецесија (2008). Оно што свакако обесхрабрује или тачније речено, моного више, изненађује јесу изјаве и велики оптимизам савремених економиста када су у питању циклична привредна кретања. Третирање економске депресије као проблем прошлости који је решен, да једино што остаје макроекономској теорији јесте усредсређеност на дугорочни економски раст, уместо прихватање кризних периода као закономерних друштвених феномена, јесте нешто што свакако скреће пажњу стручне јавности. И поред Велике економске депресије (1929 –

1930), за коју се сматра да је беспотребна економска трагедија као последица скрштених руку Херберта Хувера[80] и приступа тржишног чишћења биланса и „финансијске трулежи“, јер се данас велики број економиста слаже да је она била последица пада ефективне потражње те да се могла преважићи директним финансијским интервенцијама система Федералних резерви. Затим криза у облику стагфлације седамдесетих година довела је до смене Кејнзовог модела државног интервенционизма и на сцену довела тржиште као свемоћну невидљиву руку регулације економских кретања у виду неолиберализма. И поред свега, деведесетих година криза значајних размера азијске групе земаља на челу са Јапаном осмелила је неке попут Роберта Лукаса професора Чикашког универзитета и добитника Нобелове награде за економију 1995. године, да на годишњем сусрету Америчког удружења економиста 2003. године са великим оптимизмом изнесе став да је проблем превенције депресије решен те да је једино неопходно усредсредити се на теме дугорочног економског раста (Krugman, 2010). Да би само после неколико година уследила криза највећих размера икада забележена до сада чији се почетак везује за 2008. годину а као узрок приписује слом финансијксог тржишта САД-а. Глобална економска рецесија погодила је финансијско тржиште САД и веома брзо се проширила на високо развијене капиталистичке земље, као последица високог степена интеграције финансијског и економског система да би се криза даље ширила на остале земље света такође у зависности од степена финансијске и економске повезаности. Њено ефектуирање очигледно по негативним стопама привредног раста остварено је већ у 2009. Години. Овако муњевита дисперзија кризних ефеката представља негативну страну медаље процеса глобализације и међусобне условљености и повезаности националних економија у светски еконосмки систем. Једна од главних специфичности ове кризе јесте велика укљученост државе у решавању последица кризе у смислу повратка на сцену државног интервенционизма и стављање ван строја неолиберално макроекономске парадигме која је до тада у последњој деценији издизана до пиједастала у виду модела макроекономске политике савремене капиталистичке привреде. Све предузете мере, углавном државне интервенције, ради заустављања кризних удара и уклањања негативних ефеката настале кризе нису дале очекиване резултате о чему сведоче актуелни проблеми у оквиру светских економских процеса и током текуће 2012. године. Детерминанте окружења у рецесионим условима кретале су се у правцу финансијског задуживања влада земаља захваћених кризом, раста цене задуживања услед повећаног ризика, раста буџетског дефицита услед самњења фискалних прихода и пада привредне активности, криза ликвидности реалног сектора, раст незапослености, значајне осцилације валутних курсева те разна шпекулативна кретања на финансијским тржиштима била су довољан разлог за покретање дубоких промена у оквиру постојећих привредних кретања. Све ове негативне одреднице рецесије у навећој мери угрожавају далеко више оне мале и то из следећих разлога:

- смањивање броја запослених као мера је немогућа, јер су већ мали;
- низак степен диверзификованости у погледу пословних активности;
- слабија финансијска структура (ниво капитализације);
- нижи или недовољан кредитни рејтинг;
- велика кредитна зависност;
- мање могућности финансирања;
- кризу ликвидности, велике залихе далеко теже подносе,
- у глобалним токовима највише угрожени од стране великих (OECD, 2009).

Ова криза свакако је допринела затварању многих малих предузећа и неуспеху многобројних постојећих предузетничких подухвата, смањивању обима посла, профита и повећању незапослености али услови на тржишту рада постају главна детерминанта предузетништва, већа стопа незапослености, као један од индикатора предузетништва, подстицала је креирање нових радних места кроз процес самозапошљавања и отпочињање нових пословних подухвата (Fairlie, 2011). Према Bosma и Levies земље нижег степена развијености као што су земље привредне активности засноване на експлоатацији природних ресурса (Factor-driven Economies) карактерише доминантан пољопривредни сектор, који обезбеђује егзистенцију већини становништва, почетна фаза индустријализације и експлоатација природних ресурса. Велика незапосленост и низак животни стандард утиче на то да становништво опстанак обезбеђује кроз предузетничке активности и самозапошљавање. У земљама које су класификоване као економије засноване на ефикасности (Efficiency-driven Economies) карактерише јак индустријски сектор и повећање продуктивности кроз економију

[80] *Председник САД у периоду 1929-1933*

обима. Кроз значајну институционалну подршку долази до формирања МСП сектора доминантно произвдног. У зрелим тржишним економијама које су класификоване као економије засноване на иновацијама (Innovation-driven economies) долази до ширења услужног сектора, као фаза у развоју доминира истраживање, развој и активности засноване на знању што доприноси да предузетници користе предности продуктивности засноване на иновацијама.

Транзиционе земље које су сконцентрисане у групи земаља засноване на ефикасности, биле су карактеристичне по дубокој рецесији која је генерисала бројне баријере једног не дефинисаног друштвено-економског окружења за развој предузетништва, главног задатка у процесу транзиције. Већина баријера за раст и развој МСП представља датост окружења (Doern, 2009) и тиче се кризе институција, не дефинисаног политичког, правног и финансисјског оквира у коме егзистира поменути сектор. Будући да овај сектор игра виталну улогу у процесу транзиције (Wells at al., 2003), обезбеђује излаз из рецесије (Kontorovich, 1999), као покретач раста генерално јача економију креирањем нових радних места и иновација свака препрека на путу у виду поменутих баријера оставља ненадокнадиве последице. За креирање повољног привредног окружења одговорна је држава и то на свим нивоима (Smallbone, 2010) која је дужна да обезбеди одговарајући институционални, правни и културни оквир будући да је екстерно окружење један од битних услова за развој предузетништва како у земљама у транзицији тако и у земљама развијене тржишне привреде (Smallbone and Welter, 2001). Добро развијен предузетнички сектор обезбеђује све бенефите једној економији као и у зрелим тржишним економијама (Aidis, 2005) što значи да нема разлике између улоге предузетништва и карактеристика МСП у односу на ниво економског развоја (Smallbone and Welter, 2001). Веза између предузетништва и економског развоја подржана је у развијеним земљама као што је то САД, још у другој половини 20. века (Birch, 1987). На бази претходне анализе и изнешених ставова може се увидети да је улога и карактеристике предузетничких активности у свим фазама економског развоја идентична али различита врста и фаза предузетничких активнсоти може имати различит интензитет утицаја на економски раст у зависности од привредног амбијента (Sternberg and Wennekers, 2005).

Повезаност предузетништва и привредних кретања постала је експлицитна на шта указују присутни резултати бројних студија и истраживања попут ГЕМ пројекта. Традиционална анализа привреднг раста није обезбеђивала запажено место и улогу предузетницима, предузетништву и предузетничком процесу у његовом креирању (Bosma and Levie, 2009). Привредни раст и развој углавном су објашњавани великим бројем фактора, како економских тако и не економских (Bleaney and Nishiyama, 2002), без директне повезаности са предузетништвом. Посматрано кроз историју, највећи допринос у развоју теорије о предузетништву и његовој улози приписује се аустријском економисти J. Šumpeteru (1934) по коме је предузетништво покретач свих економских промена које ремети постојеће стање и доводи до креативне деструкције. Евидентно је да многи економисти истичу велики значај предузетништва када је у питању привредни раст, поготово у кризним ситуацијама и то како код развијених земаља тако и код земаља у развоју али и као средство за решење развојних проблема земаља у транзицији (Giamartino, 1991). Сектор малих и средњих предузећа и предузетништва се наводи као најефикаснији иструмент за трансформацију бивших социјалистичких земаља од централистичко планских ка тржишним економијама (Smallbone & Welter, 2001) међутим ни високо развијене земље се не одричу ове развојне полуге чак формално се опредељујући у стратешким документима. Тако је Европска Унија поставивши циљ који се зове најконкурентнија економија до 2010. године као једну од стратегија одабрала сектор МСПП. Све ове смернице у развоју Европска Унија (EU) је дефинисала Европском повељом за мала предузећа (Усвојена на Европском савету у Феири, Португал, 19-20 Јун 2000.), коју је иницирала Европска комисија, и Декларацијом (Потписана у Марибору, Словенија, 23. Април 2003.) о политици која обавезује све земље кандидате за приступање ЕУ да помогну остваривање циљева Европске Уније (УНЕЦЕ, 2000-2001).

Веза између предузетништва и економског развоја подржана је у развијеним земљама као што је то у САД, још у другој половини 20. века (Birch, 1987). МСПП играју значајну улогу у свим економијама и кључни су генератори запошљавања и прихода, као и креатори иновација и раста. У ОЕЦД области, мала и средња предузећа запошљавају више од половине радне снаге у приватном сектору. У Европској унији, они чине преко 99 одсто свих предузећа. Осим тога, 91% од ових предузећа

су микро-предузећа са мање од 10 радника. С обзиром на њихов значај у свим привредама, они су од суштинског значаја и за економски опоравак (OECD, 2009). Несумњиво је да су главну улогу у развоју развијених земаља одиграла велика предузећа међутим са појавом кризних ситуација 70-тих година (кризе 73/74 и 78/79) показале су своју слабост и не могућност прилагођавања новонасталим ситуацијама. Развијене земље су свој спас пронашле управо у малим пословним капацитетима који су у таквим ситуацијама врло успешно амортизовали кризне ударе, захваљујући великој флексибилности и иновативности мала предузећа су се брже и боље прилагођавала новонасталим ситуацијама у привреди. На бази претходне анализе изложених ставова може се увидети да је улога и карактеристике предузетничких активности у свим фазама економског развоја идентична али различити облици предузетништва и структура предузетничких активности различити су у зависности од достигнутог степена развијености једне економије (Sternberg and Wennekers, 2005).

Подаци и методологија

Предмет анализе је обим и структура предузетничких активности у рецесионим условима доминантно транзиционих земаља током посматраних периода. Анализираће се обим предузетничких активности по појединим фазама предузетничког процеса који је дефинисан ГЕМ методологијом. Свака од ових фаза одсликава различите баријере у развоју предузетништва и различите мотиве предузетничког понашања (Reynolds, et al., 2005).

Разматрање ће обухватити укупну предузетничку активност земље дефинисане као Overall Entrepreneurial Activity (OEA anybus), затим фазу предузетничког процеса дефинисану као Total Early Stage Entrepreneurial Ацтивиту познатија као TEA rate која укључује nascent entrepreneurs и owners-managers of established small business - up to 3.5 years и фазу предузетничког процеса која се односи на owners-managers of established small business more than 3.5 years (estbbu). Наведене посматране променљиве са стопом привредног раста/пада (ΔGDP percent change) су обележја или варијабле која заједно чине простор истраживања у овом раду. Као извор података за обележје ΔGDP percent change је International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, October 2010. Критеријум избора земаља у узорак је био доступност података за сваку земљу по одабраним варијаблама, односно земље учеснице ГЕМ пројекта у 2007., 2008. и 2009. години.

Ови индикатори резултат су метогологије и истраживања ГЕМ пројекта који се у Србији успешно имплементирао 2007., 2008. и 2009. године од стране ГЕМ националног тима, Економског факултета у Суботици. Сви индикатори дефинисани су као проценат одрасле популације (18 – 64 years old) који су инволвирани у одређену фазу предузетничког процеса или активности која се истражује.

Као што је већ у уводном излагању предочено, кључни проблем, као и целокупна проблемска оријентација овог истраживања, везује се за анализу обима и структуре предузетничких активности кроз фазе предузетничког процеса као подручје утицаја глобалних процена – Глобалне економске рецесије током посматраних периода. Посматрање и анализа предузетничког сектора као подручје утицаја током дефинисаних периода врши се у циљу идентификовања одређене динамике промена као евентуалне последице.

На основу овако дефинисаног концептуалног оквира поставља се следећа истраживачка предпоставка:

X1: Постоји статистички значајна разлика имеђу дефинисаних временских периода у односу на одабране варијабле посматрања активности предузетничког сектора и привредних кретања изражених кроз стопу привредног раста/пада.

Простор истраживања омеђен дефинисаним варијаблама и временском димензијом уважавајући број случајева у узорку има непараметарска својтва што упућује на примену Фридмановог теста као непараметарске алтернативе за поновљена мерења над истим узорком током три и више дефинисаних периода посматрања. Одабраном статистичком методом настоји се удовољити постављеним циљевима истраживања и проверити оправданост истраживачке предпоставке.

Анализа резултата и дискусија

Подручје анализе у оквиру овог рада сконцентрисано је на утицај промена у пословном амбијенту изазваних присуством Глобалне економске рецесије, на активности предузетничког сектора у доминантно транзиционим земљама. Промене се настоје идентификовати праћењем одабраних варијабли посматраних појава предузетничке активности и стопе раста/пада ГДП током 2007., 2008. и 2009. године. Будући да се 2008.

година везује за појаву рецесије веома значајни периоди за поређење су 2007. и 2009. година како би се утврдио интензитет и смер промене посматраних појава.

Анализа се врши по свим варијаблама појединачно током одабрана три периода помоћу Фридмановог теста и добијени резултати су следећи.

Анализом варијабле % промена ГДП настоји се утврдити присуство економске рецесије као глобалне промене и њеног утицаја на пословно окружење одабране групе земаља, доминантно транзиционих.

Табела 1а. Ranks

	Mean Rank
Real gdp growth, annual % change (at constant prices): 2007	2,50
Real gdp growth, annual % change (at constant prices): 2008	2,50
Real gdp growth, annual % change (at constant prices): 2009	1,00

Извор: калкулација аутора

Резултати Фридмановог теста показују да постоји статистички значајна разлика између посматраних периода по % промени ГДП c^2 (2, n = 10) = 15,000, p< .005. Из табеле 1а, прегледом медијана може се видети да је промена привредне актнивности била позитивна на нивоу 2.5% током 2007. и 2008. год. док је 2009. износила просечно 1% за посматрану групу земаља, што се констатује као утицај глобалне економске рецесије.

Табела 1б. Test Statistics[a]

N	10
Chi-Square	15,000
df	2
Asymp. Sig.	,001

a. Friedman Test

Извор: калкулација аутора

Констатовање статистички значајне разлике по питању промене обима привредне активности говори о присутном утицају посматране глобалне промене на привредно окружење и активности посматраних земаља.

Оно што је централно питање овога рада, јесте да ли је утицај идентификоване глобалне промене у виду пада привредне активности утицао на предузетнички сектор и обим активности у оквиру овог сегмента привредне структуре. У провом кораку анализе основне појаве, посматрана је укупна предузетничка активност преко показатеља anybus, чији су резултати видљиви у табелама број 2.

Табела 2а. Ranks

	Mean Rank
% 18-64 pop [7/07] Entrepr active: either nascent(SU) baby (BB) or established (EB)	1,70
% 18-64 pop [7/08] Entrepr active: either nascent(SU) baby (BB) or established (EB)	2,50
% 18-64 pop [7/09] Entrepr active: either nascent(SU) baby (BB) or established (EB)	1,80

Извор: калкулација аутора

Резултати Фридмановог теста показују да не постоји статистички значајна разлика између посматраних периода по обиму укупне предузетничке активности c^2 (2, n = 10) = 3,800, p> .005. Из табеле 2а, прегледом медијана може се видети да је укупна предузетничка активност у посматраним земљама у 2008. порасла, да би у 2009. години значајно пала али не испод нивоа забележеног 2007. Можемо констатовати да укупна предузетничка активност нема статистички значајне осцилације током посматраних периода.

Табела 2б. Test Statistics[a]

N	10
Chi-Square	3,800
df	2
Asymp. Sig.	,150

a. Friedman Test

Извор: калкулација аутора

Наредни кораци у анализи упућују нас на поједине сегменте као фазе предузетничког процеса будући да постоје квалитативне разлике у погледу неопходних услова под којима се одвијају. У табелама број 3 представљени су резултати анализе предузетничких активности до 3.5 година пословања као фазе предузетничког процеса.

Резултати Фридмановог теста показују да не постоји статистички значајна разлика између посматраних периода по обиму предузетничке активности предузетника до 3.5 година пословања, c^2 (2, n = 10) = 1,400, p> .005. Из

табеле 3а, прегледом медијана може се видети да је обим предузетничке активности предузетника до 3.5 година пословања у посматраним земљама опадао али без статистичке значајности.

Табела 3а. Ranks

	Mean Rank
% 18-64 pop [7/07] TEA involvement: setting up firm or owner of young firm (SU or BB)	2,30
% 18-64 pop [7/08] TEA involvement: setting up firm or owner of young firm (SU or BB)	1,90
% 18-64 pop [7/09] TEA involvement: setting up firm or owner of young firm (SU or BB)	1,80

Извор: калкулација аутора

Можемо констатовати да обим предузетничке активности предузетника до 3.5 година пословања нема статистички значајне осцилације током посматраних периода а као последица утицаја идентификоване глобалне промене.

Табела 3б. Test Statistics[a]

N	10
Chi-Square	1,400
df	2
Asymp. Sig.	,497

a. Friedman Test

Извор: калкулација аутора

Идентични резлтати добијени су и анализом предузетничке активности у процесу настајања као фазе предузетничког процеса из чега следи исти закључак.

Табела 4а. Ranks

	Mean Rank
% 18-64 pop [7/07] START-UP/NASCENT (SU): active past year, (part) owner, no wages yet	2,20
% 18-64 pop [7/08] START-UP/NASCENT (SU): active past year, (part) owner, no wages yet	2,00
% 18-64 pop [7/09] START-UP/NASCENT (SU): active past year, (part) owner, no wages yet	1,80

Извор: калкулација аутора

Можемо констатовати да обим предузетничке активности у настајању нема статистички значајне осцилације током посматраних периода а као последица утицаја идентификоване глобалне промене.

Табела 4б. Test Statistics[a]

N	10
Chi-Square	,800
df	2
Asymp. Sig.	,670

a. Friedman Test

Извор: калкулација аутора

Веома идикативна варијабла која је одабрана као предмет анализе на нивоу дела предузетничког процеса у виду TEA индекса као укупне ране фазе предузетничке активности није показала осцилације што је видљиво из резултата представљених у табелама број 5.

Табела 5а. Ranks

	Mean Rank
% 18-64 pop [7/07] BABY BUS OWNER (BB): owns-manages business with income<3.5 years	1,80
% 18-64 pop [7/08] BABY BUS OWNER (BB): owns-manages business with income<3.5 years	2,20
% 18-64 pop [7/09] BABY BUS OWNER (BB): owns-manages business with income<3.5 years	2,00

Извор: калкулација аутора

Резултати Фридмановог теста показују да не постоји статистички значајна разлика између посматраних периода по обиму предузетничке активности у оквиру ране фазе предузетничког процеса мереног TEA индексом, c^2 (2, n = 10) = 0,800, p> .005.

Табела 5б. Test Statistics[a]

N	10
Chi-Square	,800
df	2
Asymp. Sig.	,670

a. Friedman Test

Извор: калкулација аутора

Из табеле 3а, прегледом медијана може се видети да је обим предузетничке активности мерен TEA индексом имао у 2008. години раст у односу на предходну годину а у 2009. пад који није испод нивоа 2007.

На крају можемо констатовати да Глобална економска рецесија иако идентификована као глобална промена која се значајно разликовала по утицају током посматраног периода, у групи земаља са доминантно транзиционим предзнаком, активност предузетничког сектора није значајно измењена.

Закључак

Предузетничко понашање и активности, у данашњим привредним околностима на глобалном нивоу, идентификовано је као значајан потенцијал и вредан ресурс у креирању привредног раста, развоја и укупног друштвеног просперитета.

Издвојена група транзиционих земаља се значајно разликује, има своје специфичности те значајан ниво хомогености по питању обима и структуре предузетничких активности и привредног раста сходно достигнутом нивоу привредног развоја, али овог пута није показала резуелтате који су у оквиру предузетничког сектора били резултат уцицаја глобалних промена. Ово се може објаснити чињеницом да интензитет идентификоване глобалне појаве није био довољан да бих изменио околности у предузетничком сектору транзиционих земаља и утицао на значајне промене у обиму предузетничких активности. Овим резултатима и закључком констатујемо да је постаљена истраживачка претпоставка делимично задовољена.

Тако достигнути ниво економског развоја мерен GDP per capita представља један веома комплексан, јак и поуздан индикатор друштвено-економског потенцијала једне земље у погледу способности креирања раста и развоја као што је и дефинисано методологијом World Economic Forum and Global Competition Index. Будући да је и предузетништво друштвено-економски феномен постаје непосредна последица претходне категорије.

Велика незапосленост и низак животни стандард утиче на то да становништво опстанак обезбеђује кроз предузетничке активности и самозапошљавање. У земљама које су класификоване као Efficiency-driven Economies карактерише јак индустријски сектор и повећање продуктивности кроз економију обима. Кроз значајну институционалну подршку долази до формирања МСПП сектора доминантно произвдног.

У земљама нижег степена развијености позитиван тренд стопе раста незапослености и отежаних пословних прилика у рецесионим условима не прати стварни тренд раста предузетништва али је предузетништво у почетним фазама предузетничког циклуса и даље на високом нивоу када су у питању земље нижег степена развоја.

Рецесиона фаза привредног циклуса на предузетништво утиче у зависности од достигнутог степена привредног развоја. Генерално се може истаћи да је ниво предузетништва опао у већини земаља а главни узрок су отежане привредне околности које са собом носи криза.

Транзиционо пословно окружење бивших социјалистичких земаља и поред бројних ограничења и недостатака представљених у првом делу рада није лимитирајући фактор предузетничких активности и привредног раста будући да посматрани деривати у потпуности одговарају достигнутом нивоу економског развоја без обзира на друштвено-економске специфичности окружења.

Литература

[1] Aidis, R. (2005), "Institutional Barriers to Small- and Medium-Sized Enterprise Operations in Transition Countries", Small Business Economics 25, 305-318;

[2] Axinn, C. N., & Matthyssens, P. (2002). Limits of internationalization theories in an unlimited world. *International marketing review*, *19*(5), 436-449;

[3] Birch, D. (1987), "Job Creation in America", New York, Free Press;

[4] Bleaney, M. and A. Nishiyama, 2002, 'Explaining Growth: A Contest Between Models', Journal of Economic Growth 7, 43–56;

[5] Cavusgil, S. T., Ghauri, P. N., & Agarwal, M. R. (2002). *Doing business in emerging markets: Entry and negotiation strategies*. Sage;

[6] Child, J., & Rodrigues, S. B. (2005). The Internationalization of Chinese Firms: A Case for Theoretical Extension?[1]. *Management and organization review*,*1*(3), 381-410;

[7] Doren, R., (2009), „Investigating Barriers to SME Growth and Development in Transition Environments: A Critique and Suggestions for Developing the Methodology", International Small Business Journal 27, 275-305;

[8] Ekonomska komisija UN za Evropu (UNECE), «Mala i srednja preduzeća u zemljama u tranziciji», dvogodišni pregled za period 2000-2001., str. 11;

[9] Eriksson, K., Majkgård, A., & Sharma, D. D. (2000). Path dependence and knowledge development in the internationalization process. *MIR: Management International Review*, 307-328;

[10] European Commission (2010). Internationalization of European SMEs. Final Report, European Union, Entrepreneurship Unit, Brussels;

[11] Fairlie, R., W., (2011), Entrepreneurship, Economic Conditions and Great Recession, University of California, Santa Cruz;

[12] Ghauri, P. N., & Holstius, K. (1996). The role of matching in the foreign market entry process in the Baltic States. *European Journal of Marketing*, *30*(2), 75-88;

[13] Giamartino, G., 1991, "Will small business be the answer for developing economies?", Journal of Small Business Management, 91-94;

[14] Gjellerup, P. (2000). SME support services in the face of globalisation, concerted action seminar, Opening address. In *Conference Proceedings, Danish Agency for Trade and Industry, Copenhagen* (pp. 16-28);

[15] Harvie, C., & Lee, B. C. (Eds.). (2005). Sustaining growth and performance in East Asia: The role of small and medium sized enterprises (Vol. 3). Edward Elgar Publishing;

[16] Jansson, H. (2007). *International business marketing in emerging country markets: the third wave of internationalization of firms*. Edward Elgar Publishing;

[17] Kontorovich, V. (1999), "Has new business creation in Russia come to helt?", Journal of Business Venturing 14, 451-460;

[18] Meyer, K. E. (2001). Institutions, transaction costs, and entry mode choice in Eastern Europe. *Journal of international business studies*, *32*(2), 357-367;

[19] Meyer, K. E., & Gelbuda, M. (2006). Process perspectives in international business research in CEE. *Management International Review*, *46*(2), 143-164;

[20] Niels B., Jonathan L., (2009) "Global Entreperneurship Monitor – 2009 Global Report", Babson College, Boston, USA, Universidad del Desarrollo, Santiago, Chile, Reykjavík University, Háskólinn Reykjavík, Iceland and London Business School, London UK;

[21] OECD Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development, "The Impact of the Global Crisis on SME and Entrepreneurship Financing and Policy Responses";

[22] Organization for Economic Co-operation and Development[OECD], (1995), Globalization of Economic Activities and New and Small Firms in Expanding Markets 83 the Development of SMEs: Synthesis Report. Paris, France: DSTI/IND/PME (95)3;

[23] Peng, M. W., & Meyer, K. (2011). *International business*. London: Cengage Learning;

[24] Ruzzier, M., Hisrich, R. D., & Antoncic, B. (2006). SME internationalization research: past, present, and future. *Journal of small business and enterprise development*, *13*(4), 476-497;

[25] Salmi, A. (2000). Entry into turbulent business networks-The case of a Western company on the Estonian market. *European Journal of Marketing*, *34*(11/12), 1374-1390;

[26] Schumpeter, J.A. (1934). The Theory of Economic Development. Cambridge, MA: Harvard University Press;

[27] Smallbone, D. and F. Welter, 2001, "The Role of Government in SMEs Development in Transition Economies", International Small Business Journal 19, 63-77;

[28] Smallbone, D. and F. Welter, 2001, "The Role of Government in SMEs Development in Transition Economies", International Small Business Journal 19, 63-77;

[29] Smallbone, D., F. Welter, A., Voytovich, I. Egorov, (2010) "Government and entrepreneurship in transition economies: the case of small firms in business services in Ukraine", The Service Industries Journal 5, 655-670;

[30] Söderman, S., Jakobsson, A., & Soler, L. (2008). A quest for repositioning: The emerging internationalization of Chinese companies. *Asian Business & Management*, *7*(1), 115-142;

[31] Sternberg, R. and A.R.M. Wennekers (2005). "The Determinants and Effects of New Business Creation Using Global Entrepreneurship Monitor Data,"Small Business Economics, 24(3), 193-203;

[32] UNCATD (2011). Global Investment Trend, World Investment Report;

[33] Wells, B., Pfantz, T., Bryne, J. L. (2003), "Russian Women Business Owners: Evidence of Entrepreneurship in a Transitional Economy, Journal of Development Entrepreneurship 8, 59

Датум пријема рада: 26.12.2014.
Датум прихватања рада: 26.01.2015.
Прегледни рад
УДК: 338.124.4:63(497.11)
DOI: 10.7251/NOESR1517099B

UTICAJ GLOBALNE EKONOMSKE KRIZE NA POLJOPRIVREDU SRBIJE

THE EFFECT OF THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS ON AGRICULTURE OF SERBIA

Prof. dr Jelena Birovljev
Univerzitet u Novom Sadu,
Ekonomski fakultet u Subotici
birovljevj@ef.uns.ac.rs

Biljana Ćetković, master
Univerzitet u Novom Sadu,
Ekonomski fakultet u Subotici
biljanas@ef.uns.ac.rs

Abstrakt: *Autori rada ukazuju na negativne posledice globalne ekonomske krize na sektor poljoprivrede u Srbiji. Na razvoj poljoprivrede, kao specifične grane privrede utiče veliki broj faktora koji prilikom kvantifikovanja njihovog pojedinačnog uticaja stvaraju poteškoće, naročito u kratkom vremenskom periodu. U fokusu rada nalazi se ekonomska analiza stanja i perspektive razvoja poljoprivrede u uslovima već dugo prisutne globalne ekonomske krize. Cilj je da se ukaže na mogućnosti izlaska iz krize kroz koncipiranje nove strategije razvoja poljoprivrede Srbije.*

Ključne reči: *Poljoprivreda, Srbija, nacionalna i globalna ekonomska kriza*

Abstract: *The authors point to the negative effects of the global economic crisis on the agricultural sector in Serbia. The development of agriculture, as an specific sector of the economy is influenced by many factors which when quantifying their individual influences create difficulties, especially in a short period of time. The focus of the work is the economic analysis of the situation and prospects of the development of agriculture in the conditions of global economic crisis. The aim is to show the possibilities of overcoming the crisis through the concept of the new strategy of agricultural development in Serbia.*

Key words: *Agriculture, Serbia, national and global economic crisis*

Uvod

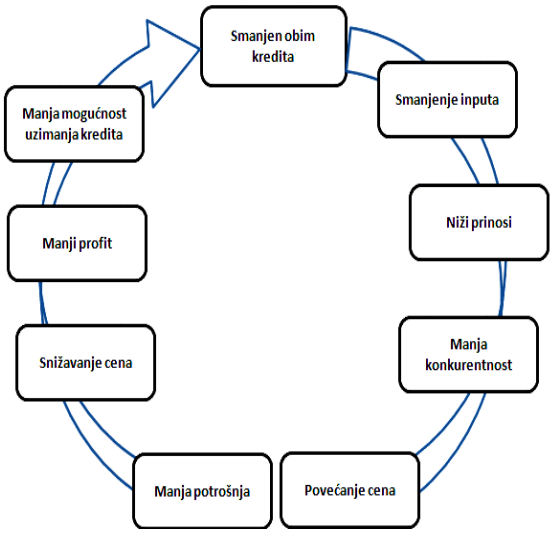
Institucije poput MMF-a, OECD-a, STO-a, kao i druge važne ekonomske institucije u svetu, bave se analiziranjem indikatora krize radi informisanja privrede i stanovništva o njenim efektima, dužini trajanja i predlozima mogućih rešenja za ublažavanje posledica. U svetu je najmanje istraživan uticaj krize na poljoprivredu. Svetska ekonomska kriza ima velike posledice po poljoprivredu SAD-a, jer smanjenje globalne tražnje i ekonomskog rasta dovodi do smanjenja tražnje za izvozom i sniženja cena poljoprivrednih proizvoda, što prouzrokuje smanjenja prihoda američkih farmera i umanjuje vrednost farmi (Ministartsvo poljoprivrede SAD, 2009). U Srbiji ne postoje relevantni Izveštaji o uticaju svetske ekonomske krize na ekonomiju Srbije tek nekoliko stručnih radova koji su i citirani u daljem tekstu.

Specifičnosti krize u poljoprivredi

Poljoprivrednu proizvodnju, u odnosu na ostale grane privrede, karakterišu i određene specifičnosti koje se odražavaju na upravljanje i ekonomiju poslovanja agrobiznis organizacija (Birovljev, Tomić, 2009). Poljoprivrednu proizvodnju ne određuje samo njen specifičan položaj u privredi, već je karakterišu i specifičnosti koje određuju njenu proizvodnju, poslovanje i ostvarenje rezultata, što je u osnovi, posledica biološkog karaktera proizvodnje. Dužina proizvodnog ciklusa i značajan uticaj vremenskih prilika na samu proizvodnju značajno otežavaju merenje uticaja pojedinih faktora na proizvodnju, naročito u kratkom vremenskom periodu. Prilikom istraživanja krize koja ima globalne razmere, teško

je razgraničiti globalni uticaj, regionalni, i specifično domaći uticaj. Takođe se javlja problem merenja međusektorskog uticaja. Neblagovremeno uviđanje procesa i trendova koji se odigravaju može za posledice da ima negativan tok, pre svega zbog nereagovanja prilikom donošenja mera za ublažavanje krize. Neophodno je, u što kraćem roku identifikovati indikatore koji bi ukazivali na postojanje i nivo krize, trendove koji bi ukazivali na kretanja indikatora, i kreirati mere za ublažavanje posledica.

Definition je najteže razgraničiti posledice i uzroke krize, kao i opredeliti se da li je smanjenje kreditne tražnje i ponude uzrok ili posledica krize. Smanjenje tražnje za poljoprivrednim proizvodima može biti posledica krize u drugim sektorima (finansijama, berzi, smanjenja kupovne moći i sl.), ali je ta kriza i uzrok smanjene proizvodnje odnosno krize u poljoprivredi. Usled velike povezanosti sektora i finansijskih tokova teško je odrediti pojedinačne uticaje; šta više, sve se mora posmatrati zajedno (Živkov et all. 2009). Kao što se može zaključiti iz navedenog nije potrebno pridavati preveliku pažnju određivanju uzroka krize i mestu nastanka kada je očigledno da se usled uzročno-posledičnih veza u različitim sektorima i povezanosti tržišta uticaj krize veoma brzo širi i na druga područja delovanja. Poljoprivreda zbog svojih specifičnosti usporava ili ubrzava krizu i njene posledice.



Slika 1. Posledice krize
Izvor: Živkov et all. 2009, str 23.

Zanemarujući poteškoće koje nastaju zbog specifičnosti poljoprivredne proizvodnje, posledice krize se ipak mogu proceniti na osnovu određenih pravilnih zakonitosti i poznavanjem tržišnih prilika. Svakako da će posledice imati kratkoročni efekat, ali je neizbežno da će se osetiti i dugoročne promene.

Tabela 1. Karakteristike poljoprivrede Srbije koje imaju svoj specifičan uticaj na krizu[81]

Primarna proizvodnja	
Veliki uticaj vremenskih prilika	Teško je predvideti kakvi će biti vremenski uslovi, Isti vremenski uslovi imaju različiti uticaj na određenu proizvodnju
Veliki broj malih proizvođača koji proizvode za sopstvene potrebe	Teško je predvideti njihovo ponašanje
Poljoprivreda ima dugačak obrt proizvodnje koji nekada iznosi i godinu dana	Teškoće u primećivanju postojanja i intenziteta krize, pa samim tim postoji i velika mogućnost zakasnelog reagovanja. Teško je popraviti urađeno, a greške su dugoročnije u poljoprivredi nego u drugim delatnostima
Značajna povezanost proizvodnji gde jedna predstavlja inpute za drugu	Velika povezanost proizvodnji uslovljava da se, ukoliko je jedna proizvodnja značajno pogođena krizom, bilo usled smanjenen potrošnje ili raspoloživog kapitala, to vrlo brzo oseti u svim vezanim proizvodnjama, iako one nemaju toliko problema (npr. smanjenje potrošnje mesa će uticati ne samo na manju potrošnju stočne hrane nego i na proizvodnju lucerke, kukuruza i slično.)
Prerada	
Relativno mali broj preradnih kapaciteta sa karakteristikama monopola u određenim proizvodnjama	Neizgrađeno tržište i greške u funkcionisanju tržišta otežavaju procenu reagovanja jer se često primenjuje netržišno rešenje
Vrlo izražena vertikalna povezanost u kojoj onaj koji prerađuje u isto vreme i proizvodi i prodaje inpute	Zatvoren lanac ne podleže toliko spoljnim uticajima pa samim tim i krizne situacije ga manje pogađaju, jer je moguće vršiti sopstvenu preraspodelu unutar tržišnog lanca
Potrošnja hrane	
Mogućnost supstitucije	Usled velikih varijacija različitih proizvoda, poljoprivreda ima veliku mogućnost supstitucije na koju najčešće utiče cena, ali i afiniteti potrošača, što pak otežava procene ponašanja

[81] **Izvor:** Živkov et all. 2009, str 24.

Stanje i problemi u poljoprivredi Srbije

Na razvoj poljoprivrede utiče veliki broj faktora i metodološki je veoma zahtevno kvantificirati njihov pojedinačni uticaj. Sistematizacijom se mogu svrstati u tri osnovne grupe: prirodni, demografski i ekonomski faktori. Uloga i značaj navedenih fakotora se menjaju u pojedinim etapama društveno-ekonomskog razvoja određene zemlje što utiče na već pomenute poteškoće prilikom kvantificiranja njihovog značaja. Prilikom ekonomske analize stanja i perspektive poljoprivrede Srbije u uslovima već decenijama prisutne ekonomske krize, posebno su naglašeni problemi:

1. Smanjenja dohotka poljoprivrednih proizvođača;
2. Smanjenja stranih direktnih investicija i
3. Smanjenja kupovne moći potrošača

Srbija je već decenijama u stanju ekonomske devastacije i konstantnog smanjenja dohotka poljoprivrednih proizvođača, što se najčešće manifestuje kroz izvlačenje viška vrednosti iz poljoprivrede uglavnom u korist: industrije, trgovine i bankarstva.

Industrijski sektor ekonomski devastira farmerski sektor po dva osnova (Tomić, Ševarlić, 2010**)**:

- prvo, stalnim povećanjem cena agrarnih inputa (mineralno đubrivo, sredstva za zaštitu bilja, energenti, semenski i sadni materijal, poljoprivredna mehanizacija, veterinarski lekovi i usluge...) i porastom dispariteta cena na štetu poljoprivrednih proizvođača i
- drugo, relativno niskim otkupnim cenama poljoprivrednih proizvoda za potrebe upošljavanja kapaciteta različitih grana prerađivačke industrije (prehrambeni proizvodi, pića, duvan, stočna hrana...) čime se stalno smanjuje udeo farmerskog sektora u strukturi cene koštanja finalnih poljoprivredno-prehrambenih proizvoda, pića i cigareta i drugih proizvoda na bazi sirovina poljoprivrednog porekla**.**

Sektor trgovine, takođe, po dva osnova doprinosi ekonomskoj devastaciji i farmerskog i postfarmerskog sektora agroprivrede, i to (Ševarlić, Tomić, 2007):

- prvo, relativno visokim maržama na poljoprivredno-prehrambene proizvode i
- drugo, neprimereno dugim ugovorenim rokovima i nepoštovanjem istih za isplatu preuzetih roba..

Trgovinski sektor na ovaj način, za sopstveni razvoj, obezbeđuje beskamatna sredstva, ugrožavajući osptanak i konkurentnost domaćih proizvođača poljoprivredno-prehrambenih proizvoda kako na inostranom, tako i na domaćem tržištu .

Bankarski sektor ekonomski devastira sva tri sektora agroprivrede (predfarmerski, farmerski i postfarmerski) a posebno farmerski, s obzirom da je visina kamata na bankarske kredite apsolutno neprimerena zbog specifičnosti u poljoprivrednoj proizvodnji (dug ciklusa reprodukcije i spor obrt kapitala).

Kao posledica sinergetskog delovanja sva tri sektora na ekonomsku devastaciju agraroprivrede, analizom poslovanja farmerskog sektora, dolazi se do zaključka da je većina ostvarila negativan rezultat. Strategija većine poljoprivrednika u doba krize je bila da se smanje inputi za proizvodnju zbog skupljeg i manje količine novca u odnosu na prethodnu godinu, većeg troška usled skupljih inputa i izgubljenog poverenja u sistem koji obećava povraćaj uloženog.

Niži nivo životnog standarda, umanjeni prihodi poljoprivrednika praćeni nedostatkom investicija u poljoprivredni sektor, kao i smanjena konkurentnost uzrokuju negativne dugoročne posledice, pogotovo kada je usled smanjene tražnje i većeg protekcionizma, sve teže izvoziti robu. Istovremeno, smanjuje se kupovna moć poljoprivrednih proizvođača i njihova tražnja za agrarnim inputima, što utiče na ekstenzivnost poljoprivredne proizvodnje, stagnantnu nestabilnost prinosa i obima proizvodnje, relativno nizak stepen iskorišćavanja kapaciteta odgovarajućih grana prerađivačke industrije i još veće smanjenje konkurentnosti agroprivrede Srbije na sve libaralnijem tržištu (Tomić, Popović, 2000).

Trenutni uslovi privređivanja u Srbiji podstiču smanjenje priliva SDI kao i činjenica, da je poljoprivreda, za razliku od drugih profitabilnijih sektora privrede, nepopularna delatnost za strane direktne investicije (Kapor, 2009).

Za Republiku Srbiju, pored intezivnih promena kako u obimu SDI, tako i u granskoj odnosno sektorskoj strukturi, karakteristična su intezivna kolebanja. SDI se pretežno realizuju u sektoru nerazmenjivih dobara (bankarstvo, osiguranje, telekomunikacije, energetika, nekretnine, trgovina na malo), dok je učešće SDI u sektoru razmenjivih dobara (industrija i rudarstvo) na nezadovoljavajućem nivou. Privredni rast je održiviji u privredama sa snažnim sektorima razmenjivih dobara, stoga veću pažnju treba posvetiti privlačenju SDI u ove sektore.

Posledice izuzetno lošeg učešća poljoprivrede u ukupnom plasmanu SDI u Srbiji su (Dašić, 2011):

- nizak stepen profitabilnosti sektora,
- uticaj klimatskih i ekonomskih promena na proizvodnju,
- nepovoljna agrarna struktura,

- neprisutnost standarda kvaliteta i državnih subvencija potrebnih za plasman poljoprivredno-prehrambenih proizvoda na inostranim tržištima.

Sa svrhom daljeg privrednog rasta i razvoja, smanjenja regionalnih dispariteta, Srbija bi trebalo da primeni čitav niz mera i instrumenata ekonomske politike, koje bi dodatno stimulisale priliv SDI, kako u zemlji tako i u pojedinačnim regionima. Neophodno bi bilo da se stvore povoljniji uslovi poslovanja u zemlji, a prevashodno u nerazvijenim regionima, što bi imalo za posledicu ulazak SDI direktno u te regione (Dašić, 2006).

Da bi došlo do povećanja priliva SDI neophodno je izraditi i razviti tržišni ambijent priveđivanja koji bi se sastojao od pravnih i institucionalnih okvira čime bi se stvorila sigurnost i poverenje stranim investitorima, liberalizovani investicioni režimi za strana ulaganja, postojanje efikasnih ekonomskih mehanizama i stabilnost makroekonomskih uslova.

Srbija se nalazi na putu pridruživanja Evropskoj Uniji, stoga je neophodno zaustaviti nepovoljne tendencije u okvirima nacionalne ekonomije, koje se posebno manifestuju u funkciji poljoprivrede kao socijalnog „stabilizatora", koje su dodatno produbljene delovanjem globalne ekonomske krize. Najpre se navedeno odnosi na opšti pad cena poljoprivrednih proizvoda, čiji je intenzitet smanjenja znatno jači od smanjenje cena agrarnih inputa i finalnih poljoprivredno-prehrambenih proizvoda. Povrh svega, tokom globalne ekonomske krize dolazi do smanjenja tražnje za profitabilnijim poljoprivredno-prehrambenim, zdravstveno-bezbednijim proizvodima, time se stvara nepovoljna kvalititavna struktura poljoprivredne proizvodnje. Shodno prethodnim konstatacijama, smanjuje se kreditni potencijal, naročito za poljoprivrednu proizvodnju jer poljoprivredna gazdinstva u uslovima ekonomske krize izbegavaju kreditna zaduženja zbog tržišnih kolebanja kao i poslovnog rizika koji je u poljoprivredi znatno viši. U uslovima smanjenjenog obima i poskupljenja raspoloživih finansijskih sredstava, poljoprivrednici se najčešće opredeljuju za smanjenje setvenih površina i broja stoke, kao i za ekstenzivniju proizvodnju koja iziskuje manje finansijskih sredstava čime se usporava tempo procesa modernizacije i međunarodnih integracija srpske poljoprivrede (Tomić, Ševarlić, Lukač, 2008). Na posletku, globalna ekonomska kriza ne samo da se direktno odrazila na smanjenje priliva SDI, već je doprinela i pojavi reverzibilnih procesa odnosno odliva SDI iz Srbije (World Investment Report, 2009).

Radi napretka poljoprivrede Srbije na globalnom tržištu neophodno je preduzeti čitav niz međusobno usklađenih mera i aktivnosti kao što su (Tomić, Ševarlić, 2010):

- oživljavanje dofarmerskog sektora, naročito u proizvodnji mineralnih đubriva i mehanizacije za mala i srednja poljoprivredna gazdinstva;
- zamenu neobnovljivih sa obnovljivim kao i alternativnim izvorima energije, u čemu značajno Srbija zaostaje ne samo za razvijenijim zemljama veći za zemljama u okruženju;
- nepostojanje razvojne banke za sektor agroprivrede čime bi se povoljnijim finansiranjem poljoprivrede dodatno poboljšao njen ekonomski položaj i konkurentnost na domaćem i inostranom tržištu (Vlahović B., Tomić D., Ševarlić M., 2009);
- prilagođavanje strukture poljoprivredne proizvodnje u skladu sa zahtevima tržišta i okretanje ka profitabilnijim linijama proizvodnje, prevashodno u voćarstvu, povrtarstvu i stočarstvu (IEP, 50 programa – pogled u budućnost, 2000);
- povećanje kupovne moći poljoprivrednih proizvođača je neminovnost i zbog razvoja predfarmerskog (povećanje nabavke inputa) i postfarmerskog sektora (povećanje ponude sirovina za prerađivačku industriju i veća uposlenost njihovih kapaciteta);
- preinačavanje postfarmerskog sektora i kompleksnije korišćenje prerađivačkih kapaciteta, sa ciljem orijentacije na dominaciju visokokvalitetnih proizvoda viših faza prerada;
- razvoj infrastrukture za potrebe poljoprivrede (odvodnjavanje i navodnjavanje,putna mreža, protivgradna zaštita, sistemi za prećišćavanje otpadnih voda...) itd.

5.Zaključak

Posledice svetske ekonomske krize na agroprivredu Srbije su značajne s obzirom da su produbile već postojeću. Uticaj krize ogleda se u smanjenju dohotka poljoprivrednih proizvođača, prilivu stranih direktnih investicija i smanjenju kupovne moći potrošača, kao i uopšteno lošem ekonomskom stanju u poljoprivredi. Nameće se potreba definisanja nove strategije razvoja agroprivrede Srbije. Naime, napredak poljoprivredne proizvodnje neposredno je povezan sa razvojem drugih privrednih delatnosti i to ne

samo u predfarmerskom i postfarmerskom sektoru agroprivrede već i sa neagrarnim delatnostima (saobraćaj, telekomunikacije, obrazovanje i nauka) stoga je neophodno poboljšati makroekonomsku stabilnost i zaustaviti odliv i povećati priliv SDI u poljoprivredu i druge sektore agroprivrede. Porodična gazdinstva i zadruge predstavljaju potencijalno najveće rezerve za povećanje obima i konkurentnosti poljoprivredne proizvodnje. Ključno je ustanoviti društveno-odgovorno ponašanje i jasno definisati ulogu agrarnih institucija i subjekata u agroprivredi kao i usmeriti delatnost obrazovnih i naučno-istraživačkih organizacija ka subjektima agroprivrede. Usklađivanje aktivnosti u međunarodnim integracionim procesima sa interesima proizvođača poljoprivredno-prehrambenih proizvoda i dugoročnim nacionalnim interesima je svakako korak koji mora biti učinjen.

Osnovni cilj rada je da se ukaže na nova promišljanja o perspektivama razvoja poljoprivrede, koja se temelje na posledicama promena u novim konceptima razvoja u periodu posle implementacije tzv. zelene revolucije, klimatskim promenama na globalnom nivou, energetskim ograničenjima i ekonomskoj krizi.

Literatura

[1] 50 programa – pogled u budućnost, (2000), IEP, Beograd.

[2] Birovljev, J., Tomić, R. (2009) Menadžment u agrobiznisu, Ekonomski fakultet u Subotici, str. 166

[3] Dašić, B., (2006) Stvaranje povoljnog institucionalnog ambijenta kao preduslov za privlačenje stranih investicija, Ekonomski horiznosti 1-2/2006

[4] Dašić, B. (2011) Strane direktne investicije kao pokazatelj regionalnih neravnomernosti u srbiji i mogućnosti njihove efikasne alokacije, Ekonomski horizonti, 2011, 13, (1) str. 27-42

[5] Kapor, P. (2009) Strane direktne investicije u poljoprivredi. Ekonomika poljoprivrede, br. 2, str. 231–244.

[6] Ministartsvo poljoprivrede SAD (USDA) (2009) World Economic crisis, What it means for U.S. Agriculture?

[7] Ševarlić, M., Tomić, D. (2007) Agrarna i ruralna politika u Srbiji – kompatibilnost sa drugim zemljama. Tematski zbornik Agrarna i ruralna politika u Srbiji (1), DAES, Beograd, str. 13–22.

[8] Tomić, D., Popović, V. (2000) Kako povećati kupovnu moćpoljoprivrede Jugoslavije – izazovi u 2001. godini. Ekonomika poljoprivrede, br. 3–4, str. 3–18.

[9] Tomić, D., Ševarlić, M., Lukač, D. (2008) Agroprivreda Srbije, zemalja CEFTA i Evropske unije – komparacije i problemi integracije naše agroprivrede. Tematski zbornik Evropska unija i Zapadni Balkan – izazovi za agroprivredu Srbije: Šta nam je činiti?, DAES, Beograd, str. 21–34.

[10] Vlahović, B., Tomić, D., Ševarlić, M. (2009) Konkurentnost agroprivrede Srbije – činilac uspeha na međunarodnom tržištu. Tematski zbornik Agroprivreda Srbije i evropske integracije: Gde smo i kako dalje?, DAES, Beograd, str. 61–80.

[11] World Investment Report 2009. (2009) UNCTAD, www.unctad.org/fdistatistics

[12] Živkov, G., Vonnegut, A., Obućina, B., Popadić, N. (2009) Uticaj svetske ekonomske krize na Srbiju, Izradu ove publikacije je omogućila podrška Misije Američke agencije za međunarodni razvoj (USAID) u Srbiji, prema ugovoru br. EDH-I-00-05-00004-00, Task Order 09. Str 23-24

Датум пријема рада: 03.04.2014.
Датум прихватања рада: 26.01.2015.
Прегледни рад
УДК:338.124.4:336.226
DOI: 10.7251/NOESR1517104J

УТИЦАЈ ГЛОБАЛНИХ ПРОМЕНА НА ОПОРЕЗИВАЊЕ ДОБИТИ – ОБРАЧУН ТРАНСФЕРНИХ ЦЕНА

IMPACT OF GLOBAL CHANGES ON TAX LIABILITY – TRANSFER PRICES CALCULATION

Проф. др Дејан Јакшић,
Економски факултет у Суботици, Универзитет у Новом Саду
Република Србија, jaksicd@ef.uns.ac.rs

Проф. др Мирко Андрић,
Економски факултет у Суботици, Универзитет у Новом Саду
Република Србија, andricim@ef.uns.ac.rs

Кристина Мијић, мастер
Економски факултет у Суботици, Универзитет у Новом Саду
Република Србија, mijick@ef.uns.ac.rs

Абстракт: *Глобализација савременог пословања представља велики изазов за пореске системе појединачних земаља будући да различити услови опорезивања остављају маневарски простор за привредне субјекте да оптимизују пореске обавезе евазивним избором земље у којој ће бити опорезовани. Код обрачуна пореза на добит, државе се против овакве праксе боре прописивањем корекције пореске обавезе вредновањем одступања између трансферних и тржишних цена. Утврђивање цена „ван дохвата руке“ представља сложену проблематику будући да постоје различите методологије за њено утврђивање које су објашњене у овом раду.*

Кључне речи: *трансферне цене; принцип дохвата руке; методе трансферних цена; порез на добит.*

Abstract: *The globalization of modern business is a major challenge to the tax systems of individual countries, since different conditions of taxation leave leeway for companies to optimize tax liability evasive choice of countries in which they will be taxed. For income tax purposes, the countries are fighting against these practices by prescribing correction of tax liability valuation discrepancies between transfer and market prices. Determining the arm's length principle is a complex problem since there are different methodologies for its determination, which are explained in this paper.*

Key words: *transfer prices; arm's length principle; transfer pricing methods; corporate tax.*

I Увод

Са становишта економске ефикасности, порески системи би требало да буду идеално „неутрални“ у смислу економских избора. У таквом окружењу, избор инвестиција, њихово финансирање или избор државе у којој ће бити инвестирано у принципу не треба да буду руковођени разликама у пореским системима. Из ове перспективе, а у међународном контексту, ако не желимо да одлука о инвестирању буде донета на основу разлика у системима опорезивања, онда те разлике не би смеле да буду значајне. Разлике у нивоима ефективног корпоративног опорезивања у стварности ипак могу значајно да утичу на инвестиционе одлуке. Конкуренција између држава за привлачење иностраног капитала кроз стварање привлачног амбијента усмерава државе ка снижавању пореског терета. Мултинационалне компаније морају планирати да узму у обзир и разлике у пореским теретима у појединим земљама или да изналазе начине за избегавање повећаног пореског терета кроз манипулисање оствареним профитима кроз њихово исказивање у оним земљама где су

порески услови најповољнији. Оваква пракса избегавања плаћања пореза у држави у којој је и остварена добит је у основи неетична, али у високо компетитивном свету она је и очекивана, под условом да се не изнађу начини да се таква активност учини нелегалном.

Основни инструмент којим се државе боре против трансферисања добити је кроз дефинисање услова под којим се врше трансакције између повезаних лица. Основне полазне претпоставке приликом избора оваквог приступа су следеће:

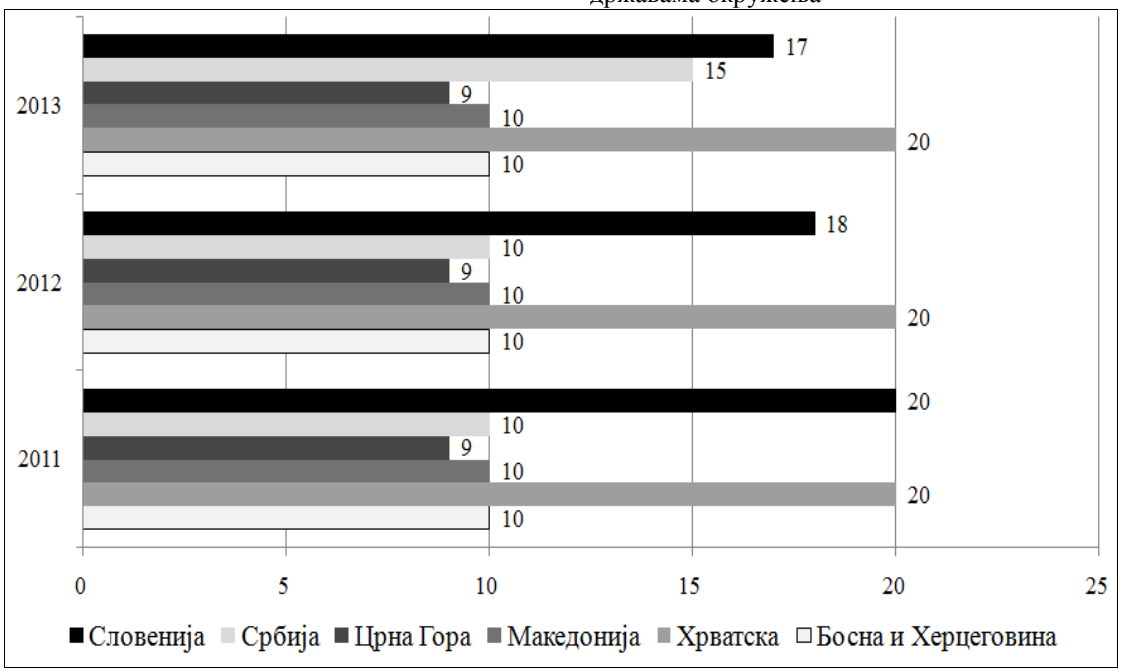
- трансфер добити из једне земље у другу претпоставља да је власник пословања у обе државе исти, што значи да се ради о трансакцијама између повезаних страна,
- основни начин на који се добит трансферише из једне државе у другу је преко трансакција које се врше по нетржишним условима, и
- основни смисао у трансферу добити из једне државе у другу је да се добит из земље са вишим пореским оптерећењем премешта у земљу са нижим пореским оптерећењем. То значи да се држава треба штитити од умањења пореских обавеза кроз елиминисање ефеката оних трансакција којима се смањују приходи или повећавају расходи.

Из оваквог приступа проистиче и чињеница да обвезници пореза на добит не могу умањити износ пореза на добит ако су оштећени у трансакцијама са повезаним странама. Осим тога, треба имати у виду и да су избегавањем плаћања пореза на добит посебно погођене државе са високим стопама пореза.

II Висина пореског оптерећења као мотивациони фактор за избегавање опорезивања

Порез на добит има амбивалентну функцију у финансирању државе. Са једне стране, ниске стопе пореза на добит требало би да привуку потенцијалне инвеститоре кроз обећање повољних услова опорезивања ако та предузећа остваре добит. Са друге стране, ниске стопе пореза на добит утичу на пуњење државног буџета и финансирање буџетских издатака, јер мали буџетски приходи онемогућују државама квалитетну инфраструктуру која треба да подржи успешно пословање.

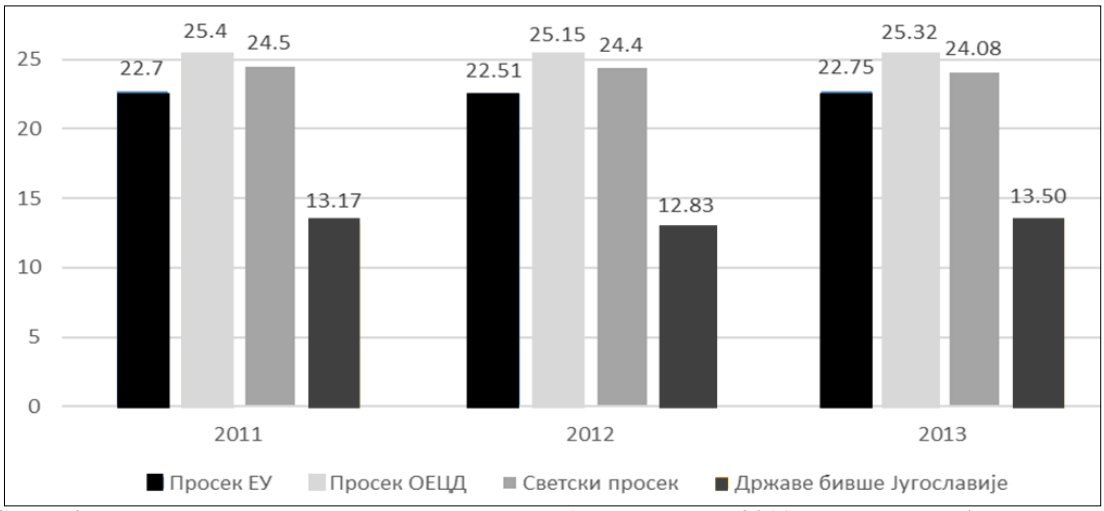
За државе које се боре да привуку стране инвестиције карактеристично је да се оне ипак често опредељују за ниже стопе пореза на добит. На наредној слици приказан је номинални ниво стопа пореза на добит у државама окружења



Слика 1. Преглед стопа пореза на добит у периоду 2011-2013. година у државама бивше Југославије (KPMG, 2014, http://www.kpmg.com/Global/en/services/Tax/tax-tools-and-resources/Pages/corporate-tax-rates-table.aspx)

На слици се може приметити да државе бивше Југославије које су сада чланице Европске уније имају више стопе пореза на добит (Хрватска и Словенија - 20%), да Босна и Херцеговина (10%), Црна Гора (9%) и Македонија (10%) имају ниске стопе пореза на добит које нису мењане у претходне три године, а да се Србија у 2013. години одлучила за повећање стопе пореза на добит са 10% на 15%. Познато је да велики број предузећа на овим просторима послује само у националним оквирима, а и када је и повезан са иностранством, онда углавном оснива предузећа у државама окружења. Будући да нема значајних разлика у стопама пореза на добит између држава региона, може се приметити је да не постоји изражен ризик од умањивања пореза на добит кроз пословање са повезаним странама у другим државама.

Интересантно је упоредити и стопе пореза на добит држава у окружењу са другим државама у свету и појединим регионима, што је приказано на наредној слици:

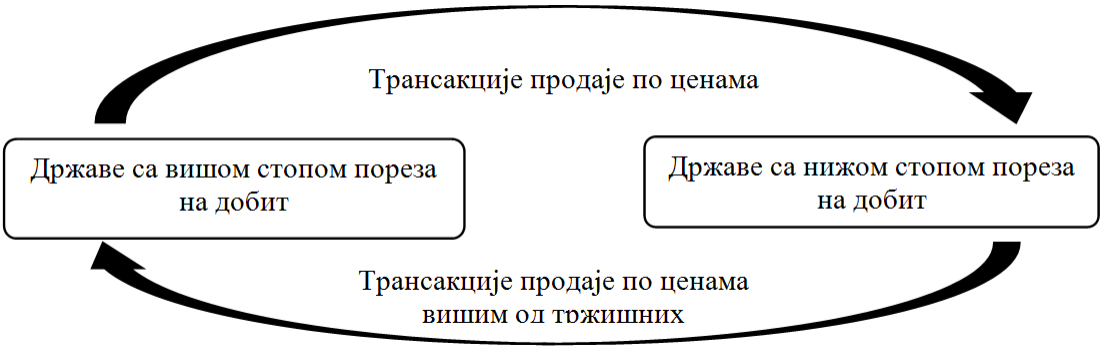


Слика 2. Преглед просечних стопа пореза на добит у периоду 2011-2013. година (KPMG, 2014, http://www.kpmg.com/Global/en/services/Tax/tax-tools-and-resources/Pages/corporate-tax-rates-table.aspx)

На слици се уочава да су номиналне стопе пореза на добит држава у окружењу на релативно ниском нивоу у односу на друге делове света. Још једном се може приметити да мотивација држава у окружењу да кроз трансакције са повезаним странама оштећује национални буџет није посебно изражена.

III Потреба за вредновањем трансакција између повезаних страна по принципу „ван дохвата руке“

Основни начин за избегавање плаћања пореза на добит у условима различитог нивоа пореског оптерећења је одвијање трансакција између повезаних страна по нетржишним условима које резултирају тиме да се већа добит исказује у државама са преференцијалним пореским оптерећењем.



Слика 3. Нетржишне трансакције између повезаних страна

Да би се порез на добит платио у држави у којој је и остварен, неопходно је да се трансакције између повезаних страна реализују по тржишним условима, односно под условима под којима се оне остварују и са другим правним лицима са којима предузеће није власнички повезано. Вредновање трансакција под оваквим условима назива се принципом „ван дохвата руке“.

Принцип „ван дохвата руке“ је метода која „даје најближи увид у деловање отвореног тржишта у случајевима када је извршен трансфер имовине (као што су добра, друга материјална или нематеријална добра) или су пружене услуге међу повезаним предузећима“ (OECD, 2010). ОЕЦД смернице налажу да се примена принципа „ван дохвата руке“ углавном заснива на упоређивању свих битних услова једне контролисане (повезане) трансакције и услова неконтролисане (између независних странака) трансакције. Према ОЕЦД смерницама, трансакција се може упоредити, ако нема разлике у условима који могу значајно да утичу на цену или ако разлике могу да буду уклоњене пригодним исправкама. Да би утврдили да ли постоје неке значајне разлике између поређених трансакција и послова, следећих пет фактора треба пажљиво размотрити:

- карактеристике вредности или услуга,
- функционалну анализу и анализу ризика,
- услове уговора,
- економске околности,
- пословну стратегију.

Принцип „ван дохвата руке“ значи да повезана лица треба да одреде примењене цене за своје међусобне трансакције као да их је одредила независна страна. Принцип се у главном заснива на поређењу свих околности контролисане трансакције и околности неконтролисане трансакције.

IV Методе утврђивања принципа „ван дохвата руке“

Да би се утврдила цена „ван дохвата руке“, ОЕЦД смернице праве разлику између традиционалне и трансакционе добити, остављајући слободу пореским обвезницима да се одлуче за примену и неке друге методе, ако то оправдавају околности и карактеристике трансакције, под условом да те друге методе допуштају принципу „ван дохвата руке“ да превлада (OECD , 2010).

Традиционалне методе засноване на трансакционој анализи користе директне и индиректне методе (нпр. бруто добит) у испитивању природе трансакције „ван дохвата руке“ међу повезаним лицима.

Законским решењем у Републици Србији предвиђене су следеће методе за утврђивање цена по принципу „ван дохвата руке“:

1. метода упоредиве цене на тржишту,
2. метода цене коштања увећане за уобичајену зараду (метода трошкова увећаних за бруто маржу),
3. метода препродајне цене,
4. метода трансакционе нето марже,
5. метода поделе добити и
6. било која друга метода којом је могуће утврдити цену трансакције по принципу „ван дохвата руке“, под условом да примена метода претходно наведених у овом ставу није могућа или да је та друга метода примеренија околностима случаја од метода претходно наведених у овом ставу. (Службени гласник РС бр. 25/01 итд., члан 61)

A. Метод упоредиве цене на тржишту

По дефиницији ОЕЦД смерница, метод упоредне цене на тржишту подразумева поређење цене добара и услуга у контролисаној трансакцији са ценама које се примењују у упоредивој трансакцији под упоредивим условима (околностима). Ако постоје неке разлике између ових цена то може указати да комерцијални и финансијски односи између повезаних лица нису у складу са принципом ван дохвата руке. То значи да цену у контролисаној трансакцији треба заменити ценом која се примењује у неконтролисаној трансакцији.

Ове трансакције (контролисана и неконтролисана) су упоредиве ако су испуњени следећи услови:

- разлике између трансакција које се пореде могу бити поуздано класификоване или су такве да не могу битно утицати на цену,
- могу бити спроведена разумна усклађивања како би се елиминисале разлике.

ОЕЦД смернице препоручују да овај метод има примат над другим методама.

У Србији је чланом 12. Правилника о трансферним ценама и методама (Службени гласник РС бр. 61/13, 8/2014) детерминисано да се овај метод примењује када:

- Обвезник пружа услугу или продаје производ у сличним количинама на сличном тржишту и по сличним условима повезаним и неповезаним лицима (интерна упоредива цена).
- Неповезано лице пружа услугу или купује производ у сличним количинама на сличним тржиштима под сличним условима (екстерно упоредива цена). Услов је да су подаци о ценама јавно доступни.
- Обвезник прима услугу или купује производ од повезаних и неповезаних лица (интерна упоредива цена).
- Неповезано лице прима услугу или купује производ (екстерно упоредива цена) под условом да су подаци јавно доступни.

Упоредивост цене по трансакцијама треба да обезбеди:

- сличност предмета трансакције,
- уговорене услове,
- економске односно тржишне разлоге.

ОЕЦД смернице у тачки 2.16. наглашавају да практични разлози диктирају флексибилнији приступ коришћења ове методе зато што је јако тешко утврдити прецизно усклађивање којим се елиминишу разлике у погледу ефеката на цене.

B. Метод препродајне цене

Метод препродајне цене или трговачке цене полази од цене по којој је производ купљен од повезаног лица и препродат неповезаном лицу. Препродајна цена се умањује за бруто маржу. Бруто маржа је износ из кога продавац очекује да покрије продајне и друге оперативне трошкове и да оствари одговарајућу добит. Износ који остаје након одбитка бруто марже и корекције других трошкова насталих по основу набавке може се сматрати ценом ван дохвата руке.

Маржа препродајне цене може се проценити по принципу "интерне упоредивости." Добра која су предмет контролисане трансакције требају бити упоредива са добрима којима се тргује у неконтролисаној трансакцији. Када су контролисана и неконтролисана трансакција упоредиве по свим критеријумима осим у погледу самих производа, метод препродајне цене може поузданије одражавати принцип „ван дохвата руке" него метод упоредиве цене на тржишту.

Бруто маржа утврђује се на следећи начин:

Бруто маржа = ((приход од продаје-набавна вред. продате робе)/ приход од продаје) x100

Подаци о бруто маржама се могу користити само када су јавно доступни. Интерне упоредиве препродајне марже имају предност у односу на екстерне препродајне марже.

Уколико пре трансакције продаје препродавац додаје вредност обрадом или на неки други начин који доводи до промена карактеристика и вредности, промену вредности треба узети у обзир. Метод препродајне цене у претходном смислу не односи се на трошкове управе.

C. Метод цене коштања увећане за уобичајену зараду (метод трошкови плус)

Овај метод полази од трошкова који су настали у вези са трансакцијама на коју се додаје бруто маржа у зависности од функције која се врши, ризика који се сноси и имовине (ресурса) која се користи. За примену ове методе трошкови се разврставају на:

- директне трошкове,
- индиректне трошкове и
- оперативне трошкове.

Метод цене коштања увећане за уобичајену зараду примењује се на директне и индиректне трошкове. Правилник о трансферним ценама као и ОЕЦД смернице преферирају интерну бруто маржу. Уколико не постоје услови за примену интерне бруто марже утврђује се тржишни распон бруто марже у складу са правилима за утврђивање тржишног распона у случају примене метода трансакционе нето марже.

За потребе утврђивања распона може се користити следећа формула:

Бруто маржа = ((приходи од продаје- цена коштања)/ цена коштања) x 100

ОЕЦД смернице овај метод посматрају као случај када се трошкови прибављања добара или услуга у контролисаној трансакцији увећавају за уобичајену зараду, затим се том износу дода одговарајућа маржа како би се остварила зарада у складу са обављеним функцијама и условима тржишта. Оно што се добије након додавања марже може се сматрати ценом „ван дохвата руке" оригиналне контролисане трансакције.

Овај метод ОЕЦД смернице препоручују када се тргује полупроизводима између повезаних лица, када повезана лица имају закључене уговоре о заједничкој производњи или дугорочни уговор о куповини и продаји или када се контролисана трансакција односи на пружање услуга.

ОЕЦД смернице препоручују да маржа добављача треба бити утврђена по угледу на маржу која се оствари у упоредивој неконтролисаној трансакцији.

ОЕЦД смернице препоручују да се посебно обрати пажња на потешкоће у правилној примени метода, посебно код утврђивања трошкова обављених функција и проблем који произилази из разлика у рачуноводственим политикама које су често и законским прописима наметнуте.

D. Метод трансакционе нето марже

Овај метод испитује нето добит у односу на одговарајућу основу (нпр. трошкове или имовину) коју је порески обвезник остварио из контролисане трансакције. Метод трансакционе нето марже функционише слично као метод цене коштања увећање за уобичајену зараду и метод препродајне цене.

То конкретно значи да нето маржа која произилази из контролисане трансакције у идеалном случају треба бити упоређена са нето маржом која се остварује у неконтролисаној трансакцији. Примену овог метода прате бројни недостаци везани за функционалну анализу и доступност информација. Због тога су ОЕЦД смернице ради лакше примене препоручиле посебне стандарде упоредивости које се примењују код ове методе.

E. Метод поделе добити

Овај метод настоји елиминисати ефекат на профит који у контролисаној трансакцији настаје услед створених услова тако што се утврђује расподела добити коју неповезана лица очекују од исте трансакције. Метод поделе добити прво идентификује добит коју треба поделити на повезана лица у контролисаној трансакцији. Она надаље дели ту добит између повезаних друштава на економски важећој основи што је приближно подели добити која се очекује у независном односу. Допринос сваког лица оствареној добити процењује се функционалном анализом. Ова анализа узима у обзир коришћене ресурсе и претпостављене ризике.

V Хијерархија избора метода за вредновање трансакција по принципу „ван дохвата руке“

Сходно ОЕЦД смерницама редослед примене метода трансферних цена је следећи:

а) Традиционалне методе:

1) Метода упоредиве цене на тржишту,
2) Метода препродајне цене,
3) Метода цене коштања увећане за уобичајену зараду.

б) Остале методе:

1) Метода поделе добити,
2) Метода трансакционе нето марже.

Приликом анализе трансакција неопходно је изабрати метод за утврђивање трансферних цена који даје најпоузданије резултате. За утврђивање најприкладнијег метода узима се у обзир следеће:

- Ниво упоредивости између контролисаних и неконтролисаних трансакција.
- Доступност података за упоређивање.

Ниво упоредивости процењује се сходно:

- обележјима производа и услуга које су предмет трансакције,
- пословима (делатностима) које обављају повезана лица и ризицима пословања који се преузимају,
- уговореним условима трансакција,
- финансијском и приносном положају повезаних лица,
- пословној стратегији.

Доступност и квалитет података процењује се на основу:

- потпуности, поузданости и тачности евиденција,
- поузданости остварења дефинисаних услова, промета производа и услуга (одобрени попусти)
- осетљивости рачуноводственог софтвера на грешке или одступања од дефинисаних процедура.

ОЕЦД правилник (2010) уважава чињеницу да је могуће доспети у ситуацију када „иако је учињен сваки напор да се искључе тачке које имају мањи степен упоредивости, оно до чега се дође је опсег цифара за које се сматра, имајући у виду процес који је коришћен за селекцију упоредивих и ограничења доступних информација о упоредивим, да остаје одређени дефект упоредивости који се не може идентификовати и/или измерити износ и да

стога није прилагођен. У таквом случају, ако опсег укључује приличан број опсервација, статистички алат који води рачуна о централној тенденцији да смањује опсег (нпр. међукварталнi опсег или други проценат) може да помогне да побољша поузданост анализе.

Закључак

Утицај глобалних промена на пословање појединих предузећа огледа се у све већој мери и у интернационализацији њиховог пословања у смислу оснивања зависних предузећа у другим државама преко којих се послује и на другим тржиштима.

То отвара питање опорезивања добити коју група предузећа заједнички оствари. Основна идеја у суочавању са проблемом опорезивања добити је да порез треба бити плаћен у држави у којој је добит зарађена што подразумева да се трансакције између повезаних страна одвијају по тржишним условима тј. да нема преливања добити. Приликом вредновања трансакција које се одвијају између повезаних страна, потребно је дефинисати ефекте ових трансакција по тржишним условима што подразумева избор неке од метода за вредновање трансакција по принципу „ван дохвата руке“ (метода упоредиве цене на тржишту, метода препродајне цене, метода цене коштања увећане за уобичајену зараду, метода поделе добити и метода трансакционе нето марже). Утврђивање пореске основице коју ће порески обвезник исказати у пореском билансу, најпримереније је применом метода упоредивих цена на тржишту, али будући да примена ове методе није увек могућа, потребно је понекад определити се и за неке друге методе које на најбољи начин одсликавају природу трансакције између повезаних страна која се сагледава.

Државе бивше Југославије немају високу стопу пореза на добит. Због тога у овим државама није изражено избегавање плаћања пореза на добит због високог пореског оптерећења трансфером остварене добити у друге државе. Имајући то у виду, поставља се питање оправданости административног терета које компаније на овим просторима морају да сносе при доказују тржишности трансакција са повезаним лицима када се сва лица налазе у истој држави. Оправдање за доказивање реалности трансферних цена у оквирима државе може да постоји уколико се примењују различите стопе пореза на добит за различите нивое остварене добити или ако се користе могућности за друга умањења пореза на добит које имају поједини порески обвезници у оквиру групе повезаних лица. Због тога се чини да би, уместо да сва правна лица буду једнако оптерећена извештавањем за потребе утврђивања цена „ван дохвата руке“, боље решење било да се за предузећа која су повезана са лицима у иностранству детаљније преиспитују услови под којима се реализују трансакције са иностраним ентитетима (посебно ако долазе из тзв. „пореских рајева“), а да се за предузећа која имају само повезана лица у земљи подстиче пореско консолидовање које елиминише све друге мотиве за трансфер добити из једног предузећа у друго.

Литература

[1] C. Adams and R. Coombes, “Global Transfer pricing,” USA: Bloomsbery Professional, 2012.

[2] E. Baistrocchi, “Resolving Transfer Pricing Disputes,” United Kingdom: Cambridge University Press, 2012.

[3] J Li, “Transfer Pricing Audits in China,”, United Kingdom: Palgrave Macmillan, 2007.

[4] KPMG, “Corporate tax rates,” http://www.kpmg.com/Global/en/services/Tax/tax-tools-and-resources/Pages/corporate-tax-rates-table.aspx, приступљено дана: 17. марта 2014. године

[5] OECD, “Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations,” OECD, 2010.

[6] R. Feinschreiber, “Transfer Pricing Methods: An Applications Guide, ” SAD, 2004.

[7] Службени гласник РС бр. 17/2014, “Правилник о каматним стопама за које се сматра да су у складу са принципом ван дохвата руке,” Београд: Службени гласник РС, 2014.

[8] Службени гласник РС бр. 99/10, 8/11, 13/12, 8/13, “Правилник о садржају пореског биланса и другим питањима од значаја за начин утврђивања пореза на добит правних лица,” Београд: Службени гласник РС, 2013.

[9] Службени гласник РС бр. 61/13, 8/2014, “Правилник о трансферним ценама и методама које се по принципу ван дохвата руке примењују код утврђивања цена трансакција међу повезаним лицима,” Београд: Службени гласник РС, 2014.

[10] Службени гласник РС бр. 25/01, 80/02, 43/03, 84/04, 18/10, 101/11, 119/121, 47/13, “Закон о порезу на добит правних лица,” Београд: Службени гласник РС, 2014

Датум пријема рада: 16.04.2014.
Датум прихватања рада: 25.02.2015.
Прегледни рад
УДК: 339.72:336.71(4)
DOI: 10.7251/NOESR1517111Z

UTICAJ MERDŽERA I AKVIZICIJA NA RESTRUKTURIRANJE U EVROPSKOM BANKARSTVU

THE IMPACT OF MERGERS AND ACQUISITIONS IN THE RESTRUCTURING OF THE EUROPEAN BANKING

Prof. dr Vera Zelenović
Finansije, bankarstvo, osiguranje, Ekonomski fakultet Subotica
Subotica, Republika Srbija, veraz@open.telekom.rs

Jovana Ivančević, master
Finansije, bankarstvo, osiguranje, Ekonomski fakultet Subotica
Subotica, Republika Srbija, ivancevicj@ef.uns.ac.rs

Abstrakt: *U savremenom bankarstvu i razvijenim tržišnim privredama svakodnevno dolazi do brzih promena u poslovnom okruženju, zbog čega banke i drugi finansijski subjekti moraju da se prilagođavaju, da bi zadržali i poboljšali svoje performanse. Ubrzani proces merdžera i akvizicija zahvatio je evropski bankarski sektor tokom devedestih godina XX veka. Cilj rada je da se prikaže proces restrukturiranja putem merdžera i akvizicija u evropskom bankarskom sektoru, glavni motivi kupoprodaje banaka, kao i uticaj koji merdžeri i akvizicije imaju na poslovanje i preformanse banaka. Posledice ovog procesa su razvoj megamerdžera na nacionalnom nivou, međusektorske i prekogranične transakcije i stvaranje finansijskih konglomerata. Na ubrzanje procesa konsolidovanja bitno je uticalo je uvođenje evra kao zajedničke valute i Bazelske direktive, koje su motivisale finansijske institucije da vrše adekvatnije formiranje kapitala i ostvaruju veću ekonomiju obima u poslovanju kako bi ojačale svoje konkurentske pozicije na tržištu. Slede zaključna razmatranja.*

Ključne reči: *merdžeri i akvizicije, restrukturiranje, bankarski sektor, bazelske direktive*

Abstract: *In modern banking and other developed market economies every day there is a rapid change in the business environment, the reason why banks and other financial entities must be adjusted in order to maintain and improve their performance. The rapid process of mergers and acquisitions affecting the European banking sector during the nineties of the XX century. The aim of this paper is to present the process of restructuring through mergers and acquisitions in the European banking sector, the main motive of buying and selling banks, as well as the impact of mergers and acquisitions have on the operations and performance of banks. The consequences of this process are megamergers development at the national level, cross-sector and cross-border transactions and the creation of financial conglomerates. To accelerate the process of consolidating substantially influenced the introduction of the euro as a common currency and the Basel directives, motivated financial institutions to conduct adequate capital formation and achieve greater economies of scale in operations in order to strengthen its competitive position in the market, followed by concluding remarks.*

Key Words: *mergers and acquisitions, restructuring, banking sector, the Basel directives*

1.UVOD

"Finansijski sektor ima centralnu ulogu u funkcionisanju svake tržišne ekonomije. Finansijski sektor obezbeđuje transfer kapitala između realnih sektora ekonomije - sektora države, stanovništva i poslovnih subjekata. Osnovne funkcije koje finansijski sektor treba efikasno da realizuje: na prvom mestu, finansijski sektor treba da obezbedi i garantuje adekvatno funkcionisanje sistema plaćanja. Drugo, mora olakšati alokaciju i efikasan transfer resursa tokom vremena. Treće, mora obezbediti adekvatnu kontrolu rizika. Četvrto, mora omogućiti emitovanje hartija od vrednosti, koje dalje omogućavaju finansiranje projekata nefinansijskog sektora. Konačno, mora

pružiti informacije o ceni finansijskih aktiva za koje je javnost zainteresovana.”[82]

U uslovima globalizacije i liberalizacije bankarskog poslovanja, banke su značajno proširile svoje aktivnosti izvan zemalja zvaničnog sedišta, uključujući osnivanje velikog broja podružnica u inostranstvu. Došlo je do transfera poslovne aktivnosti banaka iz zemalja sa strožijim zakonodavstvom u zemlje sa blažom regulativom. Prekogranične integracione aktivnosti su u mnogome pomogli sledeći faktori:[83]

1. promena zakonske regulative,
2. snaga tržišta,
3. menadžersko ponašanje,
4. aktivnosti države.

Procesi merdžeri i akvizicija koriste se u praksi da bi se izvršilo restrukturiranje organizacija. Ovim procesima dolazi do promena u vlasničkoj strukturi i time i do promena u korporativnoj kontroli, koje dovode do promena u poslovnim strategijama. Evropski bankarski sektor počev od 90-tih godina 20. veka, prolazi kroz proces burnog prestrukturiranja. Osnovne odlike evropske bankarske konsolidacije su[84]:

1. ubrzanje M&A aktivnosti počev od 1996. godine,
2. mega-banaka na nacionalnom nivou,
3. rast prekograničnih i međusektorskih transakcija,
4. pojava evropskih finansijskih konglomerata.

“Osnovni faktori koji su doveli do procesa konsolidacije bili su procesi deregulacije bankarskih aktivnosti, finansijska globalizacija, tehnološke i finansijske inovacije, imperative kreacije vrednosti i uvećanja tržišnog učešća, kao i redukovanja ekscesivnog kapaciteta. Dva bitna faktora u procesu konsolidacije evropskog bankarskog sektora su zajednička valuta, euro, zemalja - članica Evropske unije, kao i ostvareni progres ka kompletiranju integrisanog evropskog tržišta, koji će biti značajan faktori intenziviranja procesa evropske bankarske konsolidacije. Drugi faktor je novi Bazelski sporazum koji je doneo brojne prednosti velikim finansijskim institucijama, u vidu savremenih i modela za ocenu kreditnog rizika, koji će uvećati kvalitet evaluacije investicionog portfolija i alokacije slobodnog kapitala.“[85]

Finansijske integracije stvorile su osnovu za kreiranje finansijskih konglomerata. Date finansijske institucije specifične po svojim aktivnostima i njihovom prekograničnom karakteru. Ove institucije iziskuju potrebu kreiranja novog, integrisanog sistema supervizije koji bi pokrio sve njihove aktivnosti, na nacionalnom i prekograničnom nivou. Evropska direktiva o finansijskim konglomeratima daje eksplicitan regulatorni pristup. Ona povezuje različite aktivnosti kojima se konglomerati bave, ali nameće potrebu njihovog integrisanja u jedinstvenu supervizorsku instituciju.Radi ostvarenja deregulacije i globalizacije poslovanja finansijskih institucija, bila je neophodna međunarodna harmonizacija pravila u poslovanju banaka i drugih finansijskih institucija. Nosilac međunarodne koordinacije prudencionih pravila za banke je Bazelski komitet za bankarsku superviziju (Basel Committee on Banking Supervision, BCBS). Mere koje su preduzete od strane Evropske komisije i Saveta ministara, i koje se odnose na zakonsku regulativu u bankarskom sektoru, moge se podeliti u pet vremenskih perioda:[86]

- deregulacija o stupanju na domaća tržišta od 1957. do 1973.,
- različiti pokušaji u pravcu usklađivanja propisa od 1973. do 1983.
- "1992" direktiva o jednstvenoj bankarskoj licenci, o kontroli u matičnoj državi, o uzajamnom priznavanju i o slobodnom obavljanju prekograničnih usluga,
- stvaranje jedinstvene valute u 1999. godine
- akcioni plan finansijskog servisa (2001.-2005.)

2. Teorijska razmatranja

Merdžeri i akvizicije predstavljaju jedan od načina restruktuiranja, odnose se na promenu vlasničke, organizacione strukture, kao i strukture kapitala i ima veliki uticaj na finansijski rezultat i performanse kompanije.Predstavljaju jedan od

[82] J.Canals, Universal Banking: International Comparisons and Theoretical Perspectives, Oxford University Press, 1997., str. 329

[83] Zelenović V., Marketing u bankarstvu, Proleter, Bečej, 2012., str 9

[84] Rym A., Georges P., Banking mergers And acquisitions in the EU: Overview, assessment and prospects, SUERF – The European Money and Finance Forum, Vienna, 2005., str 11

[85] Antić B., Evropska bankarska konsolidacija: karakteristike i pokretački faktori, 2007., str 74 http://www.ubs-asb.com/Portals/0/Casopis/ 2007/9_10/UBS-Bankarstvo-9-10-2007-Antic.pdf, 1.09.2013.

[86] Gaspar V., Hartmann P., Sleijpen O., The transformation of the European financial system, Second ECB Central Banking Conference, Frankfurt, Germany, 2002., str 33 http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/transformationeuropeanfinancialsystemen.pdf, 1.09.2013.

brojinih načina transformacije organizacija, putem kojih se ostvaruje bolje pozicioniranje na tržištu i bolje prilagođavanje šansama u okruženju.

Akvizicija predstavlja proces statusne promene kod koje jedna kompanija preuzima drugu i jasno proglašava sebe za novog vlasnika. Sa pravnog aspekta, stečena kompanija prestaje da postoji. Merdžeri nastaju kada se dve kompanije, često slične veličine, spoje u jednu kompaniju i takav način statusne promene se često naziva "spajanje jednakih ili prijateljsko preuzimanje". Pritom, akcije nekadašnje dve kompanije postaju zamenjene novoemitovanim akcijama novonastale kompanije. Glavna karaktristika merdžera je da je takav način kombinovanja u najboljem interesu obe kompanije.

Kod procesa merdžera i akvizicija, centralno pitanje odnosi se na cenu koju će kompanija akvizator platiti za ciljnu kompaniju. Akvizator polazi od tržišne vrednosti ciljne kompanije, na koju dodaje premiju za transfer kontrolnih prava sa akcionara ciljne kompanije na akcionare akvizatora. Veoma je bitno da akvizator oceni koliko iznose stvarni benefiti date transakcije i da na osnovu toga formira cenu koja će za njega biti prihvatljiva u postupku pregovora."Iz perspektive akvizatora, vrednost ciljne kompanije predstavlja zbir vrednosti samostalnog poslovanja kompanije i inkrementalne vrednosti koja se očekuje da će biti kreirana nakon preuzimanja. Inkrementalna vrednost nastaje putem sinergije iz profitabilnijeg poslovanja postakvizione kompanije. Određivanje vrednosti ciljne kompanije počiva na očekivanjima u pogledu veličine i tajminga realizacije očekivanih benefita. U situacijama kada je teže predvideti očekivane benefite, vrednovanje je manje precizno. Tada se akvizator suočava sa rizikom vrednovanja. Izloženost ovoj vrsti rizika zavisi od kvaliteta informacija koje su dostupne akvizatoru, da li je ciljna kompanija javna ili zatvorenog tipa, od vremena utrošenog na temeljno istraživanje ciljne kompanije."[87]

U cilju bržeg ostvarivanja međunarodne konsolidacije finansijskih institucija Evropske unije (EU), i lakšeg kretanja kapitala preko nacionalnih granica, došlo je do uklanjanja ograničenja na prekogranične ulaske, kao i do harmonizacije regulatornih i supervizorskih okvira. Pravne promene, kao što su stvaranje jedinstvenog tržišta i akcionog plana finansijskih usluga, dovele su do toga da poslovanje institucija širom EU bude moguće i jeftinije. Jedan od ciljeva programa jedinstvenog tržišta bio je stvaranje jedinstvenog i efikasnog tržišta finansijskih usluga u zemljama EU. Prekogranična konkurencija je trebalo da dovede do unapređenja efikasnosti i do smanjenja tržišne snage finansijskih institucija. Integracija finansijskih tržišta treba da dovede do povećanja efikasnosti bankarskih sektora, što ima višestruki značaj za privredu zemlje, jer jedino efikasan i konkurentan bankarski sektor obezbeđuje adekvatnu alokaciju kapitala i finansijsku stabilnost.

„Pored toga, treba razlikovati oblike ulaska stranih banaka putem odobravanja zajmova i pružanje usluga upravljanja aktivom i pasivom stranim kolegama, putem osnivanja stranih predstavništva i podružnica."[88] Filijala (branch) nije nezavisno pravno telo, ona je sastavni deo matične institucije. Ovaj oblik može pružati sve usluge kao i matična banka, na bazi kapitalne osnove matične banke. Podružnica ili zavisna banka (subsidiary bank) je poseban pravni entitet, osnovan na domaćem tržištu, ali u kome strana matična banka ima većinsko vlasništvo. Svaki od ovih oblika ima svoje prednosti i nedostatke. Manje finansijskih sredstava je potrebno za osnovanje filijale nego podružnice. Filijale su najpovoljnije za obavljanje poslova korporativnog bankarstva na domaćem tržištu, ali s druge strane filijale zahtevaju strogu superviziju poslovanja, kako se ne bi ugrozio poslovni položaj matične institucije. S druge strane, podružnica odgovara za sopstveno poslovanje, sopstvenom kapitalnom bazom i može bankrotirati, iako je matična banka solventna i obrnuto.

„Najznačajniji faktori u objašnjenju trenda internacionalizacije banaka su šanse za realizaciju profita, institucionalne karakteristike i ekonomske integracije."[89] Sistematizacija tih motiva je u teoriji i praksi različita, ali najčešće je korišćena sistematizacija motiva iz projekata novijih privatizacionih kupoprodaja.Osnovni motivi svakog oblika kupoprodaje, prema istoj su:[90]

1. mogućnost ostvarivanja profita,
2. smanjivanje rizika,
3. spašavanje investicija koje propadaju,
4. motivi za poresko i tržišno pozicioniranje,

[87] Sudi Sudarsanam, Creating Value from Mergers and Acquisitions: The Challenges, Pearsons Education Ltd., 2003., str. 333

[88] Focarelli D., Pozzolo A. F.,. "Where Do Banks Expand Abroad? An Empirical Analysis," Economics & Statistics Discussion Papers esdp03009, University of Molise, Dept. SEGeS., 2003. str 2 http://web.unimol.it/progetti/repec/mol/ecsdps/ESDP03009.pdf, 1.09.2013.

[89] Focarelli D., Pozzolo A. F.,. "Where Do Banks Expand Abroad? An Empirical Analysis," Economics & Statistics Discussion Papers esdp03009, University of Molise, Dept. SEGeS., 2003. str 3 http://web.unimol.it/progettiк/repec/mol/ecsdps/ESDP03009.pdf, 1.09.2013.

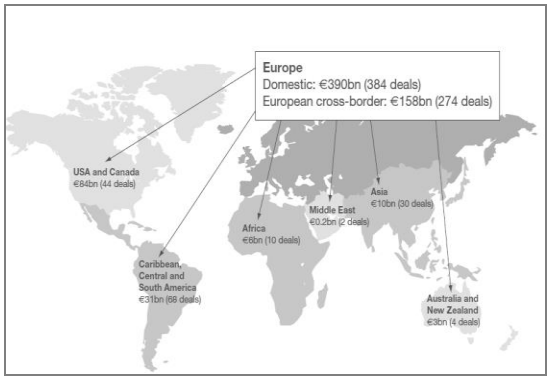
[90] Ristić Ž., Privatizacioni procesi u bankarstvu – motivi i modeli, Panoeconomicus, 2006., str 193

5. motivi smanjenja troškova i veće poslovne efikasnosti,
6. kupoprodaja kao način smanjivanja konkurencije,
7. drugi motivi za fuzionisanje.

3. M&a u evropskom bankarskom sektoru

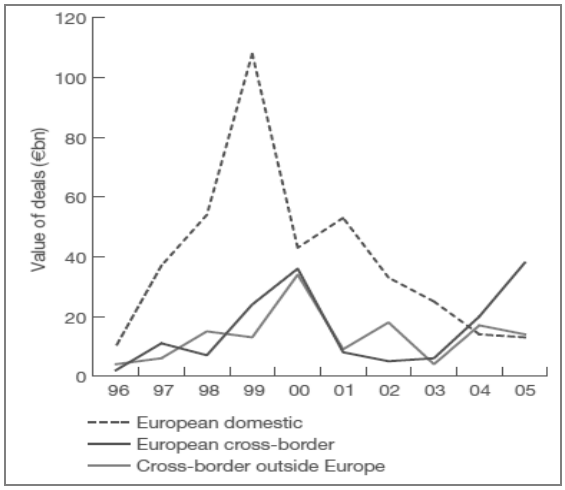
Pokretački motivi za sprovođenje M&A transakcija, koji su doprineli formiranju postojeće strukture na evropskom banakarskom sektoru, mogu se podeliti u tri kategorije strategijskih motiva. Prvi motiv je želja da se postigne odgovarajuća ekonomija obima i unapredi operativna efikasnost, pre svega putem nacionalnih merdžera i akvizicija. Druga grupa motiva vezuje se za stvaranje „nacionalnih šampiona", kao neka vrsta odbrane od preuzimanja od strane prekograničnih bankarskih grupa. Treća grupa motiva je vezana za potrebu da se stvore sekundarna domaća tržišta, na kojima bi se ostvarivale značajne šanse za rast i povećanje prihoda.

Slika broj 1. pokazuje da u periodu od 1. januara 1996. i 31. decembra 2005. godine, evropske banke su potrošile € 682 bn na procese merdžera i akvizicija širom sveta, odnosno za dati period je ostvareno 816 dogovora. Na domaće procese merdžera i akvizicije otpada € 390 bn, odnosno 384 dogovora, dok na procese prekograničnih merdžera i akvizicija otpada € 158 bn, odnosno 274 dogovora.



Slika broj 1: M&A evropskih banaka posmatrane sa apekta lokacije targeta, u periodu 1996.-2005. godine[91]

Intenzivna nacionalna konsolidovanja dovela su značajnijeg povećanja koncentracije na ovim tržištima, te je kao posledica nastalo jačanje drugog motiva za sprovođenje M&A, a to je sprovođenje prekograničnih transakcija. Grafikon broj 1. pokazuje da je posle vrhunca vrednosti nacionalnih merdžera i akvizicija u 1999. godini, usledio pad, jer su mnoge banke u evropskom bankarskom sektoru uvidele da je dalji rast jedino moguće tražiti van nacionalnih granica.



Grafikon broj 1. Vrednost M&A aktivnosti evropskih banaka u periodu 1996-2005. godine[92]

Nakon dostignuća vrhunca 1999. godine, vrednost evropskih domaćih bankarskih poslova je bio u padu. Mnoge evropske banke težile su da se razvijaju kroz procese akvizicija i to izvan njihovih domaćih tržišta. Na grafikonu se vidi da nacionalne evropske transakcije imaju najveću vrednost i da su nakon 1999. godine, date transakcije u padu. Prekogranične evropske transakcije imaju nešto veću vrednost od prekograničnih transakcija van Evrope u 1999. godini, nakon čega dolazi do njihovog pada, i u period posle 2002. godine, prekogranične evropske transakcije su u porastu. Prekogranične transakcije van Evrope su isto u padu posle 1999. godine, sve do 2001. godine, nakon čega njihovo kretanje oscilira. Ovaj period karakterišu prekogranični megamerdžeri, podaci u tabeli broj 1. pokazuju da je deset najvećih prekograničnih zapadnoevropskih transakcija činilo 56% ukupne vrednosti datih transakcija u posmatranom periodu. Mnoge banke su videle mogućnost za rast van nacionalnih tržišta, putem akvizicije banaka koje se nalaze u susednim zemljama i u kojima vladaju slični tržišni uslovi. Na prvom mestu nalazi se prekogranična transakcija koja je nastala preuzimanjem HVB Group, iz Nemačke, od strane UniCredit banke iz Italije, vrednost date transakcije iznosi € 15,371 miliona.

[91] PricewaterhouseCoopers, European banking consolidation, April, 2006., str 3 http://www.pwc.com/en_GX/gx/banking-capital-markets/pdf/banking_consolidation.pdf, 1.11.2013.

[92] PricewaterhouseCoopers, European banking consolidation, April 2006., str 8

Tabela 1. Deset najvećih prekograničnih transakcija u Zapadnoj Evropi u periodu od 1996-2005. godine[93]

Br	Vrednost dogovora €m	God	Meta	Zemlja mete	Kupac	Zemlja kupca
1	15,371	2005	HVB Group	Nemačka	UniCredit	Italija
2	13,853	2004	Abbey	Velika Britanija	BSCH	Španija
3	11,229	2000	CCF	Francuska	HSBC	Velika Britanija
4	7,169	2000	Bank Austria	Austrija	HVB Group	Nemačka
5	5,865	2005	Banca Antonveneta	Italija	ABN Amro	Holandija
6	4,779	2000	Unidanmark	Danska	Nordic Baltic Holding	Švedska
7	4,135	1997	Merita Oyj	Finska	Nordbanken	Švedska
8	4,090	1997	Banqe Bruxelles Lambert	Belgija	ING	Holandija
9	3,302	1999	Christiania Bank og Kreditkase	Norveška	MeritaNordbanken Oyj	Finska
10	2,695	2005	Bank Austria Creditanstalt	Austrija	UniCredit	Italija
	57,915	Ostali dogovori				
	130,403	Ukupna vrednost dogovora u Zapadnoj Evropi				

Tabela broj 2. pokazuje glavne motive i mogućnosti realizacije četiri tipa merdžera i akvizicija u evropskom bankarskom sektoru. Predstavljeni motivi pokazuju uticaj M&A kako na performanse same banke, tako i na efekte u poslovanju.

Tabela 2. Glavni motivi i mogućnosti realizacije četiri tipa merdžera i akvizicija[94]

	U okviru jedne zemlje	**U različitim zemljama**
	Domaći bankarski M&A	**Međunarodni bankarski M&A**
Između kreditnih institucija	Ekonomije obima u vezi sa troškovima su glavni motiv. Smanjenje distributivne mreže i administrativnih funkcija (racionalizacija), uključujući informacionu tehnologiju i upravljanje rizicima.	Veličina, tj. potreba za odgovarajućom veličinom je glavni motiv. Usklađivanje veličine klijenata i budućeg poslovanja. Moguća racionalizacija administrativnih funkcija.
	Domaći konglomerati	**Međunarodni konglomerati**
U različitim sektorima	Ekonomije okvira kroz unakrsnu prodaju su glavni motiv. Diversifikacija rizika i prihoda. Optimalna upotreba komplementarnih kanala distribucije. Moguća racionalizacija administrativnih funkcija može dovesti do troškovne ekonomije obima.	Ekonomije okvira putem unakrsne prodaje, ujedino uz ekonomiju obima su glavna dva motiva. M&A nude slabu racionalizaciju jer su institucije u različitim zemljama i predmet su različitih regulativa i praksi.

Proces merdžera i akvizicija predstavlja značajan upravljači izazov. Ovaj izazov se obično povećava sa povećanjem kompleksnosti nastalih organizacija. Tabela 3. predstavlja rizike koji su povezani sa četiri tipa merdžera i akvizicija. Kada složenost procesa raste, često se povećava i rizik, prekogranični sektor ili prekogranične operacije su uglavnom daleko rizičnije i izazovnije, nego one unutar iste države i istog sektora.

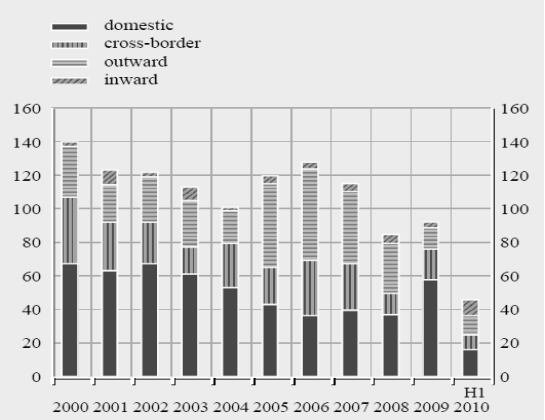
[93] PricewaterhouseCoopers, European banking consolidation, April 2006., str 8

[94] European Central Bank, Mergers and acquisitions involving the EU Banking Industry – Facts and Implications, December 2000., str 20 http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/eubkmergersen.pdf, 20.09.2013.

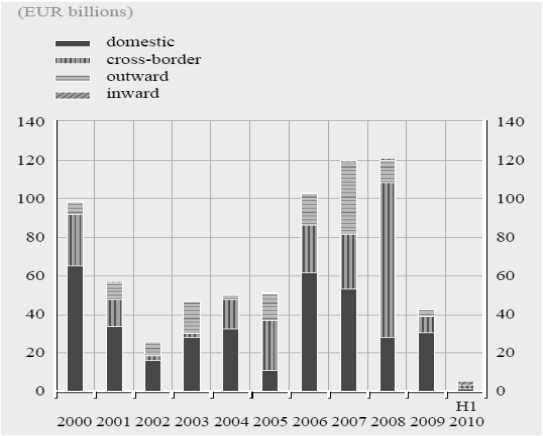
Tabela 3. Rizici povezani sa četiri tipa merdžera i akvizicija[95]

	U okviru jedne zemlje	U različitim zemljama
	Domaći bankarski M&A	**Međunarodni bankarski M&A**
Između kreditnih institucija	***Ex ante*:** utvrđivanje cene transakcija i strateški rizici. ***Ex post*:** operativni rizici, npr. integracija upravljanja rizikom, računovodstvenih sistema i procedura interne kontrole. Previsoka unutrašnja usmerenost sa gubitkom klijenata-rizik alokacije izvora.	***Ex ante*:** isto kao i za MiA domaćih banaka, ali povećava se zbog kulturoloških razlika. Devizni (valutni) rizik. ***Ex post*:** kao i za MiA domaćih banaka, ali raste zbog različitog fiskalnog i računovodstvenog tretmana.
	Domaći konglomerati	**Međunarodni konglomerati**
U različitim sektorima	***Ex ante:*** isto kao i gore, ali se povećava zbog različitih poslovnih oblasti. Mogući sukob osoblja zbog različitih pravilnika za zaposlene i modela nadoknada. ***Ex post*:** kao i gore, ali je povećan zbog različitog fiskalnog i računovodstvenog tretmana. Rizik reputacije na duži i srednji rok.	***Ex ante:*** maksimalan rizik. Svi rizici koji se povezuju sa domaćom konglomeracijom i MiA medjunarodnih banaka. ***Ex post:*** maksimalan rizik. Svi rizici koji se povezuju sa domaćom konglomeracijom i MiA medjunarodnih banaka. Rizik reputacije na duži i srednji rok.

Ukoliko se posmatra period od 2000-2010. godine, broj transakcija merdžera i akvizicija u bankarskom sektoru Evropske Unije, pao je u 2008. godini, što je ujedno i najniži nivo transakcija od početka posmatranog perioda (grafikon broj 2). U tom vremenskom periodu, došlo je do pada broja transakcija pod uticajem svetske ekonomske krize. Aktivnosti merdžera i akvizicija su počeli sa postepenim oporavkom u 2009. godini, gde su pre svega dominirali domaći merdžeri i akvizicije. Što se tiče vrednosti ovakvih transakcija, beleži se jasan trend, gde su najveće vrednosti transakcija zabeležene u 2008. godini, dok se značajan pad vidi u 2009. godini, pre svega usled uticaja svetske ekonomske krize koja je ostavila značajna uticaj na bankarski sektor. Vrednost bankarskih merdžera i akvizicija u periodu od 2000-2010. godine, predstavljena je na grafikonu broj 3.



Grafikon 2. Broj transakcija[96]



Grafikon 3. Vrednost transakcija[97]

Na grafikonu 4, je prikazana vrednost merdžera i akvizicija na evropskom finansijskom sektoru po podsektorima u periodu 2003-2011. godina. Možemo primetiti da su ulaganja u bankarski sektor putem M&A ubedljivo najveća u odnosu na sektor osiguranja i sektor upravljanja imovinom.

Grafikon 4.:Merdžeri i akvizicije u evropskom finansijskom sektoru po podsektorima, vrednosti u mlrd €[98]

[95] European Central Bank, Mergers and acquisitions involving the EU Banking Industry – Facts and Implications, December 2000., str 30 http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/eubkmergersen.pdf, 20.09..2013.

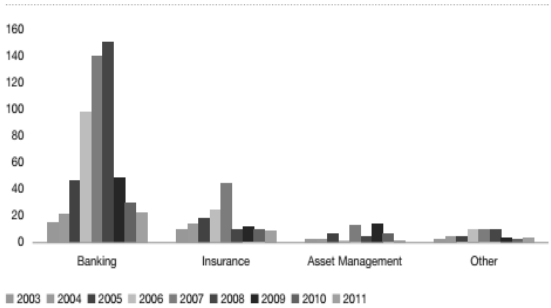
[96] http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/eubankingstructures201009en.pdf, 1.11.2013.

[97] http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/eubankingstructures201009en.pdf, 1.11.2013.

[98] European Central Bank, Mergers and acquisitions involving the EU Banking Industry – Facts and Implications, December 2000., str 30 http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/eubkmergersen.pdf, 20.09..2013.

[98] http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/eubankingstructures201009en.pdf, 1.11.2013.

[98] http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/eubankingstructures201009en.pdf, 1.11.2013.



ZAKLJUČAK

Evropski bankarski sektor u protekle dve decenije je doživeo značajne strukturalne promene koje su nastale kao posledica promena u eksternom okruženju, a posebno zbog promena koje su se ticale pojačanih monetarnih i finansijskih integrisanja. Potencijal za stvaranje jedinstvenog evropskog tržišta, brz razvoj tehnologija, inovacije proizvoda i usluga, internacionalizacija aktivnosti, urušavanje uloge banaka kao finansijskih posrednika, kao i pojačani pritisci stranih konkurenata, samo su neke od najbitnijih strukturalnih karakteristika evropskog finansijskog sektora. Rast vrednosti bankarskih merdžera i akvizicija je rezultat svesnosti banaka da je veličina presudna za opstanak u datom konkurentskom okruženju. Procesi privatizacije u bankarskom sektoru realizovani su uz pretežno favorizovanje domaćih banaka, s ciljem stvaranja nacionalnih šampiona, dok se, s druge strane, skromne prekogranične ekspanzije odlikuju obiljem štednih i drugih institucija neatraktivnih za prekograničnu bankarsku konsolidaciju. Transakcijska vrednost M&A aktivnosti, nakon odmerenog rasta u devedesetim godinama, dostigla svoj vrhunac 2000. godine, do čega je došlo pojavom megabanaka na nacionalnom nivou. Aktivnosti merdžera i akvizicija su znatno opale u 2008. godini, pre svega zbog uticaja svetske ekonomske krize. Znaci postepenog oporavka su zabeleženi tokom 2009. godine. U transformacionim procesima, merdžeri i akvizicije su se ispoljili kao značajna komponenta promena, koji su doveli do izmenjene strukture bankarske industrije i do zaoštravanja konkurencije u globalnim razmerama.M&A su se pokazale kao snažan motivator promena vezanih kako za samu strukturu i način rada bankarskih organizacija, tako i za profitabilnost u poslovanju, čime su omogućile bankama sticanje konkurentske prednosti na finansijskom tržištu.

LITERATURA

[1] Antić B., ″Evropska bankarska konsolidacija: karakteristike i pokretački faktori″, 2007.

[2] European Central Bank, ″Mergers and acquisitions involving the EU Banking Industry – Facts and Implications″, December 2000.

[3] European Central Bank, ″Mergers and acquisitions involving the EU Banking Industry – Facts and Implications″, December 2000.

[4] Focarelli D., Pozzolo A. F.,. "Where Do Banks Expand Abroad? An Empirical Analysis, " Economics & Statistics Discussion Papers esdp03009, University of Molise, Dept. SEGeS., 2003.

[5] Focarelli D., Pozzolo A. F.,. "Where Do Banks Expand Abroad? An Empirical Analysis, " Economics & Statistics Discussion Papers esdp03009, University of Molise, Dept. SEGeS., 2003.

[6] Gaspar V., Hartmann P., Sleijpen O., ″The transformation of the European financial system, Second ECB Central Banking Conference, Frankfurt″, Germany, 2002.

[7] J.Canals, ″Universal Banking: International Comparisons and Theoretical Perspectives″, Oxford University Press, 1997.

[8] PricewaterhouseCoopers, European banking consolidation, April, 2006.

[9] Ristić Ž., ″Privatizacioni procesi u bankarstvu – motivi i modeli″, Panoeconomicus, 2006.

[10] Rym A., Georges P., ″Banking mergers And acquisitions in the EU: Overview, assessment and prospects, SUERF – The European Money and Finance Forum″, Vienna, 2005., str 11.

[11] Sudi Sudarsanam, ″Creating Value from Mergers and Acquisitions: The Challenges″, Pearsons Education Ltd., 2003.

[12] Zelenović V., ″Marketing u bankarstvu″, Proleter, Bečej, 2012.

[13] http://www.ubs-asb.com/Portals/0/Casopis/2007/9_10/UBS-Bankarstvo-9-10-2007-Antic.pdf, 1.09.2013.

[14] http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/transformationeuropeanfinancialsystemen.pdf, 1.09.2013.

[15] http://web.unimol.it/progetti/repec/mol/ecsdps/ESDP03009.pdf, 1.09.2013.

[16] http://web.unimol.it/progetti/repec/mol/ecsdps/ESDP03009.pdf, 1.09.2013.

[17] http://www.pwc.com/en_GX/gx/banking-capital-markets/pdf/banking_consolidation.pdf, 1.11.2013.

[18] http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/eubkmergersen.pdf, 20.09.2013.

[19] http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/eubkmergersen.pdf, 20.09..2013.

[20] http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/eubankingstructures201009en.pdf, 1.11.2013

Датум пријема рада: 30.03.2014.
Датум прихватања рада: 16.06.2014.
Прегледни рад
УДК: 330.124:339.72
DOI: 10.7251/NOESR1517118K

ULOGA REVIZIJE NA TRŽIŠTIMA KAPITALA

THE ROLE OF AUDIT IN THE CAPITAL MARKETS

Prof dr. Jadranka Kapić, vanredni profesor
Katedra za računovodstvo i reviziju
Ekonomski fakultet,Univerzitet u Sarajevu
Sarajevo, Bosna i Hercegovina
Jadranka.kapic@efsa.unsa.ba

Abstrakt: *Računovodstvene informacije i finansijsko izvještavanje imaju malu vrijednost ako se različite stranke ne mogu pouzdati u tačnost prenesenih informacija. Uistinu,to je primarna kvaliteta takvih informacija.Cilj je revizora i funkcije revizije pomagati korisnicima u utvrđivanju kvalitete dobivenih informacija. Funkcija je revizije dodavanje vjerodostojnosti informacijama zato što korisnici informacija trebaju imati povjerenje u njih prilikom donošenja odluka. Revizorova uloga i povjerljivost povezana s njegovim prisustvom odnosno prisustvom revizije i omogućuju realizaciju potencijalne vrijednosti računovodstvenih informacija. Prema tome,ono što funkcija revizije dodaje komunikacijskom procesu povezano je sa kvalitetom prenesenih informacija te s potrebama i željama korisnika da se procijeni kvaliteta informacija prije nego što ih oni počnu koristiti. Zbog toga revizor ima značajnu ulogu u rješavanju problema jaza vjerodostojnosti koji nastaju zbog sukoba interesa između različitih stranaka. Eksterni revizori takođe imaju odgovornost prema društvu,a posebno prema tržištu kapitala,zato što investitori, kreditori i drugi korisnici informacija nemaju direktan pristup korporativnom izvještavanju. U računovodstvu i reviziji informacije utiču na proces donošenja odluka. Visok kvalitet finansijskog izvještavanja neophodan je za održavanje čvrstog i efikasnog sistema tržišta kapitala. Za visoko likvidno tržište kapitala potrebna je dostupnost transparentnih i potpunih informacija kako bi investitori i kreditori mogli donijeti značajnu odluku prilikom alokacije svog kapitala između konkurentskih opcija.*

Ključne riječi: *uloga revizora, promjenljivo okruženje, potražnja i ponuda revizije,interesenti finansijskih izvještaja, obavezno i dobrovoljno finansijsko izvještavanje, ciljevi finansijskog izvještavanja, faktori korporativnog objavljivanja, kvaliteta revizije,agencijski trošak.*

Abstract: *Računovodstvene informacije i finansijsko izvještavanje imaju malu vrijednost ako se različite stranke ne mogu pouzdati u tačnost prenesenih informacija. Uistinu,to je primarna kvaliteta takvih informacija. Cilj je revizora i funkcije revizije pomagati korisnicima u utvrđivanju kvalitete dobivenih informacija. Funkcija je revizije dodavanje vjerodostojnosti informacijama zato što korisnici informacija trebaju imati povjerenje u njih prilikom donošenja odluka. Revizorova uloga i povjerljivost povezana s njegovim prisustvom odnosno prisustvom revizije i omogućuju realizaciju potencijalne vrijednosti računovodstvenih informacija. Prema tome,ono što funkcija revizije dodaje komunikacijskom procesu povezano je sa kvalitetom prenesenih informacija te s potrebama i željama korisnika da se procijeni kvaliteta informacija prije nego što ih oni počnu koristiti. Zbog toga revizor ima značajnu ulogu u rješavanju problema jaza vjerodostojnosti koji nastaju zbog sukoba interesa između različitih stranaka. Eksterni revizori takođe imaju odgovornost prema društvu,a posebno prema tržištu kapitala,zato što investitori, kreditori i drugi korisnici informacija nemaju direktan pristup korporativnom izvještavanju. U računovodstvu i reviziji informacije utiču na proces donošenja odluka. Visok kvalitet finansijskog izvještavanja neophodan je za održavanje čvrstog i efikasnog sistema tržišta kapitala. Za visoko likvidno tržište kapitala potrebna je dostupnost transparentnih i potpunih informacija kako bi investitori i kreditori mogli donijeti značajnu odluku prilikom alokacije svog kapitala između konkurentskih opcija.*

Key words*: Role of auditor, changeable environment, demands and offers of audit, financial statements' stakeholders, obligatory and voluntary finacial reportins, objectives of financial reporting, corporate disclosure factors, audit quality, agency cost.*

UVOD

Pitanje uloge revizora u korporativnom izvještavanju značajna je tema na tržištu kapitala. Razvoj uloge revizora još uvijek je predmetom javne rasprave, te u pravilu se raspravlja o revizijskim očekivanjima, koje je nedvojbeno jedno od glavnih pitanja s kojima se suočila revizijska profesija posljednjih nekoliko godina. Očekivanje postoji kada revizori i javnost imaju različita vjerovanja o revizorovim obavezama i odgovornosti te o porukama koje prenose izvještaji revizora. Revizorsko očekivanje uopšteno se

definiše kao upoređivanje različitih pogleda investitora ,kreditora i drugih korisnika revidiranih finansijskih izvještaja na ulogu revizije sa unaprijed utvrđenim mišljenjem o tome šta se može razumno očekivati od revizora ili sa onim što revizori misle da se od njih očekuje. Postoji li jaz između onoga što revizori rade i onoga što javnost očekuje da bi revizori trebali raditi. Ovo je jedno od značajnih pitanja vezanih za funkciju eksterne revizije. U pravilu prisutna je velika nepodudarnost između onoga što društvo očekuje od revizora i mišljenja korisnika informacija o funkciji revizije. Naime ,nerealna očekivanja proizlaze iz činjenice da korisnici revizijskih usluga imaju očekivanja o obavezama neovisnih revizora koja premašuju mogućnost revizijske profesije da pruži zadovoljavajuće usluge. Problemi nerealnih očekivanja vezano uz odgovornost revizora često je predmet rasprave u revizijskim krugovima. Kada pravna osoba propadne zbog prevare,lošeg upravljanja ili manipulacije finansijskim izvještajima od strane menadžmenta preduzeća, prisutna je tendencija da se okrive revizori jer nisu pružili adekvatno upozorenje o problemima.

1. Ključna uloga revizora u promjenjivom okruženju

Uloga revizora,priroda revizije i računovodstva drastično su se promijenila u posljednjih nekoliko godina kao rezultat promjena u okruženju. Naime,kritičkim pristupom u industriji i procesu revizije ,postiže se bolje razumijevanje o reviziji i njenom značajnom mjestu u društvu. Eventualne zablude koje su u današnje vrijeme povezane sa ulogom revizije proizlaze iz nesporazuma o njezinoj prirodi i tačnoj ulozi. Preduzeće je izloženo stalnim promjenama uzrokovanim tehnološkim napretkom,globalizacijom i internacionalizacijom te načinom na koji su pravne osobe organizovane i provode svoje poslovanje. Povećana sloboda procjene menadžmenta o računima u korporativnim poslovnim knjigama i besprimjeran konkurentni pritisak povećali su opasnost od prevarnog finansijskog izvještavanja. Proteklih godina skandali i finansijski neuspjesi bili su pokretači promjena u stavovima tržišnih regulatora. Te promjene uzdrmale su korporativno izvještavanje i revizijsku profesiju. Poslovno se okruženje uvijek mijenja i zbog toga računovodstvena i revizijska praksa moraju držati korak sa promjenama. Tijela kreatora standarda i tržišni regulatori moraju iz toga razloga nadzirati i aktualizirati standarde. Nekoliko je značajnih događaja obilježilo revizorsko okruženje u posljednjih nekoliko godina. Prvo, revizorsko se tržište proširilo jer se je broj statutarnih subjekata koji zahtijevaju reviziju značajno povećao. Širenje revizije odgovara osnovnom pomaku u uzorku upravljanja na razvijenim tržištima kapitala. To je uticalo na tržišne regulatore da poboljšaju svoju ulogu na revizijskom tržištu početkom 21.stoljeća,zahtijevajući da finansijska revizija onih preduzeća koja kotiraju na berzama postanu strogo kontrolisana. Drugo, funkcija i tržište revizije su pod direktnim uticajem međunarodnog tržišta vrijedonosnih papira ,šro dovodi do širenja revizijskog tržišta i većim nivoima nadzora od strane tržišnih regulatornih tijela na tržištima vrijednosnih papira. Tako je na početku 21.stoljeća,na osnovu sve većih kritika kvalitete obavljene revizije od strane revizora,američki Kongres donio je Zakon Sarbanes-Oxley (SOX).Suština SOX zakona bila je kreiranje Odbora za nadzor računovodstva javnih preduzeća (PCAOB),nevladinog tijela koje su osnovali preduzeća čijim se vrijednosnim papirima javno trguje i investicijska preduzeća koja imaju koristi od neovisne revizije. Cilj je PCAOB-a,uspostaviti povjerenje investitora, i društva uopšteno, u neovisne revizore javnih preduzeća .Međunarodna federacija računovođa (IFAC) također je uspostavila slična tijela,kao što je Odbor za razvoj javnog interesa (PIOB).Evropska je komisija ppduzela slične mjere kako bi povećala povjerenje javnosti. Naime,sve većim razvojem tržišta kapitala EU,Evropska je komisija osnovala Evropsku grupu tijela za nadzor revizije (EGAOB) .EGAOB će osigurati efikasnu koordinaciju novih sistema javnog nadzora nad statutarnim revizorima i revizorskim društvima u EU. EGAOB je sastavljen od predstavnika sa visokog nivoa tijela odgovorni za javni nadzor nad statutarnim revizorima i revizorskim društvima u zemljama članicama ili,ako takva tijela ne postoje ,predstavnike kompetentnih nacionalnih ministarstava,Samo osobe koje nisu praktičari mogu biti članovi EGAOB-a.

Dodatna je promjena u revizorskom okruženju koja je uticala na revizijsku praksu napredak u informacijskoj tehnologiji. Ubrzani razvoj u posljednjih nekoliko godina toliko je značajan da njihov razvojni put nije uporediv niti sa jednim prethodnim razdobljem. Takva dostignuća značajno su uticala na tržište i djelokrug revizije.

1.1. Potražnja i ponuda revizije

Finansijski izvještaji su proizvod različitih grupa koje sadrže ponudu i potražnju. Uloga je revizora u tom procesu je značajan element : jedna je uloga sudionika u procesu pružanja revidiranih finansijskih izvještaja,a druga je uloga ekonomskog agenta koji pruža uvjerenje o tim informacijama strankama koje potražuju korporativne finansijske izvještaje. Teorijski pristup potražnji i ponudi revizije koristan je u procjenjivanje potreba za regulativom i boljim funkcionisanjem tržišta revizije. Potražnja za revizijom i pretpostavke koje ta potražnja kreira za

ponudu revizije ključne su za tumačenje uloge i odgovornosti eksternih revizora na tržištu kapitala. Trenutna regulativa nameće ograničenja i kazne revizorima ako ne uspiju pružiti visoko kvalitetnu reviziju. Zbog rasprave o ulozi revizora na finansijskom tržištu javila se potreba za razvojem dobro definisane teorije potražnje za revizijom koja se zasniva na činjenici da potražnja za revizijom nastaje kako bi se uklonila asimetrija informacija između ugovorenih stranaka.

2. Interesenti finansijskih izvještaja

Rastući značaj korporativnih finansijskih informacija pri donošenju poslovnih odluka može se bolje razumjeti analizom karakteristika trenutnog okruženja finansijskog izvještavanja. Poslovno se okruženje sastoji od grupa i jedinica koje su pod uticajem zahtjeva regulatornih agencija za finansijskim izvještavanjem i imaju udjela u tome. Tu su uključeni: investitori, menadžeri, regulatori,bankari,zaposlenici, revizori, analitičari,posrednici informacija.

Investitori odnosno sadašnji i potencijalni dioničari su glavni interesenti finansijskih izvještaja te godišnjih izvještaja dioničkih društava. Raspon dioničara se kreće od malih do velikih dioničara ,od pojedinaca sa relativno ograničenim sredstvima do institucija sa mnogo sredstava kao što su banke,osiguravajuća društva,investicioni fondovi,Dioničari mogu donijeti različite vrste poslovnih odluka koje će imati fokus na investiranje ili fokus na upravljanje ,a u pojedinim slučajevima oba će nastati istovremeno.

Menadžment - Finansijsko izvještavanje i objavljivanje su značajni za menadžment prilikom komunikacije o i uspješnosti i upravljanju sa zainteresovanim strankama. Menadžment je agent kojem su investitori povjerili kontrolu nad dijelom njihovih resursa. Upravljački aspekt implicira da menadžeri imaju odgovornost djelovati u skladu sa interesima dioničara. Institucije koje daju zajmove – Odluke o davanju zajmova se temelje na ispitivanju finansijskih resursa preduzeća, buduće finansijske uspješnosti i procjene rizika. Procjena sposobnosti plaćanja ili kreditnog rizika zahtjeva od zaposlenika da procjeni distribuciju vjerovatnosti budućih novčanih tokova preduzeća,koji će biti raspoloživi za podmirenje duga. Kreditni zaposlenici procjenjuju postojeće i buduće kreditne klijente kako bi odredili mogu li im odobriti kredite. Zaposlenici su zainteresovani za korporativne finansijske izvještaje zato što ima fiansijske informacije uglavnom koriste za planove naknada i penziono osiguranje što su osnova za porast plaća. Finansijski su izvještaji značajan izvor informacija o trenutnoj i potencijalnoj profitabilnosti preduzeća jer u pojedinim slučajevima i plaća se temelji na rezultatima poslodavca. Vlada i regulatorne agencije- su zainteresovane za korporativne finansijske informacije jer im mogu koristiti primjerice za vladina ugovaranja, obračunavanje poreza,određivanja rata u javnim uslužnim preduzećima i regulatornim intervencijama u slučaju zajmovnih garancija preduzeća koja su u poteškoćama. Međutim, informacije u finansijskim izvještajima nisu jedina stavka nego su značajni i ostali elementi primjerice i politički faktori. Ostale interesenti-Finansijski izvještaji i bilješke uz finansijske izvještaje predstavljaju izvor informacija koji vanjski korisnici, kao što su finansijski analitičari,kupci i dobavljači mogu koristiti kako bi donijeli zaključak o održivosti preduzeća.

2.1. Obavezno, dobrovoljno finansijsko izvještavanje i ciljevi finansijskog izvještavanja

Ponuda je korporativnih finansijskih informacija ključna za funkcionisanje efikasnog tržišta kapitala. Javna dionička društva uopšteno koriste dva tipa finansijskog objavljivanja: obavezno (regularno) objavljivanje i dobrovoljno objavljivanje kako bi informisali zainteresovane stranke o važnim finansijskim informacijama vezano za uspješnost dioničkog društva.Obavezni (regularni) finansijski izvještaji uključuju finansijske izvještaje,bilješke,diskusije,i analize menadžmenta te drugu regularnu dokumentaciju. U nekim zemljama zakonodavstvo upravlja sadržajem finansijskih izvještaja određujući smjernice za detaljno korporativno finansijsko izvještavanje, primjerice Velika Britanija, Francuska, Njemačka, Japan i Švedska kombinacija vladinih pravila i zakonodavstva te korporativnog oporezivanja određuje većinu sadržaja finansijskih izvještaja te korporativnog izvještavanja. U slučaju SAD-a,institucionalni okvir finansijskog izvještavanja je složeniji i uključuje SEC i Odbor za standarde finansijskog računovodstva (FASB).Pojedina preduzeća dobrovoljno prezentuju informacije ,primjerice putem prognoza menadžmenta,prezentacija analitičara ili konferencijskih poziva,objava u štampi,internetskih stranica i drugih oblika korporativnih komunikacija. Isto tako, posrednici poput finansijskih analitičara,stručnjaka industrije i stručnih časopisa su izvori informacija o dioničkim društvima.

Finansijski izvještaji trebaju uključiti:

- bilansu stanja- izvještaj o finansijskom položaju
- bilansu uspjeha –izvještaj o sveobuhvatnoj dobiti
- izvještaj o novčanim tokovima

izvještaj o promjenama na kapitalu koji prikazuje:

- sve promjene na kapitalu povezane sa vlasnikom,

- sve promjene na kapitalu koje nisu povezane sa vlasnikom,

računovodstvene politike i objašnjavajuće bilješke uz finansijske izvještaje koje uključuju:

- objavljivanja koja zahtijevaju propisi
- bilješke koje zahtijevaju odabrani računovodstveni standardi
- sve druge informacije potrebne za istinito i fer prikazivanje.

Ciljevi takvog finansijskog izvještavanja nisu ograničeni samo na finansijske izvještaje.

Prvi je cilj finansijskog izvještavanja pružanje informacija koje su korisne za donošenje poslovnih i ekonomskih odluka od strane eksternih i internih korisnika finansijskih izvještaja. Drugi je cilj finansijskog izvještavanja pomoći investitorima i kreditorima u predviđanju budućih novčanih tokova. Investitori i kreditori trebaju informacije o novčanim tokovima zato što očekivanja novčanih tokova utiču na tržišnu cijenu njihovih dionica i obveznica. Treći je cilj finansijskog izvještavanja pružanje informacija koje se odnose na ekonomske resurse dioničkog društva i prava na te resurse (obaveze) te informacije o učincima transakcija ,događajima i okolnostima koje mijenjaju resurse i prava na te resurse. Revizija finansijskih izvještaja i drugih finansijskih informacija koje se pružaju korisnicima pridonosi vjerodostojnosti tih informacija te je iz tog razloga izvještaj revizora sastavni dio procesa korporativnog finansijskog izvještavanja.

2.2. Faktori koji utiču na korporativno finansijsko objavljivanje

Na ponudu finansijskog izvještavanja uglavnom utiču regulatorne i tržišne snage koje imaju veliki uticaj na sadržaj finansijskih izvještaja u vrijeme kada se ti izvještaji trebaju objaviti. Korporativno je objavljivanje ključno za efikasno funkcionisanje tržišta kapitala. Preduzeća mogu prikupiti sredstva na tržištu kapitala, ali moraju zadovoljiti zahtjeve koje nameću agencije za regulaciju tržišta kapitala. Naime, sudionici na tržištu kapitala ,primjerice investitori i kreditori zahtijevaju pravovremene informacije o aktivnostima preduzeća. Tok kapitala od tržišta kapitala do preduzeća se sastoji od, prikupljanja sredstava uključuje vlasničku glavnicu i posuđivanje sredstava putem finansijskih posrednika i fondova rizičnog kapitala. Dionička društva moraju objaviti određene finansijske izvještaje ekonomskim agentima na tržištu kapitala. Uz to mogu i komunicirati sa investitorima putem objave u štampi, finansijskih analiza i drugih izvještaja. Međutim, finansijsko izvještavanje ima mjesto u regulatornom okruženju zato što specifična pravila, upravljaju korporativnim izvještavanjem i objavljivanjem u većini zemalja. Posljednjih godina regulatorne su agencije finansijskog tržišta unaprijedile propise finansijskog izvještavanja do besprimjernog stepena. Kao posljedica toga, broj je pravila i u računovodstvu,reviziji upravljanju,na finansijskom tržištu visok,a procjene su da će se taj trend vjerovatno i nastaviti. Širenje finansijskih tržišta,zajedno sa ubrzanim tempom preduzetništva i ekonomskih promjena, značajno je povećalo vrijednost pouzdanih informacija na tržištu kapitala. Naime, sadržaj istorijskih finansijskih izvještaja i korporativnih izvještaja sastavljenih prema zahtjevima regulatornih tijela ne odgovara rastućoj potražnji od strane različitih zainteresovanih stranaka. Čini se da sadašnji model finansijskog izvještavanja ne uključuje dovoljno i pravovremene ekonomske implikacije ovih promjena. Međutim, vjerodostojnost dobrovoljnog objavljivanja ovisi o motivima menadžera koji ih izdaje,kao i o stepenu kvalitete informacija o ekonomskoj situaciji preduzeća koje nisu dostupne iz drugih izvora,uključujući obavezna objavljivanja.

3. Eksterni revizori, ponuda i potražnja za finansijskih informacijama

Na sadržaj finansijskih izvještaja značajno utiču faktori ponude i potražnje. Eksterni su revizori i revizorsk a društva glavni su sudionici u industriji čiji faktori proizvodnje uključuju finansijske izvještaje, računovodstvene i finansijske informacije i druge vrste podataka te čiji je proizvod provjeravanje tačnosti informacija koje pružaju dionička društva. Uloga je revizora u tom procesu značajna jer opskrbljuje revidirane informacije iz finansijskih izvještaja i kao ekonomski agent daje uvjerenje o tim informacijama strankama koje potražuju te finansijske izvještaje. Iz perspektive agencije, izvještaji su predmet nadziranja ili certifikacije od strane neovisnog revizora. Prisustvo je eksternog revizora opravdano zato što investitori žele pribaviti dodatne informacije kako bi uklonili superiornu informacijsku ulogu menadžmenta. Kada to posmatramo u terminima agencijskog odnosa, revizor je posrednik između menadžmenta preduzeća i korisnika finansijskih informacija. Međutim,uloga revizora kao posredničkog agenta u poslovnom okruženju ne može se primjereno definisati bez posebnog naglaska na pojmove kao što su neovisnost i poštenje. Koncepcija revizorove neovisnosti od menadžmenta koji pruža korporativne finansijske informacije dio je profesionalne etike revizora i povlači odgovornost revizora prema različitim korisnicima finansijskih izvještaja. Kao i za menadžment, ta je odgovornost ojačana pravnim odgovornostima revizora, uključujući zakone o vrijednosnim papirima primijenjenih u zemljama sa snažnim tržištima kapitala. Treba naglasiti da revizori,uz ulogu

nosioca rizika kao ekonomsko agenta,imaju ulogu dobavljača informacija te imaju značajan udio u okruženju finansijskog izvještavanja. Prema tome, vjerodostojnost obaveznih objava finansijskih izvještaja glavna je briga regulatornih tijela, koja nastoje zaštititi interes javnosti. Ti zahtjevi omogućuju rast potražnje za uslugama revizije te omogućuju aktivnu ulogu revizorima na tržištu kapitala. Osim tih zakonskih zahtjeva, dva druga problema ističu nužnu potrebu za neovisnim posrednikom u finansijskom izvještavanju. Kao, prvo na tržištu kapitala je neophodno imati sistem nadziranja koji će osigurati efikasno funkcionisanje tržišta i alokaciju resursa zbog nedostatka znanja o djelovanju preduzeća i njegovog tima menadžera te zbog složenosti tržišnih mehanizama. To stvara potrebu za prisustvom eksternih revizora, zajedno sa drugim tržišnim mehanizmima te regulatornim i disciplinskim akcijama. Kao drugo, rasprava o ugovornim odnosima i problemima povezanim sa sukobom interesa između dioničara i menadžmenta upućuje na to da će lošija informisana strana, a u pravilu dioničari imati potražnju za informacijama o nadzoru ponašanja bolje informisani menadžera. Revizija finansijskih izvještaja bila bi jedan od oblika takvih informacija, obzirom da eksterni revizor može pružiti zainteresovanim strankama – uglavnom investitorima- neovisno uvjerenje da su finansijski izvještaji u skladu sa GAAP-om ili MSFI-jem. Potreba za neovisnom trećom stranom koja će utvrditi stepen usklađenosti između tvrdnji menadžmenta i kriterija korisnika rezultat su četiri uslova ;sukob interesa,posljedice,složenosti i udaljenosti. Međusoban odnos ova četiri uslova: sukoba interesa, posljedice, složenosti i udaljenosti omogućavaju korisnicima postizanje razumijevanja o primljenim informacijama bez pomoći neovisnog revizora.Ovi su uslovi glavni razlozi koji opravdavaju potražnju za revizijom koja provjerava finansijske izvještaje preduzeća i nadzire ugovore između različitih stranaka unutar organizacije. To još jednom dovodi do dominante funkcije revizije u unaprjeđenju kvalitete informacija koju objavljuju dionička društva.

3.1. Kvalitet revizije i agencijski trošak

U kontekstu agencije, istraživači Watts i Zimmerman (1980) tvrde da su revizori specijalizirani s obzirom na nivo „kvalitete“ koji pružaju klijentima, te smatraju da se kvalitet revizije može definisati kao vjerovatnost da će revizor otkriti i izvijestiti značajne pogreške u računovodstvenom sistemu. Kvaliteta može biti dodatak revizijskoj usluzi koja pomaže u ublažavanju agencijskih sukoba između menadžera i vlasnika kapitala, dioničara. Nivo kvalitete koju zahtijevaju klijenti zasniva se na tome kako su usklađeni motivi menadžmenta sa motivima vlasnika preduzeća. Preduzeće sa višim agencijskim troškovima mogu imati koristi od revizijskih usluga više kvalitete. To znači, veći (manji) obim agencijskih sukoba zahtjeva veću (manju) potražnju za kvalitetom revizije.

ZAKLJUČAK

Pojam revizije i njene karakteristike nije moguće objasniti bez objašnjenja okruženja u kojem revizori djeluju. Zbog stalno rastućih kritika o ulozi revizora na finansijskim tržištima, neophodno je opisati okruženje finansijskog izvještavanja,u sklopu kojeg eksterni revizori obavljaju svoje funkcije, uključujući snagu ponude i potražnje koje se nalaze u podlozi finansijskog izvještavanja. Karakteristike tog okruženja jesu složenost i raznolikost što može uticati na preferiranje za finansijskim informacijama glavnih stranaka, primjerice investitora, menadžmenta, revizora, posrednika informisanja. Ponuda i potražnja za finansijskin izvještajima i njihovim komponentama imaju značaj uticaj na funkciju revizije. Jedno je od značajnih pitanja uloga i uticaj regulatornih i tržnih mehanizama na efikasnost okruženja finansijskog izvještavanja, a što je direktno povezano sa revizijom što može uticati na djelovanje revizora. Značajna je uloga i korporativnog objavljivanja koja ima važan uticaj na uspješnost preduzeća budući da problemi informacija i motiva ometaju efikasnu alokaciju resursa na tržištu kapitala. Finansijsko izvještavanje i objavljivanje su potencijalna značajna sredstva putem kojih menadžment komunicira sa zainteresovanim strankama o uspješnosti kompanije.

LITERATURA

[1] American Institute of Certified Public Accountants (AICPA)(1998), AICPA Professional

[2] Bailey/Wild, International Accounting Standards: A guide to Preparing Accounts (1998) , Deloitte & Touche

[3] Deloitte Touche Tohmatsu (2005),IFRSin Your Paocket:76.

[4] International Federation of Accountants (IFAC)(2004a)“Internatinal Standards on Auditing

[5] Schwieger/Rittenberg, Auditing, (1994) ,The Dryden Press, Sea Harbor Drive, Orlando in Florida

[6] Standards, sv.I.. Američki revizijski standardi ,Jersey City:AICPA (www.aicpa.org.)

Датум пријема рада: 16.04.2014.
Датум прихватања рада: 25.02.2015.
Прегледни рад
УДК: 336.71:330.142.2
DOI: 10.7251/NOESR1517123R

KAPITALNI STANDARDI I SOLVENTNOST BANAKA U OKRUŽENJU

CAPITAL STANDARDS AND SOLVENCY OF BANKS IN BOSNIA AND HERZEGOVINA AND THE SURROUNDING COUTRIES

Dr Milan Radović
Nova banka AD Banja Luka
milan.radovic@novabanka.com

Abstrakt: *Bazelski standardi predstavljaju set minimalnih standarda koji banke treba da poštuju kao regulatore nivoa kapitala. Po Bazelskom sporazumu o kapitalu (Bazel I) konstitutivni elementi kapitala banke su: osnovni i dopunski kapital (nivo I i II), te kratkoročne subordinirane obaveze (nivo III). Bazel I je ponudio primjenu minimalnih standarda adekvatnosti kapitala od 8% i tako postao platforma za poslovanje, ne samo u bankama članicama grupe 10, već i sa svim drugim zemljama u kojima posluju međunarodne grupacije banaka.*
Bazel II je stvorio mogućnosti da svaka banka sama procijeni svoje minimalne potrebe za kapitalom na osnovu njene izloženosti rizicima. Bazel II zasniva se na tri osnovna oslonca ili stuba i to na: minimalnom kapitalnom zahtjevu; nadzornom, tj. supervizorskom ispitivanju, i tržišnoj disciplini.
Bazel III donosi nove kapitalne zahtjeve i novi okvir za upravljanje rizikom likvidnosti. Za potreba ovog rada su izvršena istraživanja o kretanju solventnosti banaka u periodu od pet godina (2007-2011) u BiH, odnosno Republici Srpskoj i FBiH, te ostalim državama u regionu. Stope solventnosti pomentih bankarskih sistema ukazuju da su na ovim prostorima prisutni visoki rizici i da banke nastoje da održavaju znatno viši nivo solventnosti, ne samo u odnosu na Bazel II, nego čak i na zvanično propisane limite..

Ključne riječi: *Bazelski sporazumi, adekvatnost kapitala, rizici, solventnost banaka, likvidnost*

Abstract: *Basel standards represent a set of minimum standards which the banks, as regulators of the levels of capital, shall comply with. According to the Basel Capital Accord (Basel I), the constitutive elements of the bank's capital are: core and supplementary capital (Tier I and II), short term subordinated debt (Tier III). Basel I offered the application of minimum standards of the capital adequacy of 8% and became the platform for international business, not only in banks of the members of the group of 10, but in all other countries complying with international group of banks.*

Basel II has created a possibility that every bank evaluates its minimum needs for capital on the basis of its risk exposure. Basel II is based on three basic pillars: capital requirements, supervisory review, and market discipline.

Basel III sets forth new capital requirements and new framework for the liquidity risk management. For the needs of this paper, a research was conducted about the movement of banks' solvency in the period of five years (2007-2011) in Bosna and Herzegovina, i.e. the Republic of Srpska and the federation of Bosnia and Herzegovina, as well as other countries in the region. Solvency rates of the mentioned bank systems indicate that high risks are present in these areas and that the banks attempt to keep a considerably higher level of solvency, not only compared to Basel II, but also to officially prescribed limits.

Key words*: Basel Accords, capital adequacy, risks, solvency of banks, liquidity*

1. Uvod

Ozbiljni poremećaji na bankarskim (posebno deviznim) tržištima sedamdesetih godina prošlog vijeka stavili su u fokus pitanje adekvatnosti kapitala banaka u odnosu na izloženost rizicima i potrebu uvođenje međunarodnih standarda na planu kalkulacije kapitalnih troškova. S tim u vezi erozija kapitalne osnove velikih banaka širom

svijeta motivisali su Bazelski komitet za superviziju banaka da 1988. godine sastavi i objavi prvi međunarodni sporazum o kapitalu banaka (Basel Capital Accord) poznat kao Bazel I. Svrha standarda Bazela I bila je uvođenje jedinstvenog načina za izračunavanje adekvatnosti kapitala kako bi se ojačala finansijska stabilnost. Bazel I definiše elemente kapitala banaka – osnovne i dopunske, pondere za izračunavanje kreditnog rizika po bilansnoj aktivi (ponderi rizika: 0%, 20%, 50% i 100%) i faktore kreditne konverzije za vanbilansne stavke, kao i odnos između kapitala i ukupne izloženosti banke (bilansne i vanbilansne) ponderisane kreditnim rizikom s ciljem izračunavanja pokazatelja adekvatnosti kapitala.

Basel II se zasniva na fleksibilnosti i sofisticiranim pristupima mjerenju kreditnog i operativnog rizika, što je nov način i pristup obavljanju supervizije. Bez obzira na složenost standarda, njegova je primjena trebala pridonijeti stabilnosti finansijskog sektora, jer su kapitalni zahtjevi utvrđeni novim metodama realnije odražavali visinu rizika kojima je izložena svaka pojedinačna banka.

Ključna karakteristika Basela II je njegova struktura koja se temelji na tri osnovna stuba: minimalni kapitalni zahtjevi (Stub 1), nadzor nad adekvatnošću kapitala (Stub 2), tržišna disciplina (Stub 3).

Bazelski standardi III kao set regulatornih mjera o adekvatnosti kapitala banke i njenoj likvidnosti, izgrađen je na osnovama dokumenta o Međunarodno usaglašenom mjerenju kapitala i standardima o kapitalu (Bazel II). Bazel III se bazira na dva komplementarna pristupa koji podržavaju osnovni koncept stabilnije banke: mikro pristup sigurnosti - nivo banke) i makro pristup sigurnosti - bankarski sistem kao cjeline.

2. Osnovni i dodatni kapital banke

Osnovni kapital banke obuhvata stavke u bilansu stanja banke, koje imaju sva obilježja kapitala[99] i predstavljaju akcijski ili primarni kapital banke (Tier 1). Akcijski kapital banaka je istovjetan u svim bankarskim sistemima i ključni je elemenat za utvrđivanje profitne marže, sposobnosti banke za preuzimanje rizika i za održavanje konkurentske pozicije banke (Greuning & Brajović - Bratanović, 2006, str. 105). Prema saopštenju Bazelskog odbora za nadzor banaka[100], upotreba inovativnih kapitalnih instrumenata ograničena je na maksimalno 15% od osnovnog kapitala, a akcijski kapital, obične akcije i objavljene rezerve ili zadržana dobit:

(1) predstavljaju ključni elemenat kapitala,
(2) omogućavaju banci apsorbovanje gubitaka na trajnoj osnovi i stalno su raspoloživi u tu svrhu,
(3) najbolje omogućavaju banci očuvanje resursa u stresnom okruženju, imajući u vidu, da obične akcije pružaju banci potpunu diskreciju u pogledu iznosa i vremenske dinamike distribucije,
(4) predstavljaju osnovu donošenja većine ocjena o adekvatnosti kapitala na tržištu,
(5) predstavljaju važan izvor tržišne discipline nad menadžmentom banke preko prava glasa običnih akcija,
(6) treba da predstavljaju pretežni oblik osnovnog kapitala banke.

Dodatni kapital I (jedan) predstavljaju stavke: kapitalne obaveze, koje se moraju neopozivo namiriti (ili predstavljaju obaveznu naknadu iz budućeg prihoda). Takav kapital se sastoji od mehanizama, koji imaju isti značaj kao i dug i kapital uključujući i: rezerve za revalorizaciju aktive, opšte rezervacije i rezervacije za neindentifikovane gubitke, hibridne kapitalne instrumente (otkupljive preferencijalne akcije) i podređeni dugoročni dug. Dodatni kapital I (jedan) je ograničen na 100% osnovnog kapitala. Ovi posebni instrumenti nemaju značaj stabilnosti osnovnog kapitala, ali se mogu, pod određenim uslovima, uključiti u osnovu adekvatnosti kapitala i to:

(1) rezerve za revalorizaciju aktive (da su pravedno vrednovane i da u potpunosti odražavaju mogućnost promjene cijena i prisilne prodaje) uključuju se samo 50% u dodatni kapital I;
(2) opšte rezervacije, odnosno rezerve za neidentifikovane gubitke uključuju se u dodatni kapital I i ne smiju premašiti 1,25% aktive na koju se odnosi;
(3) hibridni (dužnički/akcijski) kapitalni instrumenti mogu da budu dio dodatnog kapitala I, ako su neosigurani, podređeni i u potpunosti otplativi;
(4) podređeni dugoročni dug, obuhvata uobičajene, neosigurane podređene dužničke kapitalne instrumente sa minimalnim početnim fiksnim rokom dospijeća većim od pet godina i može se uključiti u dodatni kapital I do 50% osnovnog kapitala.

[99] Što je već navedeno, tj. (a) da su stalne, (b) da ne zahtijevaju fiksna izdvajanja u odnosu na prihode i (c) da imaju zakonsku podređenost u odnosu na prava depozitara i ostalih kreditora.

[100] Bazelski odbor za superviziju banaka je odbor tijela nadležnih za superviziju banaka koji su osnovali guverneri središnjih banaka Grupe deset država (G-10) 1975. godine. On se sastoji od predstavnika tijela nadležnih za superviziju banaka i središnjih banaka iz Belgije, Kanade, Francuske, Njemačke, Italije, Japana, Luksemburga, Nizozemske, Španije, Švedske, Švajcarske, Velike Britanije i Sjedinjenih Američkih Država.

Dodatni kapital II (dva) kao pojam uveo je Bazelski odbor 1996. godine. Svrha dodatnog kapitala je, da se bankama omogući diskreciono pravo prema nacionalnim zakonodavstvima, da tako zaštite dio izloženosti rizicima emitovanjem kratkoročnog duga (mora imati ročnost najmanje od dvije godine). Zato je dodatni kapital II moguće koristiti samo za pokriće tržišnih rizika koji potiču od akcija i kamatno osjetljivih instrumenata u trgovačkom portfoliju, te od deviznog rizika i rizika roba u bankarskom i trgovačkom polrtfoliju.

Veliki broj propalih banaka u SAD tokom ranih 80-tih godina prošlog vijeka, primorao je američke regulatorne agencije, da uvedu bankama obavezne zahtjeve za minimalnim kapitalom. Suština ovih minimalnih zahtjeva za kapitalom bila je u koncepciji primarnog kapitala.[101] Kasnije, od 1991. godine, se smatralo, da je banka koja ima pokazatelj finansijske poluge: (1) veći od 5% dobro kapitalizovana, (2) 4% adekvatno kapitalizovana, a (3) ispod 4% podkapitalizovanom. Ako bi pokazatelj finansijske poluge pao ispod 3%, banka bi se smatrala značajno podkapitalizovanom, a ispod 2%, kritično podkapitalizovanom. To je značilo i veći pritisak regulatornih agencija na banku za jačanje kapitalne pozicije. Već sljedeće godine FDIC (Federal Deposit Insurance Corporation)[102] utvrđuje strožije kriterijume u pogledu stepena kapitalizacije banaka. Uvodi se pet kategorija kapitalizovanosti banaka i to:[103] (Rose, 2003, str. 499).

1) Dobro kapitalizovane banke, koje imaju odnos ukupnog kapitala u odnosu na rizično ponderisanu aktivu najmanje 10%, odnos osnovnog kapitala u odnosu na rizično ponderisanu aktivu najmanje 6%, te odnos osnovnog kapitala prema ukupnoj aktivi (finansijski leveridž) najmanje 5%.
2) Adekvatno kapitalizovane banke, koje imaju odnos ukupnog kapitala u odnosu na rizično ponderisanu aktivu najmanje 8%, odnos osnovnog kapitala u odnosu na rizično ponderisanu aktivu najmanje 4%, te odnos osnovnog kapitala prema ukupnoj aktivi (finansijski leveridž) najmanje 4%.
3) Potkapitalizovane banke, koje ne zadovoljavaju jedan ili više kapitalnih prethodno navedenih minimuma adekvatnosti kapitala, podložne su raznim regulatornim ograničenjima, kao što su ograničenja na dividendu, na naknade za menadžment, na maksimalnu stopu rasta aktive, na proširenje poslovnog prostora i na sva predložena spajanja sa drugim institucijama.
4) Znatno potkapitalizovane banke, koje imaju odnos ukupnog kapitala u odnosu na rizično ponderisanu aktivu manje od 6%, odnos osnovnog kapitala u odnosu na rizično ponderisanu aktivu ispod 3%, te odnos osnovnog kapitala prema ukupnoj aktivi (finansijski leveridž) manje od 3%. Banke u ovoj kategoriji su podložne svim ograničenjima, kao što su pod (3), kao i druga ograničenja (zabrana isplate bonusa, povišice menadžmentu bez odobrenja regulatornih tijela.
5) Kritično potkapitalizovane banke, čiji je odnos materijalnog vlasničkog kapitala (redovni vlasnički kapital i kumulativne povlašćene akcije umanjen za najveći dio nematerijalne imovine) u odnosu na ukupnu aktivu 2% i manje. Banke u ovoj najnižoj grupi suočavaju se sa svim već navedenim ograničenjima s tim, što moraju da dobijaju i odobrenje regulatornih tijela za odobravanje kredita, za promjene u povlasticama ili propisima, isplati kamatnih stopa na depozite. Kritično potkapitalizovana banka može se staviti i pod prinudnu upravu na određeno vrijeme.

3. Bazelski kapitalni standardi i adekvatne stope kapitala

Prvi dokument Bazelskog komiteta za bankarsku kontrolu[104] pojavljuje se 1975, a njegov revidirani

[101] To se odnosilo na komponente, koje su relativno stalni izvori primarnog bankarskog kapitala i to: redovne akcije, trajne povlašćene akcije, višak i zadržana dobit, kapitalne reserve, dugovanja koja se mogu pretvoriti u kapital, reserve za gubitke po kreditima i lizingu, te manjinski interes u konsolidovanim firmama (ćerkama). Manje stalni oblici kapitala grupisani su kao sekundarni kapital banaka, koji uključuje: povlašćene akcije koje imaju ograničen rok trajanja, obveznice sa drugorazrednim pravom naplate, te dužničke instrumente, koji se obavezno moraju konvertovati i koji se ne mogu smatrati kao primarni kapital. Regulatorne agencije su tada zahtijevale da minimalni odnos primarnog kapitala u odnosu na ukupnu aktivu iznosi 5,5%, a odnos ukupnog kapitala u odnosu na ukupnu aktivu da iznosi 6%. Tako se od 1987. godine od američkih banaka tražilo da ispune tzv. polužne standarde, koji se temelje na pokazatelju upotrebe finansijske poluge, koja je jednaka tzv. otvorenom kapitalu (knjigovodstvena vrijednost običnog vlasničkog kapitala plus kumulativne trajne povlašćene akcije plus manjinski interes u vlasničkim računima konsolidovanih firmi) prema ukupnoj aktivi.

[102] Naš pandan FDIC-u je Agencija za osiguranje depozita.

[103] U jesen 1992. godine FDIC i regulatorni organi ostalih federalnih banaka su kreirali navedenih pet kategorija adekvatnosti kapitala banaka u cilju provođenja 'pravovremenih korektivnih akcija' u slučaju kada banke postanu nedovoljno kapitalizovane.

[104] Bazelski komitet za bankarsku kontrolu ustanovili su guverneri centralnih banaka zemalja grupe 10 (G-10) krajem 1974. godine nakon pretećih poremećaja na deviznim i bankarskim tržištima. Ustvari, Komitet je izradio platformu za redovnu saradnju među zemljama članicama po pitanjima kontrole banaka. To nije bio nikakav formalni, niti nadnacionalni kontrolni akt. Riječ je o podsticanju namjere za približavanje zajedničkih stavova i standarda u cilju harmonizacije tehnika kontrole u zemljama članicama.

1983. godine pod nazivom Principi kontrole bankarskih stranih institucija (kasnije poznat kao Konkordat), u kome su dati principi za podjelu kontrole između kontrolnih vlasti domaćina i matičnih vlasti. Lista osnovnih Bazelskih principa efikasne supervizije banaka obuhvata 25 principa, koji su donijeti da bi se kontrola nad radom banaka smatrala efikasnom. Prve ideje o principima supervizije banaka pojavile su se 1996. godine u Lionu od strane visoko razvijenih zemalja (G-7) sa ciljem, da se definišu principi i standardi koji se odnose na sigurnost poslovanja banaka.

Osnovni Bazelski principi (Bazel I) odnose se na: (Vunjak, 2008, str. 320) (1) Preduslove efikasne supervizije banaka (Princip 1.), (2) Izdavanje licence bankama i njihova struktura (Principi 2-5.), (3) Razumne regulative i zahtjevi banaka (Principi 6-15.), (4) Metode neprekidne supervizije banaka (Principi 16-20.), (5) Zahtjeve za informacijama banaka (Princip 21.), (6) Formalna ovlašćenja supervizora banaka (Princip 22.), i (7) Međudržavno bankarstvo (Principi 23-25.). Bazelski principi polaze od stava, da sve banke treba da imaju minimum propisanog (obaveznog) kapitala. Minimalna stopa kapitala za banke iznosi 4% od njihovog osnovnog kapitala i 8% od ukupnog kapitala u odnosu na rizičnu aktivu. Ove stope se smatraju kao minimalni standardi i primjenjuju se na banke po konsolidovanim osnovama. S obzirom na važnost kapitala u okviru potencijala banke, Bazelom I su predviđeni izvori primarnog i sekundarnog kapitala.

Primarni (osnovni) kapital uključuje: akcijski kapital (obične akcije), zadržanu dobit, neotkupljive i nekumulativne akcije. Ove vrste kapitala smatraju se osnovnim kapitalom (Tier 1) banke i da predstavljaju: (1) ključni elemenat kapitala, (2) ključnog absorbera gubitaka, (3) najboljeg 'čuvara' od stres situacija, (4) ključnu bazu o adekvatnosti kapitala, (5) važan izvor tržišne discipline preko prava glasa akcionara, (6) predstavljaju pretežni oblik osnovnog kapitala banke. (Greuning & Brajović - Bratanović, 2006, str. 105). Sekundarni (dodatni) kapital sadrži: alokaciju rezervi za kreditne gubitke uključivši i lizing, instrumente kapitala za obligaciona pravna potraživanja, obavezna konvertibilna potraživanja, srednjeročne prioritetne akcije, kumulativne prioritetne akcije bez roka dospjeća sa neisplaćenim dividendama, hartije od vrijednosti akcijskog kapitala i druge instrumente dugoročnog kapitala.

Izvršena istraživanja o kretanju solventnosti banaka u periodu od pet godina (2007-2011) u Bosni i Hercegovini, odnosno Republici Srpskoj, Federaciji BiH, te ostalim državama u regionu, bivšim republikama SFRJ (Srbiji, Hrvatskoj, Sloveniji, Makedoniji i Crnoj Gori), sumirana su u sljedećem pregledu br. 1.[105]

Pregled br. 1: Stope solventnosti u bankarskim sistemima– u %

Države u okruženju	2007. godina	2008. godina	2009. godina	2010. godina	2011. godina
1	2	3	4	5	6
BiH	17,12	16,26	16,06	16,29	17,17
- FBiH	17,30	16,40	16,10	16,20	17,10
- R.Srpska	16,50	15,67	15,77	16,66	17,27
Srbija	27,90	21,90	21,40	19,90	19,10
Hrvatska	16,30	15,16	16,43	18,78	19,57
Slovenija	10,50	10,50	11,60	11,50	12,10
Makedonija	17,03	16,12	16,50	16,10	16,18
Crna Gora	17,12	15,04	15,80	15,85	16,51

Polazeći od bazne 2007.godine, vidljivo je da je Srbija imala najveću (27,90%), a Slovenija najmanju (10,50%) stopu solventnosti, dok su se u ostalim zemljama te stope kretale između 16 i 17 procenata. Pet godina kasnije, tj. u 2011. godini, banke u Srbiji i Hrvatskoj imale su skoro izjednačenu najvišu stopu solventnosti (nešto iznad 19%), a zatim slijede: Makedonija i Crna Gora (16,18% i 16,51%), zatim BiH sa 17,17%, odnosno Federacija BiH 17,10% i Republika Srpska 17,27%. Slovenija je i dalje ostala sa najnižom stopom solventnosti od 12,10%.

Navedene stope solventnosti ukazuju, da su na ovim prostorima prisutni visoki rizici i da banke nastoje da održavaju znatno viši nivo solventnosti, ne samo u odnosu na Bazel II, nego više i na zvanično propisane limite.

Bazični koncept metodologije utvrđivanja adekvatne stope kapitala polazi od toga, da funkcija kapitala ima svoj puni smisao jedino u uslovima neočekivanih gubitaka i pri eventualnoj likvidaciji, odnosno gašenju neke od banaka. U tržišnim uslovima poslovanja polazi se od toga, da tekući gubici banke treba da budu pokriveni iz tekućih prihoda, koji treba da budu dovoljni da pokriju: (1) tekuće neočekivane gubitke, (2) prihode vlasnika kapitala (akcionara), i (3) planirani prirast kapitala za razvoj i stabilnost banke. U tom smislu, adekvatna stopa kapitala jeste ona koja održava zadovoljavajuću institucionalnu strukturu banke i štiti banku od negativnih efekata neočekivanih gubitaka.

[105] Procenti izvedeni na osnovu prikupljenih podataka kao dijela posebnog programa istraživanja za doktorsku disertaciju dr Milana Radovića određenih kategorija poslovanja bankarskih sistema za petogodišnji period od 2007.-20011. godine u navedenim državama, kao bivšim republikama SFRJ.

Izračunavanje adekvatnosti kapitala podrazumeva korišćenje sljedećih elemenata (Vunjak, 2008, str. 318), odnosno koeficijenata:

$$KA = \frac{ZK}{RPA}$$

gdje je,

KA - Koeficijent adekvatnosti kapitala po Bazelskom sporazumu o međunarodnim standardima bankarskog kapitala.

ZK – Ukupan zakonski kapital (primarni i sekundarni)

RPA – Ukupna rizikom ponderisana aktiva

Odnosno, adekvatna stopa rizičnog kapitala banke CaR ("capital at risk"), dobija se tako, što se raspoloživi kapital stavi u odnos prema rizičnoj aktivi:

$$CaR = \frac{Raspoloživi\ kapital}{Rizična\ aktiva} \times 100$$

Da bi banka mogla da ostvari potrebnu adekvatnost kapitala, treba da ispuni sljedeće uslove: (1) koeficijent odnosa primarnog kapitala i rizične aktive treba da je najmanje 4%, (2) koeficijent odnosa ukupnog kapitala (zbir primarnog i sekundarnog kapitala) i ukupne aktive ponderisane rizikom treba da je najmanje 8%, (3) iznos sekundarnog kapitala treba da je ograničen na 10% od primarnog kapitala. Ispunjavanjem ovih uslova koji se odnose na navedena ograničenja, banka može imati zadovoljavajuću adekvatnost kapitala.

Globalna kriza zaduženosti tokom osamdesetih godina dovela je do usvajanja Bazel I standarda 1988. godine. Bazelski komitet utvrdio je za superviziju banaka u pokušaju da: (1) kreira nivo za poslovnu utakmicu na internacionalnom području za efektivnu borbu na globalnom tržištu, (2) da obezbijedi jednu opštu internacionalnu definiciju kapitala banke, i (3) utvrdi rizično bazirane kapitalne standarde bankarskih organizacija širom svijeta.

Banke su utvrdile interne procese upravljanja rizika za evaluiranje rizika potrebnog za adekvatnost kapitala. Ovi procesi se sastoje od četiri elementa:

(1) identifikacija i mjerenje svih materijalnih rizika,
(2) odnos kapitala prema nivou ukupnih rizika,
(3) utvrđivanje eksplicitnih ciljeva adekvatnosti kapitala sa respektom rizika,
(4) procenjivanje saglasnosti sa utvrđenim ciljevima banke.

Bazelski sporazum, odnosno Bazel I je je ponudio primjenu minimalnih standarda adekvatnosti kapitala od 8% uz progresivnu primjenu do kraja 1992. godine i tako postao platforma za poslovanje, ne samo u bankama članicama grupe 10, već i sa svim drugim zemljama u kojima posluju međunarodne grupacije banaka.

Smatra se da je osnovni nedostatak Bazel-a I standarda adekvatnosti kapitala u tome, što se isključivo odnosio na kreditni rizik i što se na sve vrste i visine kredita primjenjivao isti standard koeficijent kapitalne adekvatnosti ('CAR-Capital Adequacy Ratio') od minimalnih 8% (u Evropskoj uniji i SAD), dok je u zemljama sa većom izloženosti riziku taj procenat veći (u Hrvatskoj 10%, u Srbiji 12%, u BiH 12%). Da bi se ovaj nedostatak otklonio, Bazelska komisija je poslije usvajanja osnovnog dokumenta, donijela niz neobavezujućih normi o tržišnom riziku.[106]

3.1. Primjena kapitalnih standarda Bazela II u bankama

Tokom primjene Bazela I u praksi nastojalo se da se poboljšaju norme, pa je sljedeći važan korak u obliku prijedloga nagovijestio Bazel II 1993. godine. Naime, ovim prijedlogom je inkorporiran u tekst Sporazuma veoma važan novi stav, da je poslovanje banke, odnosno portfolio banke, pored kreditnog rizika, izložen i drugim rizicima kao što su: kamatni, devizni, robni i cjenovni rizici. Ovaj model je ugrađen u Bazel II i nazvan je 'Standardni model'.

U 1995. godini dolazi do proširenja pojma tržišnog rizika i do upotrebe modela tržišnog rizika. Izmjenom Bazelskog sporazuma iz 1996. godine, došlo je do promjene utvrđivanja kapitala po osnovu tržišnog rizika. Najpoznatiji model ocjene gubitaka izazvanog rizicima, jeste model rizika vrijednosti "Value at Risk"), poznat pod skraćenicom VaR. Model rizika vrijednosti predstavlja mogućnost mjerenja cijena i tržišnog rizika portfolija aktive, čija vrijednost može da se smanji zbog negativnog kretanja kamatnih stopa, cijena akcija, vrijednosti stranih valuta ili robnih cijena. Osnovni elementi rizika vrijednosti (VaR) polaze od: (Rose P. H., 2005, str. 501)

(1) procjene maksimalnog iznosa gubitaka u vrijednosti aktive banke koja bi mogla da se pojavi na specifičnom nivou rizika (kao što je 1%),
(2) procjene vremenskog perioda u kojem bi aktiva bila smanjena, ako bi došlo do pogoršanja uslova na tržištu,

[106] International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards, A Revised Framework, Comprehesive Version, 2004, prevod, Bazel II – Međunarodna saglasnost o merenju kapitala, Banking Regulations, Privredni pregled, Beograd, 2007, str. X.

(3) nivoa pouzdanosti, koji menadžment tim banke pridaje procjeni vjerovatnoće gubitaka u bilo kojem vremenskom periodu (95% ili 99%, kao nivoa pouzdanosti koji se pretpostavlja).

U vezi sa primjenom ovog modela rizika vrijednosti (VaR), Bazelski komitet je predložio da se veličina zahtijevanog kapitala pomnoži sa faktorom tri. Ovim se praktično dozvolilo bankama da na osnovu ovog modela, koji je zasnovan na razvijenim sofisticiranim modelima procjene rizika, same odrede svoje potrebe za kapitalom. Ovaj model je prepoznatljiv u Bazelu II i naziva se interni model procjene rizika. Pet godina kasnije, odnosno od 1998. godine, od banaka se zahtijeva da imaju regulatorni kapital kao zaštitu od tržišnih rizika.[107]

Bazelski standardi predstavljaju set minimalnih standarda koji banke treba da poštuju kao regulatore nivoa kapitala koji banke treba da posjeduju kao zaštitu od kreditnih, tržišnih i operativnih rizika. Zagovornici Bazela II ističu, da takvi standardi mogu pomoći u zaštiti finansijskog sistema kod niza otvorenih pitanja koja mogu izazvati kolapse 'velikih' banaka, kao i 'domino efekat' u bankarskom sistemu. Pri tome treba imati u vidu činjenicu, da veća izloženost banke riziku nosi sa sobom i potrebu većeg iznosa rezervi kapitala radi zaštite solventnosti dotične banke. Osnove Bazelskog sporazuma II odnose se na: (Rose P. H., 2005, str. 504)

(1) veću osjetljivost za arbitražne poslove i inovacije na finansijskom tržištu,
(2) prepoznavanje različite izloženosti riziku, kod različitih banaka, uz primjenu raznih metoda za procjenu njihove specifične ukupne izloženosti riziku,
(3) proširenje vrsta rizika, pri procjeni nivoa potrebnog kapitala za pokrivanje kreditnog, tržišnog i operativnog rizika,
(4) zahtjev da sve banke razvijaju interne modele za upravljanje rizicima i testove za stres pri procjenjivanju sopstvenog stepena izloženosti riziku (VaR),
(5) zahtjev da svaka banka utvrdi sopstvene potrebe za kapitalom, koje su bazirane na proračunatoj izloženosti riziku, uz mogućnost revizije proračuna od nadzornih organa,
(6) promovisanje učešća javnosti, uz primjenu većeg tržišnog rizika kod banaka, koje po procjeni preuzimaju velike rizike.

Bazelski sporazum II stvara mogućnosti da svaka banka sama procijeni svoje minimalne potrebe za kapitalom na osnovu njene izloženosti rizicima. Na drugoj strani, nadzorni kontrolni organi imaju obavezu da prate i izvještavaju o promjeni procedura pri procjeni rizika banke i adekvatnosti kapitala banke. Na ovaj način se obezbjeđuje realnost primjene propisa kod banaka. To istovremeno podrazumijeva, da Bazelski sporazum II obezbjeđuje evoluciju sistema izvještavanja i informisanja javnosti o stvarnom finansijskom stanju u bankama, što znači i unapređenje prakse upravljanja rizicima unutar bankarskog sistema. Bazel II zasniva se na tri osnovna oslonca ili stuba i to na: (1) minimalnom kapitalnom zahtjevu, (2) nadzornom, tj. supervizorskom ispitivanju, i (3) tržišnoj disciplini, kao što se vidi na slici br. 1.

Slika 1: Šema strukture stubova kap. standarda

Prvi oslonac zahtijeva zdravi minimum kapitalnog standarda koji efektivno i tačno prepoznaje stepen kreditnog rizika baziran na: (1) standardnom pristupu da kapitalni zahtjevi budu povezani sa

[107] Početkom 1999. godine, Bazelski komitet sačinio je prijedlog novog sporazuma poznatijeg kao Bazel II. Bazelski komitet je 2001. godine i 2003. godine objavio dodatne prijedloge koji su poboljšali izvorni prijedlog, a posebno prijedlog u vezi dodatne procjene učinka banke. Konačna verzija ovog novog sporazuma objavljena je juna 2004. godine, akrajem 2006. godine bio je dostupan za implementaciju, a onda je postao zakonski važeći akt za članice EU od januara 2007. godine, a u SAD od juna 2007. godine.

eksternom procjenom – kreditnim rejtingom, (2) sopstvenom internom rejtingu saglasno sa procjenom mogućnosti propusta i jedinstvenim profilom rizika. Drugi oslonac zahtijeva budan supervizorski nadzor i preispitivanje adekvatnosti kapitala preko sljedećih principa supervizije: (1) da li vlasti zahtijevaju da banke posluju iznad minimuma regulisanih kapitalnih koeficijenata, (2) treba li se od banaka zahtijevati da procjene i održavaju opštu adekvatnost kapitala u odnosu na zacrtane rizike, (3) treba li preispitati i evaluirati internu procjenu adekvatnosti kapitala i strategiju banke i njenu pretjeranost sa propisanim kapitalnim koeficijentima, i (4) treba li intervenisati u ranom stadiju i zaštititi kapital od padanja ispod nivoa zaštite i treba li zahtijevati brzu "ljekarsku" pomoć, ako kapital postane neadekvatan.

Treći oslonac odnosi se na tržišnu disciplinu koja daje bankama više inicijative da upravljaju njihovim rizicima i održavaju adekvatan kapital. Efektivna tržišna disciplina i supervizija zavise da li banke pravovremeno, uredno i pouzdano razotkrivaju ili ne razotkrivaju informacije koje se odnose na strukturu kapitala i izloženost riziku. Na osnovu relevantnih i objektivnih tržišnih informacija, učesnici na tržištu mogu procijeniti i donijeti odluku o sopstvenom riziku u poslovanju sa takvim institucijama. Efektivnost tržišne discipline u kontrolisanju preduzetog rizika od strane banaka, zavisi od adekvatnosti iznošenja u javnost, odnosno razotkrivanja informacija na tržištu i realnosti i kvaliteta prakse razotkrivanja u bankama.

Glavna novina, sa aspekta banaka, koju donose Bazel II standardi, je promjena koncepta regulacije. Umjesto apriori zadatog minimalnog kapitala ili koeficijenta kapitalne adekvatnosti, postaje bitan proces upravljanja rizikom unutar banke ("VaR=Value-at-Risk"). Bankarski sistem se štiti od rizika usklađivanjem visine rizika (tržišnog, kreditnog i operativnog) i visine kapitala i rezervi. Novina je i praćenje odnosa rizika i prinosa, odnosno da se svakoj pojednačnoj transakciji "VaR"-om izmjeri rizik. Smatra se da primjena Bazela II znači pravu revoluciju u bankarstvu. Mnoge postojeće procedure u bankarstvu moraće da se ili mijenjaju iz temelja i značajno modifikuju. I banke i regulatori moraće da posjeduju, ne samo formalnu i zakonsku, nego i profesionalnu kompetenciju. Za ove poslove biće im potrebni novi mladi bankarski stručnjaci sa visokim i specijalizovanim znanjima iz menadžmenta rizikom ("Professional Risk Manager") i iz kvantitativnih finansija ("Financial Risk Manager"), kao specijalisti sa profesionalnim licencama. Ovo moraju da prate i reforme obrazovnih programa u okviru ekonomskih i matematičkih studija, da bi potrebni profili bankarskih stručnjaka bili kompetentni.

3.2. Nova regulativa na finansijskom tržištu – Bazel III

Kritičari kapitalnih standarda regulacije banaka poznatog kao Basel II upozoravali su na to da se pomenuti standardi bave kreditnim, tržišnim i operativnim rizikom, a da nepravedno zanemaruju rizik likvidnosti. Naime, od Velike ekonomske krize, odnosno Velike depresije 30-tih godina XX vijeka na tržištima u SAD i Evrope nije zabilježen ozbiljniji sistemski prekid međubankarskih tokova likvidnosti pa se formiralo mišljenje da se veliki zastoj likvidnosti ne može dogoditi. Svjetska finansijsko-ekonomska kriza s kraja 2007. godine pokazala je da je tako nešto ipak moguće. S tim u vezi međubankarsko tržište novca nekoliko puta je bilo doslovno zamrznuto, posebno nakon propasti investicione banke Lehman Brothers[108] 15. septembra 2008. godine. S druge strane neke druge banke propadale su zbog rizika likvidnosti povezanog sa loše dizajniranim programima sekuritizacije i pogrešno izračunatim ekonomskim kapitalom. Nastala dugogodišnja kriza je podsjetila da se politika veće profitabilnosti, kao izvora kapitalizacije i bolje kapitalne adekvatnosti banke, mora voditi na način da ne ugrozi likvidnost. Bazelski komitet reagovao je ubrzo na ovakav razvoj događaja i 2008. godine objavio Principe supervizije i dobrog upravljanja rizikom likvidnosti koji su imali za cilj da iniciraju unapređenje upravljanja rizicima u ovoj oblasti, davanjem između ostalog i sljedećih preporuka:[109]

- da je banka odgovorna za dobro upravljanje likvidnošću, što podrazumijeva i pragove tolerancije u pogledu izloženosti ovom riziku, koji moraju biti adekvatni poslovnoj strategiji i ulozi banke u finansijskom sistemu (načelo I);
- da bi stariji menadžment trebalo da razvije strategiju, politike i praksu upravljanja rizikom likvidnosti u skladu sa prihvatljivom tolerancijom rizika u banci, ali i da bude siguran da će banka održati dovoljnu likvidnost (načelo III);
- da bi banka trebalo da ima dobar proces identifikovanja, mjerenja, monitoringa i kontrole izloženosti riziku likvidnosti, kao i obuhvatnu projekciju gotovinskih tokova, koja nastaje iz sredstava, obaveza i

[108] Američka finansijska korporacija koja je u raznim oblicima postojala između 1850. i 2008. godine i čiji bankrot se često smatra početkom najduže svjetske recesije modernog doba.

[109] Prema, Principles of Sound Liquidity Risk Menagement and Supervision

vanbilansnih stavki u jednom dužem vremenskom periodu, (načelo V);

- da bi banka trebalo da sprovodi stres testove na redovnoj osnovi u odnosu na ove izloženosti, ali i da redovno objavljuje informacije i time omogući da učesnici na tržištu donose informisane odluke o njenoj likvidnoj poziciji (načelo X i XIII).

U namjeri da kompletira ove principe i dodatno ojača okvir za upravljanje rizikom likvidnosti u banci, Bazelski komitet je definisao tzv. Međunarodni okvir za mjerenje izloženosti riziku likvidnosti, standarde i monitoring ovog rizika. S tim u vezi razvijena su dva minimalna standarda za mjerenje izloženosti riziku likvidnosti: Racio pokrića likvidnosti (Liquidity Coverage Ratio - LCR) i Racio stabilnog neto finansiranja (Net Stable Funding Ratio - NSFR).

Bazel III nije samo direktan odgovor na aktuelnu finansijsku krizu, već i kontinuirani napor Bazelskog komiteta da ojača regulatorni okvir za banke, superviziju banaka i funkciju upravljanja rizicima u banci. Stoga je Bazel III kao set regulatornih mjera o adekvatnosti kapitala banke i njenoj likvidnosti, izgrađen na osnovama dokumenta o Međunarodno usaglašenom mjerenju kapitala i standardima o kapitalu (Bazel II). Tekst dokumenta o Bazel III pravilima dogovoren je sa guvernerima i rukovodiocima supervizije i podržan od lidera grupe G20 na samitu u Seulu 2010. godine.

Bazel III se bazira na dva komplementarna pristupa koji podržavaju osnovni koncept stabilnije banke: mikro pristup sigurnosti - nivo banke) i makro pristup sigurnosti - bankarski sistem kao cjeline.

Mikro pristup sigurnosti (Mikro - prudenciona regulativa) bi trebala pomoći da se poveća otpornost pojedinačnih bankarskih institucija u periodima stresa jer Bazel III ustanovljava:

- viši i bolji kvalitet kapitala banke, sa mnogo većim fokusom na zajednički akcijski kapital za apsorbovanje gubitaka,
- sveobuhvatnije pokriće rizika, posebno u odnosu na aktivnosti na tržištu kapitala i
- energičnu superviziju, upravljanje rizicima i standarde o objelodanjivanju.

S druge strane Makro-prudencioni pristup Bazela III uvodi potpuno nove elemente u globalni regulatorni okvir:

- kapitalne amortizere koji mogu da pomognu u zaštiti bankarskog sektora protiv kreditnih gepova i mogu se aktivirati u vrijeme stresa,
- uvođenje leveridž racia kao „barijere" za dalju izloženost riziku i
- međunarodno usaglašeni okvira likvidnosti uvođenjem dva globalna standarda likvidnosti.

Racio pokrića likvidnosti - RPL (Liquidity Coverage Ratio - LCR) je jedan od dva minimalna standarda za mjerenje izloženosti riziku likvidnosti koje je Bazelski komitet definisao u okviru Bazela III. Osnovni cilj uvođenja ovog standarda je unapređenje stabilnosti likvidnog rizičnog profila banke na kratak rok, u smislu obezbijeđenja dovoljnog nivoa visoko likvidne aktive koja bi trebalo da omogući banci preživljavanje oštrog stresnog scenarija likvidnosti, koji traje jedan mjesec. RPL se definiše kao odnos između zalihe visoko likvidne aktive i ukupnog neto gotovinskog odliva u sljedećih 30 kalendarskih dana, koji bi trebalo da bude veći ili jednak 100%. Preciznije, zaliha visoko likvidne aktive trebalo bi da bude barem jednaka ukupnom neto gotovinskom toku, s tim da se od banaka se očekuje da ovaj odnos održavaju u kontinuitetu, kao i da održavaju visok nivo kvaliteta aktive.

$$RPL = \frac{Zaliha\ visoko\ likvidne\ aktive}{Ukupni\ neto\ gotovinski\ odlivi} \geq 100\%$$

Izvor: Bazelski komitet za bankarsku superviziju

Bazelski komitet pobliže definiše karakteristike visoko likvidne aktive koja treba da posjeduje: osnovne karakteristike (aktiva manje izložena kreditnom i tržišnim rizicima, laka za vrednovanje, niska povezanost sa rizičnom aktivom i dr.); tržišne karakteristike (da postoji aktivno i veliko tržište, niska tržišna koncentracija i dr.) kao i određene operativne zahtjeve (aktiva nije založena da osigura, kolaterališe ili kreditno ojača neku transakciju, ne bi trebalo da je povezana ili upotrebljena kao zaštita u pozicijama trgovanja, kao kolateral ili kreditno ojačanje u strukturnom finansiranju, ili da bude određena za pokriće operativnih troškova, kao što su rente ili zarade).

Strukturu visoko likvidne aktive za potrebe izračunavanja ovog racija čine dve kategorije aktive:

Nivo I koji čini najlikvidnija aktiva (gotovina, rezerve kod centralne banke koje se mogu povući u uslovima stresa, utržive hartije od vrijednosti, garantovana potraživanja i drugo). Ova aktiva se drži po tržišnoj vrijednosti i nije podložna promjeni vrijednosti, a njeno učešće u strukturi ukupne visoko likvidne aktive je bez ograničenja.

Nivo II čini takođe visoko likvidna aktiva (gotovina ili druga likvidna aktiva iz Nivoa 1 generisana finansijskim transakcijama koje su

obezbijeđene (ili kolateralizovani svopovi) sa rokom dospjeća do 30 dana. Međutim, kod ove aktive se vrši korekcija vrijednosti i tako utvrđena vrijednost ne može preći 40% vrijednosti ukupne visoko likvidne aktive za potrebe racija pokrića likvidnosti.

Racio stabilnog neto finansiranja (Net Stable Funding Ratio - NFSR) uspostavlja standard upravljanja strukturnom, odnosno dugoročnom likvidnošću.

$$NFSR = \frac{Dostupni\ stabilni\ izvori}{Potrebni\ stabilni\ izvori} \geq 100\%$$

Konkretno, dostupni stabilni izvori (kapital, uzeti dugoročni krediti, stabilni depoziti) moraju biti veći od potrebnih stabilnih izvora koji se procjenjuju na osnovu ročnosti i kvaliteta datih kredita. Primjera radi, nije održiva, a ni dopuštena situacija u kojoj bi se banka finansirala kratkoročnim nestabilnim izvorima, a davala dugoročne kredite.

Smisao Basela III ogleda se u povećanju kvaliteta regulatornog kapitala u kojem se osnovni kapital (Tier 1) povećava sa 2% (Bazel II) na 4.5% . Ovdje je potrebno napomenuti da se treći nivo kapitala (Tier 3), po Bazelu II nazvan sekundarni kapital, postepeno ukida. Umjesto ovog kapitala koji je služio za pokriće tržišnog rizika, od 2016. godine uvode se rezerve kapitala za ograničavanje raspodjele dobiti. Kvalitet ovih rezervi mora biti jednak osnovnom kapitalu, a služio bi kao obezbjeđenje osnovnog kapitala u vrijeme finansijskih kriza. Ukoliko se naruše rezerve kapitala za ograničavanje raspodjele dobiti banke nemaju pravo isplaćivati dividende i bonuse.

Rezerve kapitala za ograničavanje raspodjele dobiti od 2.5% povećavaju kapital po Tieru 1 na 7%, (planirano za 2019. godinu) što je dobar odbrambeni mehanizam za potencijalne stresove u budućnosti. Sa primjenom rezervi kapitala za ograničavanje raspodjele dobiti, stopa adekvatnosti kapitala će, umjesto 8%, iznositi 10.5%. Međutim, dinamika prilagođavanja novim kapitalnim zahtjevima, prikazana u pregledu 2, ne obavezuje banke na toliku stopu adekvatnosti sve dok im je omjer osnovnog kapitala 4.5%.

Pregled 2. Faze usklađivanja sa novim kapitalnim zahtjevima po bazelu III (u %)

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Akcijski kapital	3,5	4,0	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5
Rez. kapitala za raspor. kap. dobiti				0.625	1,25	1,875	2,5
Zbir akc. kap. i dodatnih rezervi	3,5	4,0	4,5	5,125	5,75	6.375	7,0
Isključivanje odbitaka iz. osn. kap.		20	40	60	80	100	100
Tier 1	4.5	5,5	6.0	6,0	6,0	6,0	6,0
Min. regulatorni kapital	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0
Zbir min. reg. kap. i rez. kap. za rasp. kap. dob.	8,0	8,0	8,0	8,625	9.25	9.875	10,5

Izvor: Prema, Bazelski komitet za bankarsku superviziju

Na kraju navedimo da će se primjena omjera pokrića likvidnosti vršiti od 2015. godine, a omjera pokrića neto stabilnih rezervi tek od 2019. god. Do tada će se pratiti njihova prihvatljivost na finansijskom tržištu.

ZAKLJUČAK

Bazelski standardi predstavljaju set minimalnih standarda koji banke treba da poštuju kao regulatore nivoa kapitala koji banke treba da posjeduju kao zaštitu od kreditnih, tržišnih, operativnih i rizika likvidnosti.

Da bi se bankarski sektor zaštitio od uticaja sve češćih pojava finansijskih kriza, od kojih posljednja još uvijek traje, Baselski komitet je pristupio detaljnoj regulaciji bankarskog poslovanja kroz uvođenje standarda poslovanja, poznatijih kao Bazelski sporazumi. Do sada su donesena ukupno tri sporazuma i to Bazel I, Bazel II i Bazel III. Bazel I je ima za cilj da reguliše većinu područja bankarskog sektora, i to tako što je definisao stavku kapitala, utvrdio stopu adekvatnosti kapitala, te uvrstio tržišni rizik kao predmet regulacije. Basel II je precizirao stavku kapitala, definisao opasnost operativnog rizika i utvrdio pravila supervizije i tržišne discipline. Na kraju Basela III je donio novine vezane za

definiciju i kvalitet kapitala u Tier-u 1, kao i u povećanju kapitalnih omjera. Prema Bazelu III kapitalna adekvatnost može ostati na dosadašnjem nivou od 8% ukoliko osnovni kapital iznosi 4.5%, s tim da banke ne mogu vršiti isplate dividende i bonusa dok ne osiguraju rezerve kapitala za ograničavanje raspodjele dobiti. Nadalje, Bazel III je uspostavio i kvantitativne omjere likvidnosti, čija primjena će te da uslijedi (od 2015. godine).

Izračunate stope adekvatnosti kapitala ua bankarske sisteme u okruženju za potrebe ovog rada ukazuju, da su na ovim prostorima prisutni visoki rizici i da banke nastoje da održavaju znatno viši nivo solventnosti, ne samo u odnosu na Bazel II, nego više i na zvanično propisane limite (u Republici Srpskoj je propisana stopa solventnosti od najmanje 13%).

Stoa se može zaključiti da novi Bazelski sporazum neće bitnije uticati na određivanje stope adekvatnosti u bankarstvu BiH jer, po važećim propisima, ona iznosi 12%, mada se realno kreće između 16%-17%.

Bazel III nije samo direktan odgovor na aktuelnu finansijsku krizu, već i kontinuirani napor Bazelskog komiteta da ojača regulatorni okvir za banke, superviziju banaka i funkciju upravljanja rizicima u banci. Stoga je Bazel III kao set regulatornih mjera o adekvatnosti kapitala banke i njenoj likvidnosti, izgrađen na osnovama dokumenta o Međunarodno usaglašenom mjerenju kapitala i standardima o kapitalu (Bazel II).

LITERATURA

[1] Greuning, v. H., & Brajović - Bratanović, S. (2006). *Analiza i upravljanje bankarskim rizicima – Pristupi za ocjenu organizacije upravljanja rizicima i izloženosti finansijskom riziku.* Zagreb: Mate.

[2] International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards, A Revised Framework, Comprehesive Version, 2004, prevod, Bazel II – Međunarodna saglasnost o merenju kapitala, Banking Regulations, Privredni pregled, Beograd, 2007, str. X.

[3] Principles of Sound Liquidity Risk Menagement and Supervision

[4] Rose, P. H. (2005). *Bankarski menadžment i finansijske usluge.* Beograd: Data status.

[5] Rose, S. P. (2003). *Menadžment komercijalnih banaka.* Zagreb: Mate.

[6] Vunjak, M. N. (2008). *Korporativno i investiciono bankarstvo.* Subotica: Proleter, BLC Banja Luka Colege.

Датум пријема рада: 30.04.2014.
Датум прихватања рада: 30.05.2014.
Прегледни рад
УДК: 330.34.01:330.342
DOI: 10.7251/NOESR1517133V

ИНИЦИЈАТИВА ЈАВНОГ И ПРИВАТНОГ СЕКТОРА КАО СРЕДСТВО ЕКОНОМСКОГ РАЗВОЈА

THE INITIATIVE OF THE PUBLIC AND PRIVATE SECTORS AS A MEANS OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Мр Мирна Вукадин
Универзитет у Источном Сарајеву, Факултет пословне економије Бијељина
Бијељина, Босна и Херцеговина, mirnavukadin@gmail.com

Абстракт: *Перформансе економије на глобалном нивоу указале су на постојање потребе за инвестирањем и иновацијским пројектима усљед драстичног пада економских активности и животног стандарда у свим регионима обухваћеним снажном финансијском кризом. Као могућа стратегија реализације значајних инвестиционих пројеката, кооперација јавног и приватног сектора представља прихватљив облик сарадње којим се на лакши и једноставнији начин обезбјеђују средства за капитална улагања без додатног оптерећења државне кредитне способности. На тај начин се формирају пројекти које не би било могуће остварити у условима буџетских ограничења и осигурава ефикаснија употреба ресурса кроз бољи приступ изворима капитала и професионално управљање пројектима. Пораст сарадње јавног и приватног сектора у свијету је утицала да се овом облику финансирања јавних интереса и задовољавања јавних потреба посвети одговарајућа пажња и у нашој земљи. Промовисањем културе партнерства јавних и приватних компанија доприноси се позитивној примјени овог модела сарадње који може унаприједити инвестициону привлачност Босне и Херцеговине. С тим у вези, важно је разумјети и проширити ниво знања у вези са заједничком иницијативом јавног и приватног сектора која стимулише регионални и локални развој и изградњу социјалног друштва.*

Кључне ријечи: *јавни сектор, приватни сектор, партнерство*

Abstract: *The performance of the economy at the global level have indicated a need for investment and innovation projects due to a drastic decline in economic activity and living standards in all regions covered by the powerful financial crisis . As a possible realization of the strategy of significant investment projects , cooperation between the public and private sector represents an acceptable form of cooperation which is an easier and simpler way to provide funds for capital investment without the additional burden of state credit . Thus formed projects that would not have been possible in terms of budget constraints and ensures efficient use of resources through better access to sources of capital and professional project management. Increase cooperation between the public and private sectors in the world is influenced to this form of financing of public interest and public needs receive appropriate consideration and in our country . By promoting the culture of partnership of public and private companies contributing to the positive application of this model of cooperation that could improve the investment attractiveness of Bosnia and Herzegovina. In this regard, it is important to understand and expand the level of knowledge regarding the joint initiative of the public and private sectors that stimulate regional and local development and the construction of social society.*

Key Words: *public sector, private sector, partnership*

УВОД

Процес урбанизације, као и глобалне економске промјене, утицали су на постојање потребе за иновативним начинима за рјешавање реалних проблема и успостављање стабилног раста и развоја на просторима недовољно развијених земаља. Један од могућих рјешења је и модел сарадње јавног и приватног сектора који још увијек није масовна појава у земљама у развоју као што је Босна и Херцеговина. Међутим, како се јавни буџети суочавају са растућим притиском неизмиреног дуга, постаје све јасније да је превазилажење тог финансијског јаза могуће једино одговарајућим мобилисањем ресурса приватног сектора. У условима ограничених инвестиционих компоненти у буџетима, иницијативом јавног и приватног сектора може се избјећи задуживање и повећати продуктивност употребе јавних средстава.

С обзиром да је последњих година забиљежен значајан пораст овог облика сарадње, партнерски однос ова два сектора може се посматрати као подстицајна мјера за повећање

конкурентности, иновативности и трансфера знања, чиме се стварају услови за економичнију, ефикаснију и дјелотворнију производњу јавних производа и услуга.

Концепт и мотиви заједничке сарадње јавног и приватног сектора

Партнерство јавног и приватног сектора као дугорочни облик сарадње базира се на препознавању заједничких циљева и користи које сектори могу имати уколико удруже финансијска средства, знање и стручно искуство у циљу побољшања услуга свих корисника. При томе се уводе и заједничка правила у понашању као и одређене норме и формалне и неформалне структуре организације за реализацију. Дакле, оваквом врстом сарадње се омогућавају развојне активности кроз препознавање квалитета и компетенције сваког сектора појединачно и могућности да се они примјене на најбољи могући начин у заједничком интересу, који ће имати значајан утицај на дугорочни структурални развој било које регије.

Заправо, може се рећи да се интеракцијом ова два сектора може постићи оптимална алокација ресурса која је неопходна у стварању предуслова за обезбјеђење додатног капитала, повећања квалитета и ефикасности јавних услуга у цјелини. Обезбјеђењем додатних финансијских средстава и оперативних капацитета приватног сектора отварају се нове пословне могућности, повећава се конкурентност на тржишту, и унапријеђују истраживачки и развојни напори.

Такође, идеја о партнерству јавних и приватних компанија јесте у томе да се обезбједи да ризичност неког посла не угрози његову реализацију, па модел омогућава дисперзију ризика кроз приватни сектор као медијатор. Будући да су почетни трошкови финансирања оваквог облика пројеката високи, приватни инвеститори удружују се са јавним сектором јер нису спремни да преузму комплетан ризик улагања у пројекте. С друге стране, сарадња омогућава јавном сектору да трошкове инвестиција једним дијелом пребаци на приватни сектор. Заједничку иницијативу јавног и приватног сектора многи су схватили као предност коју би од стране јавног сектора требало искористити. Конкретно, то подразумијева могућност добијања додатних извора финансирања у условима недостатка буџетских средстава, користећи оперативне ефикасности приватног сектора у циљу смањења трошкова и побољшања квалитета услуга свим корисницима и могућност убрзања привредног и економског просперитета. Сарадњом са приватним сектором могуће је обезбједити нове изворе капитала, створити услове за убрзани привредни развој, одржати и унаприједити услуге, валоризовати недовољно коришћене ресурсе и сл. Истовремено, приватном сектору се уз проширење тржишта и поврат уложених ресурса омогућује повећање прихода и профитабилности, побољшање сопственог нивоа кредибилитета и, у крајњем случају, подизање ефикасност пословања. Предност овог облика сарадње је, између осталог, и у бржој интеграцији нових технологија, што произилази из чињенице да је приватни сектор наклоњенији употреби новитета за разлику од јавног сектора. Такође, ограничена финансијска средства већине владиних капацитета захтијева мобилизацију приватног капитала за задовољавање потреба сектора за инвестиције. Структурисан исправно, модел сарадње јавно и приватног сектора може бити у стању да мобилише средства из локалног, регионалног, националног или међународног приватног сектора који траже могућности за инвестирање са циљем да профитира од своје способности и искуства у управљању предузећима и да оствари основни интерес путем накнада за услуге, што као резултат има одговарајући принос на капитал који је уложен.

Кључни фактори и циљеви партнерства

Кључни фактор и разлог за примјену оваквог приступа пружању јавних услуга је друштвена одговорност да се потребне услуге пружају на најбољи могући начин. Ефикасна и ефективна испорука јавних услуга као императив захтијева спајање различитих предности јавног и приватног сектора: друштвену одговорност јавног сектора и дјелотворно управљање и предузетнички дух приватног сектора. На тај начин се овом формом партнерства такође може омогућити и анимирање страних инвеститора и промотивне могућности улагања земаља у развоју. Као главни циљ сарадње јавног и приватног сектора у већини приступа је пружање услуга и/или производња робе и изградња капацитета у сврху развоја било које заједнице кроз развој специфичности социјалног сектора, као што су здравље и образовање, или ублажавање финансијског дефицита у руралним заједницама.

Другим ријечима, циљ склапања уговора између јавног и приватног партнера је подстицање економије, бржи развој

инфраструктуре и јавних услуга које пружа јавни сектор са циљем задовољавања јавних потреба. Истовремено, секундарни циљеви су смањење трошкова и цијена, повећање квалитета уз смањењење ризика и неуспјеха, побољшање координације и подјеле одговорности и капацитета странака које су сарадници у уговору.

Уколико се жели постићи добра основа за формулисање стратегије за постизање оптималних циљева пројекта у условима неизвјесности и динамичком окружењу, потребно је истаћи најзначајније позитивне и негативне аспекте заједничке иницијативе јавног и приватног сектора, односно извршити евалуацију предности и недостатака оваквог облика сарадње.

Елементарне предности и недостаци партнерства представљени су табеларно:

ТАБЕЛА I: ПРЕДНОСТИ И НЕДОСТАЦИ ЗАЈЕДНИЧКЕ ИНИЦИЈАТИВЕ ЈАВНОГ И ПРИВАТНОГ СЕКТОРА

Предности
▪ одржавање или побољшање перформанси нивоа квлитета услуга кроз кориштење иновативних техника и савремених технологија ▪ искориштавање знања приватног партнера за бржу реализацију капиталних пројеката ▪ сарадња са приватним сектором може да обезбједи бенефиције као што су приватна средства и инвестиције у пројекте у јавном интересу ▪ преносом ризика и одговорности на приватни сектор, јавна управа наступа као регулатор и усредсређена је на мониторинг пројекта, а не на свакодневну испоруку јавних услуга
Недостаци
▪ недовољна информисаност на локалном и регионалном нивоу о позитивним могућностима и учинцима које пружа партнерство ▪ недостатак искуства у креирању успјешних партнерстава ▪ смањење контроле јавног сектора у пружању услуга ▪ сукоб интереса (приватни и јавни сектор имају различите циљеве: циљ јавног сектора је повећање социјалног богатства, док је циљ приватног капитала фирми искључиво обезбјеђење профита)

Извор: систематизација аутора

Вршење евалуације партнерства је тежак задатак, јер све предности и недостатке није лако измјерити и на основу њих процјенити анализу исплативости, критеријуме успјешности и пословања и утврдити могућност остварења додатне вриједности. Ипак, комбинација позитивних аспеката уопштено омогућава побољшање ефеката за имплементацију партнерства на основу којих би се повећао потенцијал успјешне сарадње јавног и приватног сектора. Такође, може се потврдити да је предност пројеката сарадње јавног и приватног сектора у остварењу интереса јавности прије свега. Наравно, постоје и многи недостаци који се требају превазићи да би се партнерство успјешно имплементирало. Приватни сектор може бити успјешан само ако испуњава услов социоекономске одрживости, што значи да поред остварења својих интереса мора допринијети и стварању корисности за раст и развој друштва, а истовремено испунити и услове исплативости, посматрано са економског аспекта.

Практична примјена партнерства и ефекти на економски развој

У сарадњи јавног и приватног сектора, влада и приватне компаније раде заједно на имплементацији пројеката који захтјевају значајне капиталне инструменте, односно значајна улагања. Такав тип пројеката обухвата инфраструктурне пројекте изградње путева, мостова, тунела или жељезничке мреже, али је битно истаћи да концепт сарадње јавног и приватног сектора може представљати и оптималан начин за изградњу индустријских области, болница, затвора итд. Ипак, постоје дебате научника о употреби те сарадње за различите намјене у пракси. Неки од приступа подразумијевају (Linder,1999):

- *Партнерство као средство управљања или руковођења:*

Управљање обухвата механизам процеса и институција путем којих грађани и групе артикулишу своје интересе кроз примјену законских права и испуњавање својих обавеза. Према овом схватању партнерство нуди нови приступ у начину управљања и руковођења у обезбјеђењу јавних услуга и добара.

- *Партнерство као алат за рјешавање проблема:*

Са ове тачке посматрања**,** партнерство се третира као средство промјене које служи за рјешавање већине проблема који прате обезбјеђење јавности робом и услугама. Већина научника и практичара се слажу да је приватни сектор много ефикаснији у обављању функција које су карактеристика јавне власти. У том смислу је важно подстаћи приватни сектор да заједно са јавним сектором учествује у

реализацији пројеката, што ће изазвати смањење трошкова.

- *Партнерство као алат финансијских аранжмана:*

Сарадња јавног и приватног сектора смањује притисак на буџет државе због кориштења приватних финансијских средстава за финансирање инфраструктуре и пружање боље вриједности услуга за новац. Као значајан инструмент финансијске подршке локалној самоуправи, партнерство омогућава да се избјегне директно задуживање.

- *Партнерство као средство за развој:*

Као релативно нов развојни аранжман, партнерство јавног и приватног сектора се види као значајно средство за промовисање развоја, а у прилог томе су аргументи да се, кроз развијен процес комуникације и преговарања актера који су укључени, максимизирају користи кроз сарадњу. Опште је познато да овај модел сарадње нуди дугорочно одржив приступ побољшања социјалне инфраструктуре економског развоја кроз унапријеђење програма који се баве ревитализацијом градова и урбаних подручја.

- *Партнерство као средство за трансфер ризика:*

Подјела ризика је витална компонента која се сматра важним подстицајем за јавни и приватни сектор, јер обје стране морају да сносе дио ризика у партнерству у које су укључени. Основна сврха подјеле ризика у партнерству је да се искористи потенцијал за све странке и да на тај начин добију већу корист него што би је могли сами произвести.

- *Партнерство као средство за реконструкцију јавног сектора:*

Партнерство се промовише као средство за иновацију које може промјенити начин функционисања јавног сектора. Оно може послужити као начин дерегулације тржишта рада путем аранжмана између два или више ентитета који им омогућава да раде заједнички ка заједничким или компактибилним циљевима у којима постоји неки степен обостраног ауторитета и одговорности, заједничка инвестиција ресурса, заједнички ризик и узајамна корист.

- *Партнерство као средство за расподјелу снаге:*

Аутори који користе овај приступ имају тенденцију да је партнерство јавног и приватног сектора фокусирано на организационе аспекте односа. Дакле, партнерство подразумијева сарадњу између организација и побољшање њиховог организационог капацитета. Овом интеракцијом расту могућности за изградњу нових односа и међусобно подстицање напора, стратегије, праксе и активности. Сарадња и повјерење замјењује специфичне односе командовања и контроле путем прописа. Осим подстицања узајамних односа између партнера јавља се и мултилатерално корисна подјела одговорности, знања и ризика. Сваки партнер доприноси да се створи нека вриједност размјене. Она стимулише иновације и уштеду трошкова. На тај начин партнерство омогућава превазилажење слабости сваког партнера путем дјељења стручности, знања и искуства учесника у процесу.

- *Партнерство као језичка игра:*

Алтернатива партнерства као језичке игре подразумијева да је овај модел сарадње атрактивна игра ријечи која тврди да постоји опасност да је термин партнерство само још један привлачан комад терминологије који ће влада да промовише да скрене пажњу на приватно уговарање аранжмана за јавне услуге (Greve, 2003). Концепт партнерства као језичке игре открива апсолутно различите аспекте из других приступа. То су:

1) термин партнерство јавног и приватног сектора је коришћен да би се избјегле политичке контроверзе у односу на друге стратегије као што је приватизација, и

2) то је понекад злоупотребљаван израз као привлачан избор ријечи да се привуче пажња и корист од различитих партнера.

Такође, економско образложење за блиску сарадњу између јавног и приватног партнера постоји нарочито када (Џафић, Таловић, Бејић, 2009):

- јавни сектор жели искористити своје ограничене ресурсе користећи новац пореских обвезника као катализатор за приватно финансирање, нпр. предузетничке инфраструктуре: више пројеката може бити довршено и пружање услуга се повећава као резултат,
- јавни сектор жели искористити за себе *savoir-faire*[110] и вјештине приватног сектора, које би могле омогућити боље управљање у одређеном броју ситуација,
- и приватни и јавни сектор желе ограничити њихову изложеност ризицима код великих пројеката (од јавног интереса) путем прерасподјеле ових ризика.

[110] Француски израз за технолошко знање и искуство

Такође, ефекти које производи партнерство је и пружање додатне тежине кључним пројектима, подстицање алтернативних извора енергије као и ефикасности енергије и ресурса, затим обезбјеђење висококвалитетних и приступачних здравствених услуга, повећање процента запослености, као и размјена технолошких знања и искустава у остваривању значајних истраживачких пројеката.

ЗАКЉУЧАК

Иницијатива јавног и приватног сектора је у развијеним земљама стандардан концепт у пословима државних и локалних кругова, који показује велики ентузијазам и у домену имплементације стратегије економског развоја у ревитализацији руралних и урбаних подручја. Комплементарним односима повезује се интерес јавног сектора (опште добро) и приватног сектора (профит) с циљевима подстицања добровољног ангажовања приватног сектора у уговарању и извођењу већег броја пројеката и рјешавања бројних инфраструктурних проблема.

Делегирањем одговорности за произведене оутпуте, тј. пружене услуге и расподјелом ризика између приватних предузетника и јавне власти ствара се додатна вриједност кроз спајање ресурса и знања, а искориштавањем ефикасности приватних предузетника постиже се већа продуктивност, као и рационална употреба капацитета јавних и приватних субјеката. Ово може да гарантује већи квалитет јавне услуге, допринесе њиховој сукцесији, смањи трошкове спровођења задатака и помоћи да се уштеде ресурси држави који су недовољни за те активности.

Истовремено, као средство дугорочног структуралног развоја, заједничка иницијатива јавног и приватног сектора може оснажити способност иновације и довести конкурентност индустрије у секторе са значајним потенцијалом за раст и запошљавање. Заједничким напорима актера и њиховом међузависношћу повећава се разноврсност потенцијалних одговора на постојеће проблеме кроз могућност реплицирања успјешних искустава и постиже се већа стабилност и реципроцитет у односима јавног и приватног сектора.

Могућности које овакав облик сарадње пружа су напредак за цијелу привреду и успјешно задовољавање јавних и друштвених потреба и интереса оба сектора у партнерском односу. Као такав, овај концепт сарадње и у Босни и Херцеговини може да буде један од покретача развоја који ће подстакнути конкурентност и економску рехабилитацију региона. У сврху привредног и економског развоја домаће привреде и побољшања друштвеног стандарда, креирање инвестиционог амбијента треба да резултује повећањем материјалног обима производње, регионалном сарадњом и бржим европским интеграцијама, што ће дугорочно унаприједити квалитет живота како на просторима Босне и Херцеговине, тако и у земљама у региону.

ЛИТЕРАТУРА

[1] Brinkerhoff, Jennifer M., 2002, *Assessing and Improving Partnership Relationships and Outcomes*: A Proposed Framework, Evaluation and Program Planning.

[2] Greve, C., 2003, *Public-Private Partnerships in Scandinavia,* International Public Management Review, Vol. 4, No. 2, pp.60.

[3] Grimsey D., Lewis M.K. (2004). *PPP-the world wide revolution in Infrastructure provision and Project Finance*, Edward Elgar Publishing limited, UK, стр. 135.

[4] Џафић З., Таловић С., Бејић Ј., 2009, *Зборник радова- Како управљати у вријеме кризе – ЈПП у функцији развоја подузетничке инфраструктуре - искуства ФБиХ*, Економски факултет, Тузла, стр. 202.

[5] Linder, S., 1999, *Coming to Terms with the Public-Private Partnership: A Grammar of Multiple Meanings,* The American Behavioral Scientist, Vol.43, No.1, pp. 35-51.

[6] Stiglitz, Joseph E., 2004., *Економија јавног сектора*, Економски факултет, Београд.

[7] Средојевић С., (2009). *ЈПП у финансирању инфраструктуре у земљама Балкана*, докторска дисертација, Економски факултет, Београд

[8] Вукадин, М. (2013). *Јавно-приватно партнерство - развојна шанса БиХ*, Магистарски рад, Факултет пословне економије Бијељина, Бијељина

Датум пријема рада: 15.04.2014.
Датум прихватања рада: 02.06.2014.
Прегледни рад
УДК: 502.11(4-672EU)(497.6)
DOI: 10.7251/NOESR1517138L

KONCEPT ODRŽIVOG RAZVOJA I NJEGOV ZNAČAJ ZA EVROPSKU UNIJU I BOSNU I HERCEGOVINU

THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND ITS IMPORTANCE FOR THE EUROPEAN UNION AND BOSNIA AND HERZEGOVINA

Mr Dragana Lalović
prof. Ekonomska škola Bijeljina

Abstrakt: *Održivi razvoj je danas jedna od ključnih tema u raspravama o razvoju. Tokom posljednjih četvrt vijeka, koncept je evoluirao od maglovite vizije razvoja usredsređene na ekološke probleme, do sveobuhvatne razvojne paradigme koja uključuje ekonomski, socijalni i ekološki aspekt.*

Put ka održivosti je složen i dugotrajan proces, jer zahtijeva promjenu mišljenja i ponašanja svih društvenih aktera, odnosno shvatanja da je ekološki efekat razvoja jednako važan kao i ekonomski. Usmjeren je na poboljšanje životnog standarda pojedince, uz kratkoročno, srednjeročno i dugoročno očuvanje okoline. Cilj mu je trostruk: razvoj koji počiva na ekonomskoj efikasnosti, socijalnoj pravdi i održivoj zaštiti životne sredine.

Evropska unija je odavno prepoznala značaj održivog razvoja i kreirala odgovarajuću strategiju i politiku u cilju njegove implementacije. Strategija održivog razvoja EU je usvojena 2001. godine, a revidirana 20005. godine. Komisija je 2002. godine usvojila globalno partnerstvo za održivi razvoj, koji mu je dao spoljnu dimenziju.

Ideja održivog razvoja je dosta dugo prisutna i na našim prostorima. Međutim, kasni se u primjeni ovog koncepta. Strategija održivog razvoja treba da bude osnova za obezbjeđenje dinamičnog i kvalitetnog privrednog razvoja u našoj zemlji, ali i most koji nas povezuje sa Evropom.

U svrhu promovisanja održivog razvoja, javni sektor je dužan ograničiti štetne uticaje saobraćaja i rizika po zdravlje, poboljšati upravljenje prorirodnim resursima, posebno njihovu konzumaciju, i boriti se protiv socijalne isključenosti i siromaštva u Evropi i ostatku svijeta.

Ključne riječi: *održivi razvoj, ekonomski rast, socijalna pravičnost, zaštita životne sredine, strategija održivog razvoja.*

Abstract: *Sustainable development is today one of the key issues in discussion of development. During the last quarter-century, the concept has evolved from a vague vision of development centered on environmental problems, to a comprehensive development paradigm which includes economic, social and environmental aspects.*

The road towards sustainability is a long and complex process, because it requires the change of the way of thinking and behavior of all the social factors, that is, establishment of the understanding the environmental effect of the development is as important as the economic one. It aims to improve individuals' living conditions whilst preserving their environment in the short, medium and long term. The objective of sustainable development is threefold: development that iseconomically efficient, socially fair and environmentally sustainable.

The European Union has long recognised the importance of sustainable development and has created the appropriate strategy and policy for its implementation. In May 2001, an EU strategy in favour of sustainable development was adopted and in 2005 it was revised. The global partnership for sustainable development, adopted by the Commission in 2002, gave it an external dimension.

The idea of sustainable development has been present in our contry over a rather long period.What is late, however, is the implementation of this concept. The Strategy of sustainable development, should be the basis for ensuring dynamic and quality economic development in our contry, but also a bridge towards Europe.

To promote sustainable development, the public authorities must take appropriate measures to limit the damaging effects of transport and the risks to health, improve the management of natural resources, in particular their consumption, and combat social exclusion and poverty in Europe and the rest of the world..

Key Words: *sustainable development, ecomomic growth, social equity, environmental protection, strategy of sustainable development.*

UVOD

Problemi sa kojima se Planeta suočava od druge polovine dvadesetog vijeka naveli su naučnike, političare, međunarodne i domaće institucije da počnu razmišljati o efikasnijem načinu iskorišćavanja resursa i proizvodnji koja neće zagađivati životnu sredinu. Klimatske promjene, na primjer, polako ali sigurno počinju ugrožavati svijet na koji smo navikli... Neke države boje se da će nestati u budućnosti... Obnovljivi izvori energije postaju imperativ... Raste populacija kojoj je pitka voda nedostupna...

Najozbiljnija upozorenja svjetskoj javnosti danas dolaze od biologa i meteorologa, koji tvde da je broj iščezlih biljnih i životinjskih vrsta u ovom vijeku izuzetno veliki, da raste po geometrijskoj preogresiji, a da uočene klimatske promjene vode još uvijek nedovoljno izvjesnom, ali sigurnom pogoršanju situacije u pojedinim regionima i zemljinoj kugli uopšte.

Tokom jednog minuta: emituje se ugljen - dioksida u ukupnoj količini od 38.000 tona; ljudi unište 3,5 kvadratnih kilometara šume; proizvede se preko 15.000 tona smeća; 90 novih automobila dodatno optereti našu životnu sredinu; oko 60.000 tona zemlje bude poplavljeno; broj stanovnika na Zemlji se poveća za 165; skoro jedan kvadratni kilometar prirodnih površina se izgubi gradnjom ili ograđivanjem; oko 40 ljudi umire od gladi.[111] Na sve ovo, postoje određena pojedinačna i grupna reagovanja ljudske zajednice, kao što su Deklaracija o čovjekovoj sredini iz Stokholma (1972), Brundtland izvještaj („Naša zajednička budućnost“ - 1987) i Konferencija UN o životnoj sredini i razvoju iz Rio de Žaneira.

Intenzitet ovih fenomena i veoma nepovoljne prognoze za budućnost su dovele do stvaranja novih razvojnih ciljeva u tržišnim privredama, u koje je ušao nekada nezamisliv pojam „održivi razvoj“ (sustainable development) a koji podrazumijeva, bez obzira na varijante definicije, određeni stepen usmjeravanja i ograničavanja u korist mogućnosti razvoja budućih generacija, socijalnu pravdu za postojeće stanovništvo i odgovornost za djelovanje u smislu prevencije, smanjenja negativnih efekata i međunarodne saradnje.

Održivi razvoj je složen pojam koji sadrži komponentu zaštite životne sredine, socijalnu i ekonomsku komponentu. Osnovni moto nije zaustavljanje razvoja, već pronalaženje puteva razvoja koji neće ugroziti životnu sredinu uz naglasak na socijalnom faktoru, poboljšavanjem uslova života. Ekonomski rast je samo jedan od ciljeva ekonomskog sistema podređenog zahtjevima održivog razvoja. Međutim, kako rast sam po sebi nije dovoljan nalaže se ostvarenje i ostalih ciljeva, kao što je : zadovoljavanje osnovnih potreba, smanjenje siromaštva, suzbijanje velikih nejednakosti u raspodjeli dohotka i bogatstva, smanjenje prekomjerne potrošnje**.**

Održivi privredni razvoj treba da omogući permanentni dugoročni ekonomski rast koji neće biti zasnovan na prekomjernoj upotrebi prirodnih resursa ili na neprihvatljivim ekološkim posljedicama koje bi dovele u pitanje njegovu održivost. To znači da se razvoj ekonomije u pravcu održivosti može sagledati samo na osnovu ostvarivanja ekonomskog rasta, na osnovu faktora kao što su znanje, informacije, ljudi, obrazovanje i kvalitet veza među ljudima i ustanovama. Ključna vrijednost održivog razvoja je sadržana u brizi za kvalitet ekonomskog rasta, kao i za njegov kvantitet.

1. Istorijsko zaleđe koncepta održivog razvoja

Ideja održivog razvoja u osnovi ima poboljšanje kvaliteta života ljudi. Ponikla je iz brige za probleme prirodnog okruženja, kao što su: prekomjerna eksploatacija prirodnih resursa i zagađivanje prirodne sredine, koji su se sve jače manifestvovali od kraja šezdesetih godina. Smatra se da je prvi pokušaj državnog uplita u oblasti zaštite i očuvanja životne sredine učinjen još daleke 1915. godine, kada je kanadska vlada formirala komisiju za zaštitu prirode, i tada je prvi put upotrijebljen izraz „okolina“ u smislu ekološke sredine (environment).[112]

Jedan od prvih autora, koji je još krajem XVIII vijeka, izrazio brigu za održivost i prehrambenu sigurnost, bio je engleski ekonomista T. R. Malthus. On je tvrdio da postoji nesrazmjera između rasta stanovništva i rasta životnih

[111] Vijeće ministara, Direkcija za evropske integracije, BiH (2010)

[112] Pokrajac, S. : Održivi razvoj i moderna tehnologija kao ekološka raskršća savremene civilizacije, Mašinski fakultet, Beograd (2003)

sredstava. Polazeći od pretpostavke o konstantnoj tehnologiji i geometrijskom rastu stanovništva, došao je do zaključka da je oskudica hrane neizbježna.

Mada su kasnija događanja opovrgla Malthus-ova predviđanja, pesimizam je ponovo oživjeo 1972. godine na zasjedanju Rimskog kluba. To je bilo prvo upozorenje o mogućnosti globalnog ugrožavanja planete. Tada je, na inicijativu italijanskog industrijalca dr Aurelija Pecelija, održan sastanak grupe naučnika na kojem se raspravljalo o aktuelnim i budućim dilemama čovječanstva. Iznijete su sumnje o realnoj opasnosti koja prijeti usljed pretjeranog i nekontrolisanog eksploatisanja mineralnih i energetskih resursa. Ukazano je na granice rasta i na međuzavisnost porasta broja stanovnika, proizvodnje hrane, industrijskih i energetskih aktivnosti, potrošnje mineralnih i energetskih sirovina i zagađenosti životne sredine. Kao izvještaj Rimskog kluba pojavila se iste godine knjiga grupe autora "Granice rasta" (The Limits of Growth), koja je pokrenula raspravu o pitanjima budućnosti civilizacije. Njihova prognoza, prema kojoj će ekološki limiti prouzrokovati krah svjetskog ekonomskog sistema, provocirala je burne rasprave u naučnoj i stručnoj javnosti. Kritičari su dokazivali da je navedeno predviđenje neosnovano, jer ne uzima u obzir mogućnost supstitucije u proizvodnji i potrošnji.

Termin održivi razvoj je ušao u široku upotrebu tek poslije objavljivanja Izvještaja Svjetske komisije za životnu sredinu i razvoj (poznate kao Brundtland komisija) 1987. godine, pod nazivom "Naša zajednička budućnost". U njemu se održivi razvoj interpretira kao "***razvoj koji zadovoljava potrebe sadašnjih generacija, a da ne dovodi u pitanje sposobnost budućih generacija da zadovolje svoje vlastite potrebe***". [113]

Nakon publiciranja izvještaja koji je dao definiciju održivog razvoja, termin "održivi razvoj" se počeo koristiti kao fraza: "*Održivi razvoj je razvoj koji zadovoljava potrebe sadašnjosti bez ugrožavanja mogućnosti budućih generacija da zadovolje svoje potrebe*."[114]

Brojne aktivnosti državnih i nevladinih organizacija širom svijeta, dovele su 1992. godine do održavanja druge Konferencije Ujedinjenih nacija o životnoj sredini i razvoju (UNCED), u Rio de Žaneiru. Prihvaćena su dva važna dokumenta: Deklaracija o životnoj sredini i razvoju i Agenda 21. Prvi dokument sadrži 27 principa, koji se odnose na globalni održiv razvoj, dok drugi obuhvata više od 100 specifičnih programa za postizanje održivog razvoja u svjetskim razmjerama tokom 21. vijeka. Mnogi od tih programa predviđaju transfer resursa iz razvijenih u zemlje u razvoju. Na pomenutoj konferenciji je postignuta i saglasnost o formiranju Komisije za održiv razvoj (United Nation Commision on Sustainable Development - UNCSD), koja je zvanično ustanovljena decembra 1992. godine.

Prirodno okruženje je već postalo imperativ u ekonomskom razvoju, a samit je obezbijedio temelje strateškog pristupa održivom razvoju, njegove operacionalizacije i ocjene. Ovaj istorijski skup je predstavljao istorijski vrhunac javne i političke podrške za postizanje povezanosti ciljeva razvoja. Pažnja je usmjerena na najkritičnija pitanja pred kojima se svijet nalazio: siromaštvo, sve veće zagađivanje okoline i razvoj nerazvijenih zemalja. Dakle, po prvi put je ukazano na povezanost razvoja i zaštite životne sredine.

Ključni koncept svjetskog samita bio je sljedeći: „*Ako ćemo nastaviti slijediti razvoj naše planete bez ugrožavanja prava budućih generacija, razvojne politike moraju simultano objediniti sve ekonomske, socijalne i ekološke komponente koje nastaju od preduzetih aktvnosti*." [115]

Koncept održivog razvoja je postepeno formulisan, kao jedini koncept koji garantuje opstanak čovječanstva i podrazumijeva „*integralni ekonomski, tehnološki, socijalni i kulturni razvoj usaklađen sa potrebama zaštite i unaprjeđenja kvaliteta životne sredine, koji omogućava sadašnjim i budućim generacijama zadovoljavanje njihovih potreba i poboljšanje kvaliteta života*".[116]

2. Definisanje koncepta održivog razvoja

Različiti ekonomski trendovi, globalizacija, ali i rastuća svijest o neophodnosti zaštite životne sredine, uticali su da razvoj postane koncept oko koga se lome koplja na unutrašnjem, ali i na planu međunarodnih odnosa u svijetu.

Suštinu održivog (usklađenog) razvoja čini pogled na svijet zasnovan na brizi o mogućnostima zadovoljavanja potreba budućih generacija. Zagovornici insistiraju na razvoju koji se ne suočava sa sadašnjim trenutkom bitisanja, već sa budućnošću.

Održivi razvoj podrazumijeva da čovjek prirodu sačuva na održivim osnovama i da je koristi

[113] World Commission on Environment and Development, 1987, p.43

[114] Gro Harlem Brundtland: „ Our Common Future" - Chairman's Foreword – „Report of the World Commission on Environment and Development (1987)

[115] Commission on Sustainable Development (2001)

[116] Radulović, J., Kotlica, S.: Životna sredina i razvoj – koncept održivog razvoja, Savezno Ministarstvo za razvoj, nauku i životnu sredinu, Beograd (1997)

onoliko koliko dopušta njeno reprodukovanje, kako bi se sačuvala eko ravnoteža.

Koncept održivog razvoja slikovito je objasnio Frančesko di Kastri, koji ga opisuje kao stolicu (The Chair of Sustainable Development), čija su četiri oslonca noge stolice: privredna, kulturna, društvena i životna sredina, koje samo zajedno pružaju kvalitetan oslonac. Lomljenje bilo koje noge neminovno dovodi do gubljenja stabilnosti i pada.

Održivi razvoj predstavlja svojevrsni evolutivni proces ostvarenja blagostanja koji omogućava zadovoljavanje ukupnih potreba stanovništva, a da ne dovodi u pitanje isto takvo ispunjenje interesa budućih generacija.[117]

Briga za održivost proizilazi iz moralne obaveze prema budućim generacijama i uvažavanja činjenice da ta obaveza treba da bude inkorporirana u donošenje tekućih odluka – na primjer, zbog korišćenja neobnovljivih resursa u proizvodnom procesu. Ako ne bismo vodili računa o budućim naraštajima, onda korišćenje neobnovljivih resursa u proizvodnji ne bi zahtijevalo posebnu pažnju. Takođe, ako ono što činimo danas ne bi imalo implikacije na buduća pokoljenja, ne bi postojala ni potreba da interese tih pokoljenja uzimamo u obzir pri donošenju tekućih odluka.

Veza između siromaštva, nejednakosti i ekološke degradacije je glavna tema u analizama i prijedlozima održivog razvoja. Ono što je sada potrebno je nova era ekonomskog rasta – rast koji je snažan, a u isto vrijeme društveno i ekološki održiv“ .[118]

Koncept održivog razvoja se smatra prekretnicom u globalnom pristupu zaštiti životne sredine i razvoju. Ono što se pri primjeni koncepta održivog razvoja stalno mora imati na umu jeste činjenica da će na kraju, ma koliko pažljivo budu korišćeni ograničeni izvori, isti biti u potpunosti iskorišćeni. To znači da koncept održivog razvoja ne smije biti shvaćen kao trajno rješenje problema sadašnjih generacija i generacija koje dolaze, već samo kao smjernica koja će omogućiti pronalaženja novih rješenja koja će dalje usmjeravati razvoj civilizacije.

Slika 1. Koncept održivog razvoja

Održiv razvoj teži da ograniči sve vrste dugova koje sadašnja generacija ostavlja u naslijeđe budućim pokoljenjima, uključujući finansijske dugove (pokrivanje tekuće potrošnje zajmovima koje neko drugi treba da vrati u budućnosti), socijalne dugove (zanemarivanje ljudskih resursa, odnosno nedovoljno ulaganje u zdravstvo i obrazovanje) i, prije svega, ekološke dugove (iscrpljivanje prirodnih resursa i zagađivanje životne sredine).

Teza o održivom razvoju postavlja pitanje preispitivanja postojećih sistema: društvenih, političkih, proizvodnih, pa čak i sistema ličnog vlasništva, kao i uspostavljanja novih organizacija, primjerenih mogućnostima planete da podrži i reprodukuje život.

3. Strateški pristup održivom razvoju u Evropskoj uniji

Evropska unija je odavno prepoznala značaj održivog razvoja i kreirala odgovarajuću strategiju i politiku u cilju njegove implementacije. Održivi razvoj je prihvaćen kao cilj Evropske unije 1997. godine, Ugovorom iz Amsterdama. Evropska unija (EU) pretenduje da koncept održivog razvoja postane univerzalna razvojna paradigma, relevantna za sve zemlje svijeta. Koncept održivog razvoja je pretočen u operativnu strategiju kao dokument od strateškog značaja za proširenu EU.

Globalizacija i nesporno liderstvo Amerike, kao i gubljenje reanije pozicije u odnosu na SAD i Japan, su najznačajniji razlozi za novi pristup EU promovisan na Evropskom savjetu u Lisabonu (2000), na kojem je postavljen strateški cilj za ovu deceniju – da EU postane najkonkurentnija i najdinamičnija ekonomija znanja u svijetu, sposobna za održivi ekonomski rast sa većim brojem boljih poslova i većom socijalnom kohezijom. Strateško planiranje je proces

[117] Lješević, M.: Životna sredina – teorija i metodologija, Geografski fakultet, Beograd (1998)

[118] Gro Harlem Brundtland; „ Our Common Future“ - Chairman's Foreword – „Report of the World Commission on Environment and Development; (1987)

određivanja dugoročnih ciljeva razvoja i identifikovanja najboljeg pristupa za ostvarivanje tih ciljeva. Zatim je potrebno identifikovati sredstva neophodna za njihovo istvarivanje, da bi se pratili postignuti rezultati. Ukoliko je potrebno, na kraju se otklanjaju uočeni propusti i greške.

Razvojni principi EU temelje se na osnovnim odrednicama održivog razvoja, a to je ravnoteža privrednog i društvenog rasta uz brigu o svim aspektima okoline s posebnim naglaskom na štednji resursa i zaštiti klime.[119] Ti principi su: promocija i zaštita ljudskih prava, međugeneracijska solidarnost, razvoj demokratskog društva, uključenost građana u donošenje odluka, razvoj socijalnog dijaloga, društveno odgovorno poslovanje, javno-privatno partnerstvo sa ciljem jačanja saradnje i prihvatanja odgovornosti u postizanju održive proizvodnje i potrošnje, korišćenje principa najboljih raspoloživih tehnika, principa predostrožnosti i principa zagađivač plaća.

Na sastanku Evropskog vijeća 2001. godine (Getenburg), donešeni su ciljevi strategije održivog razvoja: jedinstveno tržište, jedinstven monetarni sistem, ravnopravni uslovi zaposlenja, mir i stabilnost unutar Unije, zaštita životne sredine, zajednička spoljna politika.

Pristupanje Evropskoj uniji je individualni proces, ali podliježe kolektivnom uticaju država članica EU. Institucionalne promjene Unije su vremenom počele definisati i uslove. U analizi pristupanja Austrije, Švedske i Finske uočljiv je kompletno izgrađen politički i ekonomski sistem koji odražavaju najviše demokratske i ekonomske standarde. S druge strane, Rumunija i Bugarska su bile pod teretom jednog drugog političkog i ekonomskog sistema i nisu se niti danas prilagodile standardima koje zastupa Evropska unija. Poučena lošim iskustvima iz prethodnih proširenja, Evropska unija je postavila „stroge, ali poštene“ kriterije koji se moraju ispuniti u potpunosti ako država istinski želi postići svoj cilj – postati država članica.

Usvajanje Strategije održivog razvoja (SOR) je veoma važan segment akcionog plana svake države kandidata za pridruživanje EU. To je dokument koji prema definisanim načelima, treba stratešku orijentaciju države usmjeriti ka održivom razvoju. Za to je nužno sprovesti reforme i izgraditi efikasnu državu, podići obrazovnu strukturu svih građana i graditi društvo utemeljeno na znanju, podstaći kulturu istraživanja i ulaganja u razvoj, te se prilagoditi klimatskim promjenama.

[119]European Council. Renewed Sustainable Development Strategy EC DOC 1017/0 HM Government.(2005). Securing the future: Delivering UK Sustainable Development Startegy. 1 Edition.London (2006)

Obaveza je svih zemalja članica EU da na temelju SOR donesu Nacionalne strategije održivog razvoja (NSOR), kojim će razviti svoje razvojne strategije i politike zemalja članica.

Prepreke na putu EU ka održivom razvoju odnose se na ljudske aktivnosti (emisija ugljen-dioksida, zagrijavanje, vremenske nepogode, zdravlje i životna sredina), zdravlje ljudi, siromaštvo i socijalnu isključenost, starenje populacije, gubitak biodiverziteta, kao i saobraćaj i potrošnja energije.

Ciljevi EU za 2020. godinu u oblasti energetike i očuvanja životne sredine su smanjenje emisije gasova sa efektom staklene bašte za 20%, povećanje od 20% udjela obnovljivih energija u snabdijevanju energentima, minimalna upotreba biogoriva od 10% i poboljšanje energetske efikasnosti za 20%.

4. Privreda BiH pred izazovom održivog razvoja

BiH je država koja teži ulasku u EU, koja joj kao zahtjev postavlja poštovanje principa održivog razvoja.

BiH, nažalost, po uređenosti zakonske regulative u oblasti upravljanja i racionalnog korištenja prirodnih resursa i zaštite životne sredine, spada među onaj broj evropskih zemalja sa najvećim zaostajanjem za, ne samo razvijenim, nego i mnogim zemljama u razvoju, pa i onim u ekonomskoj i društvenoj tranziciji.

Okruženje u BiH je vrlo složeno. Ustavno uređenje prema Dejtonskom mirovnom sporazumu učinilo je zemlju neupravljivom i ekonomski neodrživom. Progres je usporen (ekonomski i socijalni razvoj), nepovoljna je ekonomska struktura, tako da BiH privreda zaostaje za većinom zemalja u tranziciji. BiH nema cjelovit i strateški osmišljen razvojni program na duži period. Planiranje društveno - ekonomskog razvoja u BiH nije zakonski regulisano niti postoji jedinstven koncept i metodologija planiranja ni na jednom nivou vlasti. Za razliku od najvećeg broja zemalja u razvoju i tranziciji, naročito u Evropi, u BiH ne funkcioniše državno tijelo (komitet, komisija, forum i sl.), čija je nadležnost promovisanje, planiranje i organiziranje aktivnosti koje doprinose dostizanju održivog razvoja.

Srednjoročna razvojna strategija (Strategija borbe protiv siromaštva) usvojena je 2010. godine, za period 2007-2010. godine. Nakon četiri godine od početka pripreme strategije, uočeno je da se situacija u zemlji promijenila i da je potrebno ažurirati strategiju.

Podaci o privrednim kretanjima u BiH nisu ohrabrujući, te je neskromno očekivati da BiH u

skorije vrijeme primjeni principe koje podrazumijeva koncept održivog razvoja.

BiH bilježi konstantan trgovinski deficit, zbog čega bi trebalo da osigura što veći obim priliva stranih investicija i nova tržišta za izvoznike. Veliki dio planiranih infrastrukturnih projekata će ostati nerealizovan, usled krize i neophodnih mjera štednje na koje su se obavezale vlasti BiH.[120]

Da bi BiH uspostavila održivi razvoj, nužno je da se sagleda demografska slika i struktura njenog stanovništva, kako bi se mogla kreirati adekvatna strategija i primijeniti koncept održivog razvoja.

Uzroci trenutno niskog ekonomskog potencijala i velikog broja ljudi koji žive u ili na granici siromaštva u BiH, vrlo su kompleksni. Postavlja se pitanje da li treba prvo riješiti ekonomske probleme ili probleme vezane za životnu sredinu. Ukoliko se prihvati teza da su uzroci ekonomske efikasnosti i degradacije životne sredine zajednički, slijedi zaključak da treba identifikovati uzroke i raditi na njihovom prevazilaženju. Međunarodna zajednica (Evropska unija, Svjetska banka) nekoliko godina unazad organizovano uvode u praksu zaštitu BiH životne sredine, ali ne i održivi razvoj.

To upućuje na zaključak da se zaštitom životne sredine ne mogu neposredno postići značajni pomaci u rješavanju razvojnih problema. Održivi razvoj, kao novi model razvoja za BiH, djeluje na savladavanje svih barijera: društvenih, tržišnih, ekonomskih i tehničkih u cilju prevazilaženja ekonomskih i ekoloških uslova i zahtjeva, videći razvoj kroz kvalitet života, a ne fizički rast proizvodnje. To je odlika filozofije održivog razvoja. Kompleksnost se ogleda u multisektorskom pristupu, istovremenom korištenju svih vrsta potencijala i djelovanjem svih slojeva stanovništva.

Najznačajniji doprinos uvođenju principa održivog razvoja u različite sektore u BiH imala je prisutna međunarodna zajednica. Krajem devedesetih godina, BiH je počela da se uključuje u regionalne i međunarodne programe (Dunavski program, Mediteranski Akcioni plan) i da realizuje projekte donirane od strane WB, EC, USAID, UNDP-a, koji su stvarali pretpostavke za stabilan i održiv razvoj u BiH.

Privreda BiH ima nisku startnu poziciju kada su u pitanju ekonomske performanse ove zemlje. Međutim, treba imati u vidu da je ispunjavanje ekonomskih kriterija za članstvo u Evropsku uniju nužno, ali ne i apsolutno dovoljan uslov za ekonomski rast i razvoj u dugom roku.

Usko grlo održivog razvoja u BiH jesu neznanje, ne postojanje državnog tijela koje doprinosi promovisanju održivog razvoja, nedovoljna uključenost javnosti u razvijanje ideje i implementaciju održivog razvoja.

Analiza održivosti u BiH je pokazala da veliki broj stanovnika živi u ili na granici siromaštva. Ekonomski rast od oko 5%, nedovoljan je za Bosnu i Hercegovinu. Zato je nerealno očekivati da će se održivi razvoj ostvariti u bliskoj budućnosti. Koliko god da je danas nestabilna, ukoliko bi BiH preduzela koordinirane akcije, mogla bi biti pogodno mjesto za uvođenje principa održivog razvoja.

ZAKLJUČAK

Razvoj kao paradigma oduvijek je bio u fokusu. Različiti ekonomski trendovi, globalizacija, ali i rastuća svijest o neophodnosti zaštite životne sredine, uticali su da razvoj postane koncept oko koga se lome koplja na unutrašnjem planu država, ali i na planu međunarodnih odnosa svuda u svijetu.

Odgovornost je svake zemlje da se posveti iskorjenjivanju siromaštva i održivom razvoju. Mjere koje treba preduzeti sa namjerom da djeluju na jednu od tri dimenzije razvoja (ekonomsku, socijalnu ili ekološku), bez odgovarajućeg istraživanja njihovih efekata na druge dvije, mogu proizvesti nepredviđene posljedice i troškove.

Glavna prepreka bržem i cjelovitom ostvarivanju ovog koncepta je postojeći model društvenog i ekonomskog razvoja.

Ekološki problemi globalni su problemi i na globalnom nivou treba stvarati institucionalni, ekonomski i politički okvir za njihovo rješavanje.

Na globalnom nivou, u EU i Bosni i Hercegovini, učinjeni su znatni napori na buđenju i razvoju svijesti o potrebi prihvatanja koncepta održivog razvoja. Saglasnost se postiže kad se radi o donošenju dokumenata, ali problem nastaje u primjeni.

Strateški ciljevi Vlade BiH moraju biti, prije svega, makroekonomska stabilnost, konkurentnost, održivi razvoj, zapošljavanje, EU integracije i socijalno uključivanje. Razvoj je moguć ako se poveća zaposlenost, smanji trgovinski deficit, poveća izvoz, ostvare inovacije i razvoj tehnologije, obrazovanje i dr.

Koncept ne može biti ostvaren kratkoročnim ekonomskim rastom. Najveći izazov za savremeno društvo je ostvarivanje zdrave stope rasta, bez zagađenja, degradacije i pustošenja resursa. Privredni razvoj ima šanse da bude održiv, uprkos

[120] Economy. rs, Beta 2009. godina

u prošlosti utrošenim nereproduktivnim resursima, ukoliko smanjene zalihe resursa budu nadoknađene povećanom količinom i kvalitetom fizičkog kapitala, kao i nagomilanim intelektualnim kapitalom. On se postiže legislativnim, edukativnim, podsticajnim i zakonodavnim mjerama i aktivnostima.

Od održivog razvoja se očekuje da bolje povezuje kratkoročni i dugoročni razvojni horizont, da u istu ravan stavlja socijalne, ekološke i ekonomske interese, da uspješno usklađuje društvenu skalu preferencija i interesa sa individualnom, da koriguje tržišne propuste i internalizuje socijalne i ekološke troškove u ekonomske, da minimizira propuste države razvijajući partnerski odnos između države, privatnog sektora i civilnog društva.

Održivi razvoj je atraktivan koncept, ali njegova primjena u praksi predstavlja pravi izazov za svaku zemlju. Saznanje kako živjeti održivo, biće presudno za naš opstanak.

Poželjan, potreban i osporavan biti će naša dugoročna obaveza.

Održivi razvoj jeste spas iz problema koji nas čekaju kada nam resursi počnu nestajati. Nerealno je očekivati da se ostvari u bliskoj budućnosti.

LITERATURA

[1] Commission on Sustainable Development 2001;
[2] Economy. rs, Beta 2009. godina
[3] European Council. Renewed Sustainable Development Strategy EC DOC 1017/0 HM Government. 2005. Securing the future: Delivering UK Sustainable Development Startegy.1 Edition.London 2006;
[4] Gro Harlem Brundtland; „ Our Common Future“ - Chairman's Foreword – „Report of the World Commission on Environment and Development; 1987;
[5] Lješević M. : Životna sredina – teorija i metodologija, Geografski fakultet, Beograd 1998;
[6] Pokrajac, S.: Održivi razvoj i moderna tehnologija kao ekološka raskršća savremene civilizacije, Mašinski fakultet, Beograd 2003;
[7] Radulović, J. , Kotlica, S.: Životna sredina i razvoj: Koncept održivog razvoja, Savezno ministarstvo za razvoj, nauku i životnu sredinu, Beograd 1997;
[8] Vijeće ministara, Direkcija za evropske integracije, BiH 2010;
[9] World Commissionon on Environment and Development 1987

Датум пријема рада: 25.03.2014.
Датум прихватања рада: 02.06.2014.
Прегледни рад
УДК: 338.124.4:330.142
DOI: 10.7251/NOESR1517145S

ПРИМЕНА МОДЕЛА ЗА ПРОЦЕНУ БАНКРОТА У РЕПУБЛИЦИ СРПСКОЈ

APPLICATION OF THE MODEL FOR BANKRUPTCY ASSESSMENT IN REPUBLIC OF SRPSKA

Мр Саша Стевановић
Сектор за инвестиционе послове, Пензијски Резервни фонд Републике Српске
Бања Лука, БиХ, sasa.stevanovic@pref.rs.ba

Абстракт: *Модел за процену ризика друге уговорне стране у Републици Српској могуће је користити. Различити модели користе различите претпоставке. Оцену колико је модел добар у предвиђању врши се на основу исхода појаве која се предвиђа и њеног кретања у будућности. Често се у пракси дискусије воде о томе које се претпоставке користе у моделима и на основу ови дискусија модели се одбацују или прихватају. Досадашња искуства привредних друштава у Републици Српској указују да се модели могу користити, а њихово тестирање је могуће, мада у ограниченом обиму. Највећи искорак у процени ризика друге уговорне стране на нашим просторима учиниле су банке. У наредном периоду за очекивати је да ће поред банака ризику друге уговорне стране већу пажњу посвећивати привредна друштва и државне институције.*

Ključne riječi: *Банкрот, ризик друге уговорне стране, EM Score, KMB модел, Мертонов модел*

Abstract: *The model for the assessment of counterparty risk in the Republic of Srpska can be used. Different models use different assumptions. Assessment of how the model is good at predicting is done on the basis of the outcome of the phenomenon that is predicted and its movement into the future. Often the discussions taking place about which the assumptions used in the models and on the basis of these discussions models are rejected or accepted. Previous experience of companies in the Republic of Srpska indicate that the models can be used, and their testing is possible, although to a limited extent . The biggest step forward in the evaluation of counterparty risk in our region have made banks. In the future, it is expected that the companies and government institutions would use this model for risk assesment.*

Key Words: *Default, Credit default risk, EM Score, KMV model, Merton model.*

Увод

Модел је приближни приказ система или процеса који служи за разумијевање система, његово мијењање или управљање. Модели су апроксимација стварности. Из стварности узимају најважније дијелове тако је стварност лакше разумети. Оцену да ли је неки модел добар не ценимо по томе какве смо претпоставке користили за тај модел већ колико модел добро процењује будућност. У раду ћемо описати различите моделе за процену ризика друге уговорне стране (defaulta – банкрота), извршићемо анализу предузећа у Републици Српској користећи моделе, описати резултате анализе и тестирати колико су модели примењиви у Републици Српској.

Модели за процену банкрота

Моделирање можемо користити за процену будућих кретања неке појаве и на основу тога можемо мјерити одређена одступања тих појава од стварних вредности. На основу модела покушава се управљати различитим одступањима, квантификовањем тих одступања процењује се ризик.. У процени ризика на нашим просторима највише су напредовале банке, како због регулаторних захтева, тако и због софистицарности посла којем се банке баве и чињеницом да је највећи број банака у страном власништву у Босни и Херцеговини. За потребе нашег рада ми ћемо

се бавити проценом кредитног ризика односно ризика друге уговорне стране.

Еволуција система за мјерење кредитног ризика подразумијева[121]

1. Квалитативни (Субјективни модели),
2. Униваријантни модели (рачуноводствено/тржишни показатељи)
3. Вишеваријантни модели (рачуноводствено/тржишни показатељи), модели базирани на дискриминантама Логит, Пробит модели, Нелинеарни модели, Неуралне мреже
4. Z – Score – proizvodnja, ZETA Score – Индустрија, модели који се користе код затворених облика организовања (Risk Calc (Moody's), Z'' – Score) EM – Score – модел намење тржиштима у развоју, остали банкарски модели,
5. Системи вјештачке интелигенције, експертски системи, Credit Model (S&P), central dei Bilanci (CBI)
6. Опцијски модели као што су модели вредновања опције, KMV model
7. Комбинација рацио бројева/модели базирани на тржишту (Z-Score – tržišni model), Bond Score, Risk Calc

Приликом моделирања потребно је обратити пажњу на следеће карактеристике модела[122]:

1. Једноставност,
2. Тачност,
3. Употреба што мањег број зависних варијабли,
4. Ослањање на расположиве податке, који не захтевају пуно времена за обраду,
5. Допадљивост модела
6. Доступност података и лака интерпретација података.

За потребе нашег рада опредељени смо за следеће моделе:

1. EM скор модел,
2. Мертонов модел,
3. KMB модел и
4. Кључни рацио показатељи

Као дефиницију банкрота односно немогућности измирења обавеза дефинисали смо банкрот на следећи начин :

1. пропуштање привредног друштва да плати материјално значајну суму главнице или камате на основу финансијске обавезе у складу са условима под којима је договорена,
2. Привредно друштво тражи неки облик заштите од кредитора, осим у случају да се вјерује да ће се финансијска обавеза измирити у року,
3. Привредно друштво врши реструктуирање, реорганизацију, помјера рокове, размјењује један дуг за други или на други начин преговара у погледу дуга услед немогућности плаћања (замјена дуга за акције, смањење фреквенције плаћања итд.)

EM Score модел

EM score модел је прилагођени З'' – score модел. Оргинални З – Score модел је заснивао на два податка параметра која нису подесна за коришћење код тржишта у развоју. Први параметар подразумијева да компанија има јавно емитовани капитал и да се са њим активно тргује. Други параметар је припадност само једној групи а то су производна предузећа. Искуство у кориштењу и тестирању оргиналног модела довеле су до развоја модела који се може користити код предузећа затворенијег типа и за компаније која се не баве производњом. Основни облик EM Сцоре модела приказан је следећом формулом:

EM Score = 6.56 (X_1) + 3.26 (X_2) + 6.72 (X_3) + 1.05 (X_4) + 3.25

X_1 – нето обртна средства/укупна актива,

X_2 – задржана зарада/укупна актива

X_3 - оперативна добит/укупна актива

X_4 – књиговодствена вредност капитала/укупне обавезе

На основу параметар добија се EM Score и одређује се еквивалентни рејтинг. У наставку је дата приказ EM Score и еквивалентног рејтинга.

[121] Edward I. Altman, Edith Hotchkiss - "Corporate Financial Distress and Bankruptcy: Predict and Avoid Bankruptcy Analyze and Invest in Distressed Debt" - third edition, 2006., Wiley, sl. pp 234

[122] Measuring and Managing Credit Risk (Standard & Poor's Press) Arnaud de Servigny Olivier Renault, 2004.

Табела 1: EM Score и еквивалентни рејтинг

Зона	EM Score		Рејтинг	Зона	EM Score		Рејтинг
Sigurna zona	8,15	>8,15	AAA	Siva zona	5,65	5,85	BBB-
	7,6	8,15	AA+		5,25	5,65	BB+
	7,3	7,6	AA		4,95	5,25	BB
	7	7,3	AA-		4,75	4,95	BB-
	6,85	7	A+		4,5	4,75	B+
	6,65	6,85	A		4,15	4,5	B
	6,4	6,65	A-	Zona bankrota	3,75	4,15	B-
	6,25	6,4	BBB+		3,2	3,75	CCC+
	5,85	6,25	BBB		2,5	3,2	CCC
					<1,75	2,5	CCC-
					<1,75	1,75	D

Edward I. Altman, Edith Hotchkiss - "Corporate Financial Distress and Bankruptcy: Predict and Avoid Bankruptcy Analyze and Invest in Distressed Debt" - third edition, 2006., Wiley, sl. pp 268

Мертонов модел

Структурни модели за процену ризика банкрота процењују банкрот као функцију вредности привредног друштва. Структурни модели у овом контексту се још називају модели базирани на вредности. Мертонов модел је један од модела из ове групе. Вредност фирме (V) је вредност капитала (E) увећана за дуг (D). Вредност дуга може нам послужити као индикатор банкрота привредног друштва. Капитал и дуг су потраживања који имаоци дуга и капитала имају према предузећу можемо схватити као опцију. Са тим у вези, могуће је применити модел вредновање опција за процену вредности капитала и акција. Иако, Мертонов модел предвиђа само један дуг који доспева у једном моменту, због једноставности модела он ужива велику популарност. Слабости модела су претпоставке на основу којих се модел заснива, одсуство тржишног утврђивања вредности дуга као и тешкоће у процени флуктуације вредности активе. Међутим, тачност модела не треба процењивати на основу претпоставки тог модела већ на основу могућности предвиђања модела.

У моменту доспећа вредност дуг ће износити: $D_M - \max(D_M - V_M, 0)$. Вредност капитала ће износити $\max(V_M - D_M, 0)$

Када дуг доспе и када је вредност привредног друштва мања од вредности дуга привредно друштво ће банкротирати. Власници дуга ће добити дио вредност привредног друштва, а уколико је она мања добиће само дио својих потраживања.

Вероватноћу банкрота код Мертоновог модела подразумева да вредност привредно друштва има логнормалну дистрибуцију, константну волатилност и да привредно друштво има само једну обавезу која доспева на крају. Модел подразумева постојање очекиваног приноса на укупну вредност привредног друштва. Формула за вероватноћу банкрота на основу Мертоновог модела гласи:

$$PD = N\left(\frac{\ln(F) - \ln(V) - (\mu)(T-t) + 0{,}5\sigma * \sigma(T-t)}{\sigma\ SQRT\,(T-t)}\right)$$

N – кумулативна дистрибуција
F – вредност обавеза
V – вредност привредног друштва,
T – доспеће обвезнице
σ – волатилност привредног друштва.

КМВ модел

Стопа банкрота је податак који нам је потребан да бисмо одредили ниво капитала који нам је потребан да бисмо издвојили за покриће губитка. КМВ модел је изграђен на основу Мертоновог модела. Овај модел настоји да исправи одређене недостатке Мертоновог модела, а највише да сви дугови доспевају на исти датум и да вредност привредног друштва има логнормални распоред. КМВ модел подразумева да постоје две врсте дуга. Први дуг доспева пре изабраног датума, а други после. Вредност доспећа или праг банкрота је линеарна комбинација ове две вредности.

Правило за одређивање тачке банкрота може се написати краткорочни дуг + 0,5 x дугорочни дуг

Претходна формула је примењива када је однос дугорочног дуга према краткорочном мањи од 1,5. Ако је овај однос већи од 1,5 онда праг банкрота ћемо одредити на основу следеће формуле:

краткорочни дуг + (0,7 – (0,3 х краткорочни дуг/дугорочни дуг))х дугорочни дуг

Пре него што израчунамо вероватноћу банкрота користећи овај модел морамо израчунати дистанцу до банкрота (Distance to default).

$$DD = \frac{\text{очекивана вредност активе} - \text{праг банкрота}}{\text{стандардна девијација очекиване вредности активе}}$$

Када смо израчунали дистанцу до банкрота можемо израчунати очекивану фреквенцију банкрота EDF. Очекивана фреквенција банкрота је позната као вероватноћа банкрота.

Код КМВ модела број банкрота у скупу привредних друштава које посматрамо служи нам да израчунамо вероватноћу банкрота. Оваква вероватноћа банкрота ће бити повезана са кредитним рејтингом.

Претпоставимо да је очекивана вредност привредног друштва 800, праг банкрота 500 и стандардна девијација очекиване вредности активе 100. Дистанца до банкрота износи 3. Да бисмо израчунали вероватноћу банкрота идентификоваћемо број привредних друштава који су имали дистанцу до банкрота 3 и број предузећа који су банкротирали. Уколико је од нпр. 2000 предузећа банкротирало 15 вероватноћа банкрота износи 15/2000 = 0,75%. Толико ниској вероватноћи банкрота одговара АА рејтинг.

На основу додијељеног рејтинга из таблица банкрота могуће је одредити вероватноћу банкрота.
Таблица банкрота урађена је на основу података о банкротираним предузећима у периоду од 1971. до 2004. године. Извор података о банкроту предузећа су подаци које је објавио S&P, Moody's i E. Altman.

Табела 2: Вероватноћа банкрота и рејтинг.

Godine	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
AAA	0,00%	0,00%	0,03%	0,06%	0,12%	0,21%	0,30%	0,41%	0,52%	0,63%
Altman	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,03%	0,03%	0,03%	0,03%	0,03%	0,03%
Moody's	0,00%	0,00%	0,00%	0,04%	0,12%	0,21%	0,30%	0,41%	0,52%	0,63%
S&P	0,00%	0,00%	0,03%	0,06%	0,10%	0,17%	0,24%	0,36%	0,41%	0,45%
AA	0,01%	0,04%	0,32%	0,48%	0,51%	0,54%	0,54%	0,64%	0,74%	0,85%
Altman	0,00%	0,00%	0,32%	0,48%	0,51%	0,54%	0,54%	0,59%	0,57%	0,59%
Moody's	0,00%	0,00%	0,03%	0,12%	0,20%	0,29%	0,37%	0,47%	0,54%	0,61%
S&P	0,01%	0,04%	0,09%	0,19%	0,30%	0,41%	0,54%	0,64%	0,74%	0,85%
A	0,04%	0,13%	0,24%	0,40%	0,61%	0,84%	1,11%	1,34%	1,63%	1,94%
Altman	0,01%	0,11%	0,13%	0,22%	0,28%	0,39%	0,45%	0,65%	0,76%	0,82%
Moody's	0,02%	0,08%	0,22%	0,36%	0,50%	0,67%	0,85%	1,04%	1,25%	1,48%
S&P	0,04%	0,13%	0,24%	0,40%	0,61%	0,84%	1,11%	1,34%	1,63%	1,94%
BBB	0,36%	3,56%	4,49%	6,16%	6,89%	7,31%	7,50%	7,68%	7,87%	8,18%
Altman	0,36%	3,56%	4,49%	6,16%	6,89%	7,31%	7,50%	7,68%	7,87%	8,18%
Moody's	0,19%	0,54%	0,98%	1,55%	2,08%	2,59%	3,12%	3,65%	4,25%	4,89%
S&P	0,29%	0,81%	1,40%	2,19%	2,99%	3,73%	4,34%	4,95%	5,50%	6,10%
BB	1,22%	3,64%	7,88%	9,74%	12,00%	13,47%	15,25%	16,75%	18,40%	20,11%
Altman	1,19%	3,64%	7,88%	9,74%	12,00%	12,93%	14,36%	15,07%	16,52%	19,60%
Moody's	1,22%	3,34%	5,79%	8,27%	10,72%	12,98%	14,81%	16,64%	18,40%	20,11%
S&P	1,20%	3,58%	6,39%	8,97%	11,25%	13,47%	15,25%	16,75%	18,16%	19,20%
B	5,81%	12,93%	19,51%	25,33%	30,48%	35,10%	39,45%	42,89%	45,89%	48,64%
Altman	2,85%	9,51%	16,20%	23,37%	27,94%	30,96%	33,46%	34,97%	36,25%	36,80%
Moody's	5,81%	12,93%	19,51%	25,33%	30,48%	35,10%	39,45%	42,89%	45,89%	48,64%
S&P	5,71%	12,49%	18,09%	22,37%	25,40%	27,77%	29,76%	31,32%	32,54%	33,75%
CCC	28,83%	37,97%	46,71%	54,19%	59,72%	64,49%	68,06%	71,91%	74,53%	76,77%
Altman	7,98%	22,31%	37,50%	45,06%	47,37%	52,35%	55,01%	56,43%	56,43%	58,30%
Moody's	22,43%	35,96%	46,71%	54,19%	59,72%	64,49%	68,06%	71,91%	74,53%	76,77%
S&P	28,83%	37,97%	43,52%	47,44%	50,85%	52,13%	53,39%	54,05%	55,56%	56,45%

На основу вероватноће банкрота и претходне табеле могуће је одредити рејтинг, али је на исти начин могуће је на основу рејтинга одредити вјероватноћу банкрота.

Кључни рацио показатељи

Један од модела за процјену ризика друге уговорне стране су и кључни рацио бројеви које можемо комбиновати са моделима базираним на тржишту. привредних друштава у САД-у и показатељима у Европи, Средњој Азији и Африци.

Табела: 3 Кључни индустријски рацио бројеви код привредних друштава у САД-у. *Standard & Poor's, CreditStats: 2010 Adjusted Key US & European Industrial and Utility Financial Ratios (RatingsDirect, August 201)*

Период 2008 - 2010	AAA	AA	A	BBB	BB	B	CCC
ЕБИТДА маргина (%)	28,3	26,9	20,1	17,9	17,5	14,6	
Принос на капитал	30,6	23,7	20,9	13,7	10,6	7,6	2,7
Покриће камате ЕБИТ	28,6	13,9	11,2	5,7	3	1,3	0,4
Покриће камате ЕБИТДА	31,9	17,7	14,7	7,7	4,7	2,2	1,1
Прилив готовине из пословања /Укупне обавезе	251	61,9	55,7	33,5	24,8	11,6	2,5
Нето прилив готовине из пословања /Укупне обавезе	201,8	51,3	34,9	17,7	10,5	3,8	-3,6
Дисконтовани новчани ток/Укупне обавезе	122,9	26,7	26,2	12,4	9	2,9	8,6
Укупне обавезе/ЕБИТДА	0,4	1,2	1,4	2,3	3,2	5,6	98,9
Укупне обавезе/Укупна актива	13,7	37	34	45	52,4	78,2	

Табела 4: Кључни индустријски рацио бројеви код привредних друштава у Европи, Средњој Азији и Африци.

Период 2008 - 2010	AA	A	BBB	BB	B
ЕБИТДА маргина (%)	24,9	16,6	15,5	17,6	16,3
Принос на капитал	20	15,3	11,2	9,3	6,7
Покриће камате ЕБИТ	15,7	7	3,9	3,1	1
Покриће камате ЕБИТДА	18,5	9,5	5,7	4,6	2
Прилив готовине из пословања /Укупне обавезе	83,4	45,7	32,3	22,7	10,5
Нето прилив готовине из пословања /Укупне обавезе	57,8	23,2	16	7,1	1,3
Дисконтовани новчани ток/Укупне обавезе	30,5	12,5	8	3,4	0,8
Укупне обавезе/ЕБИТДА	0,9	1,6	2,6	3,2	5,8
Укупне обавезе/Укупна актива	25,7	33,8	44,4	51,9	75,8

Анализа на предузећа из Републике Српске

У републици Српској у 2012. години предато је 15.202 годишња финансијска извештаја.[123] Од укупног броја предатих финансијских извјештаја консултовали смо Правилник о условима и начину регистрације и идентификације пореских обвезника[124]. Из наведене базе избацили смо ЈИБ-ове који почињу са 496 – заједнице етажних власника, 45 – предузетнике, 42 – субјекти из Федерације БиХ који своје представништво имају у Републици Српској. На основу наведених корака као предмет анализе остали су нам ЈИБ-ови који почињу са 44. Укупан број правних субјеката који су остали у даљој анализи износио је 10.814. На основу EM Score модела добијамо следеће резултате.

Табела 5: Кључни рацио бројеви и рејтинг

Ризичност	Висок ризик	Низак ризик	Умјерен ризик
Број предузећа	4372	4926	1328
Проценат	41,14%	46,36%	12,50%

Из табеле је видљиво да је највећи дио пословних субјеката 4926 ниско ризика односно рејтинг од ААА до БББ односно 46,36%. Висок ризик има 4372 пословна субјекта. Висок ризик су пословни субјекти чији је рејтинг Б- или 41,14%. За рејтинг БББ-до Б су пословни субјекти код којих је умерени ризик и укупан број ових пословних субјеката износи 1328 или 12,5%. Наше следеће питање који смо поставили тиче се износа укупне активе и укупних обавеза, а на основу додељеног рејтинга. Резултати нашег истраживања приказани су следећом табелом.

[123] http://www.apif.net/index.php/sr-yu/godisnji-2011/catalog

[124] http://poreskaupravars.org/dokumenti/pravilnici/PravilnikouslovimainacinuregistracijeiidentifikacijeporeskihobveznikaSLGL4.13.pdf

Табела 6: Ризик, укупне обавезе и актива

Ризичност	Висок ризик	Низак ризик	Умеренризик
Укупне обавезе	8.281.973.155	4.474.759.244	2.097.059.982
Укупна актива	16.881.241.214	24.940.587.169	3.317.443.855

На основу табеле уочавамо да је више од половине повјерилаца изложено високом ризику и да је највећи дио имовине пословних субјеката припада пословних субјектима ниског ризика. За правилнији закључа у вези кретања ових појава потребно је урадити динамичку оцјену наведених вредности кроз претходни период да бисмо уочили трендове. Следећу методу за процену вероватноће банкрота применили смо Мертонов модел. За примену модела претпоставили смо следеће: Као волатилност привредног друштва претпоставили смо да нам стандардна девијација привредног друштва износи 10%. Као принос на вредност привредног друштва узели смо принос на активу за она привредна друштва која су остварила добит. За привредна друштва која су остварила губитак претпоставили смо да су остварили просјечан принос на активу привредних друштава у Републици Српској. Као просјечни принос привредних друштава у Републици Српској узели смо добит свих друштава и од тог износа одузели смо губитак. Износ добијен на овај начин подијелили смо са укупном активом. За Републику Српску просјечни принос на активу је износио 0,715%. Као просјечно доспеће дуга претпоставили смо 3 године. Вредност привредног друштва претпоставили смо укупну активу коју привредно друштво има. На основу ових претпоставки употпунили смо потребне параметре за израчунавање вероватноће банкрота кориштењем Мертоновог модела.

Дискусија

Предвиђање које одређени модел има потребно је ценити према томе на који начин су резултати модела конзистентни са дешавањима у будућности. Пуно тестирање примењених модела нисмо могли извршити због чињенице да нисмо могли обухватити скуп свих привредних друштава које смо тестирали, а због немогућности да добијемо податак о броју блокираних рачуна из Централне банке у облику који је подесан за анализу. Наиме, Централна банка БиХ објављује податке у пдф верзији. Овај фајл није могуће импортовати у програме који су подесни за даљу анализу. Међутим успели смо да извршимо анализу привредних друштава који су листирана на Бањалучкој берзи. Наши закључци су следећи. Закључно са 06.07.2012. године на Бањалучкој берзи је над 187 предузећа отворен или закључен стечајни поступак. За ова предузећа можемо рећи да су банкротирала. Инвеститори у акције ових предузећа су у већини случајева изгубили вредност уложену у акције. А кредиторима пласмани нису враћени и њихова судбина је везана за колатерал који су узели приликом одобравања кредита. Један од модела за процјену вероватноће банкрота је EM Score модел. Према овом моделу и таблицама за 110 предузећа вероватноћа банкрота у наредних 10 година је била 76,77% док је за 52 предузећа било немогуће израчунати вероватноћу банкрота јер нису постојали доступни финансијски извјештаји. За остатак предузећа вероватноћа банкрота се кретала између 0,63% и 48,64% а разлог стечаја можемо тражити у чињеници да су директори ових предузећа имали циљ да сачувају имовину предузећа од даљег пропадања или услед „злоупотреба“ стечајног поступка зарад других интереса. Уколико за предузећа која не предају финансијске извјештаје и предузећа која имају вероватноћу банкрота 76,77% заузмемо став да ће банкротирати онда моћ предвиђања EM score модела износи 86,63%.

ЗАКЉУЧАК

Модели за оцену ризика друге уговорне стране све више се укључују у пословно одлучивање на нашим просторима. Обзиром да се на основу модела за оцену ризика може одредити вероватноћа банкрота за доносиоце одлука на једноставан и елегантан начин може се успоставити систем одлучивања. За привредне субјекте који имају велику вероватноћу банкрота потребно је резервисати више капитала као заштиту од ризика или доносиоци одлука могу одлучити да не сарађују са овим привредним друштвима. Такође на основу ових модела може се одредити захтевана стопа приноса коју је потребно остварити да би се компензовао ризик. За даљу карибрацију модела потребно је извршити додатна тестирања предвиђених модела и на основу тестова извршити даља прилагођавања, како би се грешке у моделирању свеле на оптималан ниво.

ЛИТЕРАТУРА

[1] Edward I. Altman, Edith Hotchkiss - “Corporate Financial Distress and Bankruptcy: Predict and Avoid Bankruptcy Analyze and Invest in Distressed Debt” - third edition, 2006

[2] Standard & Poor’s, CreditStats: 2010 Adjusted Key US & European Industrial and UtilityFinancial Ratios (RatingsDirect, August 2011).

[3] Arnaud de Servigny Olivier Renault, Measuring and Managing Credit Risk (Standard & Poor's Press) 2004.

[4] http://poreskaupravars.org/dokumenti/pravilnici/PravilnikouslovimainacinuregistracijeiidentifikacijeporeskihobveznikaSLGL4.13.pdf, приступљено 20.03.2014

[5] http://www.blberza.com/Pages/Default.aspx

[6] http://www.cbbh.ba/files/blokirani_racuni/2014/blokirani_racuni_01_03_2014.pdf

Датум пријема рада: 17.04.2014.
Датум прихватања рада: 25.02.2015.
Прегледни рад
УДК: 336.77.01(497.11)
DOI: 10.7251/NOESR1517151R

ANALIZA AKTIVE BANKARSKOG SEKTORA SRBIJE SA POSEBNIM OSVRTOM NA PROBLEM NENAPLATIVIH KREDITA

ANALYSIS OF ASSETS IN THE SERBIAN BANKING SECTOR WITH SPECIAL EMPHASIS TO THE PROBLEM OF NPLS

Milan Radaković, master
Ekonomski fakultet Subotica, Subotica, Republika Srbija
radakovic.milan@yahoo.com

Mp Jelena Vitomir
Ekonomski fakultet Subotica, Subotica, Republika Srbija
jelena.vitomir1@gmail.com

Abstrakt: *Razvijenost finansijskog sistema neophodan je preduslov za prosperitet određene ekonomije. Njegov značaj se ogleda u obezbeđivanju stabilnog i nesmetanog protoka finansijskih sredstava, koja su neophodna za razvoj proizvodnje i povećanje društvenog proizvoda. Da bi sistem funkcionisao, potrebno je da funkcionišu i njegovi delovi, ali često se dešava da dođe i do problema. Cilj rada jeste da otkrije uzroke koji su doveli do rasta problematičnih kredita, ali da ukaže na mogućnosti rešavanja ovog problema. U prvom delu rada predstavljena je struktura bankarskog sistema prema kriterijumu vlasništva, kao i lista najvećih banaka u Srbiji. Analizirana je aktiva bankarskog sektora u periodu od 2008. do 2013. godine, gde se prikazuje njena struktura i dinamika kretanja njene vrednosti. Potom prikazana je kreditna aktivnost bankarskog sektora, posmatrana sa više aspekata. Akcenat je stavljen na problem nenaplativih kredita. Posle kvantitativne analize, predstavljeni su empirijski podaci o istoriji rešavanja ovog problema od strane međunarodnih institucija, banaka i privrede, kao i predlozi za dalje rešavanje istog.*

Ključne reči: *Aktiva, bankarski sektor Srbije, nenaplativi krediti*

Abstract: *The development of the financial system is a prerequisite for the prosperity of a particular economy. Its importance is reflected in ensuring stable and uninterrupted flow of financial resources, which are necessary for the development of production and an increase in GDP. For the system to function properly, it is necessary for its parts to function as well, but it often happens that there is a problem. The aim of this paper is to discover the causes which have led to an increase in non-performing loans, and to show the possibilities of solving this problem. The first part of the paper presents the structure of the banking system under the ownership criteria, as well as a list of the largest banks in Serbia. The banking sector was analyzed in the period 2008 - 2013, where the structure and dynamics of its value are shown. Afterwards, the credit activity of the banking sector was presented, viewed from several aspects. In the next part of the paper, emphasis is placed on the problem of non-performing loans. After the quantitative analysis of empirical data on the history of solving this problem was presented by international institutions, banks and the economy, and suggestions for further resolution of the same issue.*

Key Words: *Assets, the Serbian banking sector, non-performing loans*

1.Uvod

Krediti predstavljaju osnovne bankarske proizvode i osnovne nosioce zarade banaka. Tu svoju ulogu krediti nose uprkos činjenici da se nalazimo u periodu globalizacije i finansijskog inženjeringa, kada se javlja nepregledan broj novih bankarskih proizvoda. Predmet istraživanja jeste aktiva bankarskog sektora Republike Srbije, gde je poseban akcenat stavljen na problem nenaplativih

kredita. Nenaplativi, odnosno problematični krediti, predstavljaju kredite sa kašnjenjem u otplati dužim od 90 dana. Sama ta činjenica dovoljno govori o mogućim negativnim posledicama po poslovanje bankarskog sektora, s obzirom da banka trpi neverovatne gubitke. Problem koji se javlja u vezi sa nenaplativim kreditima jeste zabrinjavajuća činjenica da je ukupna vrednost, ali i relativno učešće ovih kredita u ukupnim plasiranim kreditima sve veća. Pored do sada navedenih poteškoća vezanih za problem nenaplativih kredita u vezi sa bankarskim sektorom, bitno je napomenuti kakva je njihova veza sa realnim sektorom. Naime, problemi u realnom sektoru prelivaju se direktno na nemogućnost naplate kredita, što dalje vrši povratan uticaj na sprečavanje razvoja privrede usled povećanja kreditnog rizika i rasta cene kredita. Kako je naša privreda gotovo nepostojeća, problem nenaplativih kredita sigurno predstavljaju pitanje kojem bi se trebalo baviti.

2.Osnovne karakteristike bankarskog sistema Republike Srbije

Za finansijski sistem Srbije važi da je bankocentričan, što ukazuje da se korporativni sektor najviše oslanja na kredite banaka radi finansiranja ne samo razvojnih potreba, već i tekućeg poslovanja.

U tabeli je data struktura finansijskog sektora Srbije u periodu od 2012. godine, zaključno sa prva dva tromesečja 2013. godine, koja potvrđuje prethodnu konstataciju.

Tabela 1. Struktura finansijskog sektora Srbije

	2012.			T1 2013.			T2 2013.		
	Broj	**Bilansna suma (u mlrd RSD)**	**Učešće u %**	**Broj**	**Bilansna suma (u mlrd RSD)**	**Učešće u %**	**Broj**	**Bilansna suma (u mlrd RSD)**	**Učešće u %**
Bankarski Sektor	32	2880	92,6	32	2855	92,5	31	2882	92,4
Lizing	16	72	2,3	16	69	2,2	16	69	2,2
Društva za osiguranje	28	140	5	28	144	4,7	28	151	4,8
Dobrovoljni penzioni fond	9	16	1	9	17	0,6	8	18	0,6
Ukupno finansijski Sektor	**85**	**3108**	**100**	**85**	**3085**	**100**	**83**	**3120**	**100**

www.nbs.rs (Preuzeto sa http://www.nbs.rs/internet/cirilica/18/18_1/index.html, *10.11.2013.)*

Na osnovu podataka iz tabele, primećuje se dominacija bankarskog sektora prema veličini bilansne sume u odnosu na celinu finansijskog sistema, sa preko 90%. U okviru preostalih 10% nalaze se ostale finansijske institucije, od kojih, najveće učešće imaju osiguravajuća društva, zatim sektor lizinga, i na kraju sektor penzionih fondova.
Prema podacima Narodne banke Srbije, na kraju drugog kvartala 2013. godine, strukturu bankarskog sektora čini 31 banka, od kojih se 10 nalazi u državnom vlasništvu, dok preostalih 21 pripada vlasništvu privatnog sektora. Procentualno gledano, banke u vlasništvu stranih lica i dalje imaju dominantan udeo u bankarskom sektoru od približno 75% aktive i kapitala bankarskog sektora. Posmatrajući poreklo, najveći udeo imaju banke poreklom iz Evropske unije sa 71%, dok banke poreklom iz Rusije i SAD zauzimaju učešće od 3,7%, odnosno 0,3%. U odnosu na prethodno tromesečje bankarski sektor ima jednu banku manje, s obzirom na činjenicu da je oduzeta dozvola za rad Razvojnoj banci Vojvodine a.d. Novi Sad, aprila ove godine. Ukupna vrednost neto bilansne aktive u nominalnom iznosu je 2882 milijardi dinara, što u odnosu na prethodni kvartal predstavlja blagi porast od 0,9%. Bilansni kapital bankarkog sektora manji je za 2 milijarde dinara, prvenstveno zbog ukidanja dozvole za rad Razvojnoj banci Vojvodine.
U narednoj tabeli, biće prikazana struktura bankarkog sektora sa aspekta vlasništva, kao i vrednost bilansne sume i kapitala.

Tabela 2. Struktura bankarskog sektora Srbije prema kriterijumu vlasništva

	Broj banaka	Aktiva (u mlrd RSD)	Učešće u %	Kapital (u mlrd RSD)	Učešće u %
Banke u vlasništvu domaćih lica	**10**	**722**	**25,1%**	**150**	**32,1%**
Državne	7	524	18,2%	88	25,5%
Privatne	3	198	6,9%	62	6,7%
Banke u vlasništvu stranih lica	**21**	**2160**	**74,9%**	**455**	**67,9%**
Italija	2	659	22,9%	144	12,9%
Austrija	3	451	15,7%	107	9,4%
Grčka	4	428	14,8%	90	17,5%
Francuska	3	288	10,0%	46	10,0%
Ostali	9	334	11,6%	67	18,0%
Ukupno bankarski sektor	**31**	**2882**	**100%**	**604**	**100%**

www.nbs.rs (Preuzeto sa http://www.nbs.rs/internet/latinica/55/55_4/kvartalni_izvestaj_II_13.pdf, *10.11.2013.)*

Trebalo bi naglasiti da je u trenutku pisanja ovog rada došlo do promene u pogledu strukture bankarskog sektora, tako da prema najnovijim podacima u Srbiji posluje 29 banaka, pošto je Privrednoj banci a.d. Beograd i Univerzal banci oduzeta dozvola za rad. Što se tiče podataka u vezi sa vrednošću bilansne sume i kapitala bankarskog sektora, trenutno ne postoji mogućnost pristupa ovim podacima, s obzirom da su usled stečaja Privredne banke svi finansijski izveštaji uklonjeni sa zvaničnog sajta ove banke, a izveštaj Narodne banke Srbije za treći kvartal ove godine još uvek nije objavljen.

Razlog za donošenje odluke o stečaju Privredne banke jeste dugoročna nelikvidnost koja je prouzrokovana velikim brojem nenaplativih kredita. Ova banka je poslovala sa gubitkom od 2009. godine, a koji je iznosio 229 miliona dinara u prvoj polovini 2013. godine. Privredna banka je treća po redu, nakon Agrobanke i Razvojne banke Vojvodine, u stoprocentnom državnom vlasništvu, kojoj je oduzeta dozvola za rad. Poštanska štedionica preuzela je depozite građana i privrede, kao i ukupne obaveze Privredne banke. Postoje indicije da će slična sudbina zadesiti i Srpsku banku, koja bi u tom slučaju bila pripojena Jubmes banci.[125]

Prema kriterijumu veličine bilansne aktive, najveće banke u Srbiji su Banca Intesa a.d. Beograd, Komercijalna banka a.d. Beograd i Unicredit Bank Srbija a.d. Beograd. U narednoj tabeli dat je prikaz deset najvećih banaka u Srbiji. Bilansna suma ovih deset banaka čini 73,2% aktive ukupnog bankarskog sektora Srbije, dok Banca Intesa a.d. Beograd, kao najveća banka u Srbiji, s bilansnom sumom od 421 milijarde dinara zauzima učešće od 14,6% u aktivi bankarskog sektora.

3.Aktiva bankarskog sektora

Nivo i strukura aktive bankarskog sektora u periodu od 2008. do 2013. godine biće prikazana u narednim tabelarnim i grafičkim prikazima. Podaci za 2013. godinu, obuhvataju period zaključno sa drugim kvartalom.

Grafikon br. 1 - Bilansna suma bankarskog sektora u periodu 2008-2013. godine

Izvor: grafički prikaz autora na osnovu podataka iz izveštaja NBS (Preuzeto sa http://www.nbs.rs/internet/latinica/55/55_4/kvartalni_izvestaj_II_13.pdf, 10.11.2013.)

Na osnovu grafičkog prikaza, evidentan je konstantan rast vrednosti bilansne sume u posmatranom periodu. Vrednost aktive ukupnog bankarskog sektora na kraju drugog tromesečja

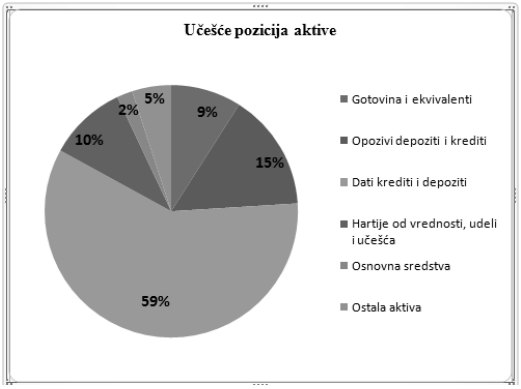
[125] www.blic.rs (Preuzeto sa http://www.blic.rs/Vesti/Ekonomija/413487/Srpska-banka-i-PBB-zbog--losih-kredita-idu-u-stecaj, 14.11.2013.)

2013. godine u apsolutnom iznosu je 2882 milijardi dinara, dok posmatrano relativno u odnosu na kraj 2012. godine, primetan je rast od približno 1%. Aktiva bankarskog sektora Srbije sačinjena je od sledećih bilansnih pozicija:

- Gotovina i ekvivalenti
- Opozivi depoziti i krediti
- Dati krediti i depoziti
- Hartije od vrednosti, udeli i učešća
- Osnovna sredstva
- Ostala aktiva

U narednoj tabeli biće prikazana dinamika kretanja pozicija aktive u periodu od 2008. godine zaključno sa drugim tromesečjem 2013. godine. Na osnovu datog grafičkog prikaza uviđa se da najznačajniji udeo u ukupnoj bilansnoj sumi zauzima pozicija dati krediti i depoziti sa 59%, potom pozicija opozivi depoziti i krediti sa 15%. Poziciji hartije od vrednosti pripada 10% ukupne aktive, dok preostale pozicije imaju učešće manje od 10%.

Grafikon 2. Učešće pojedinih pozicija aktive bankarskog sektora Srbije na kraju drugog tromesečja 2013. godine



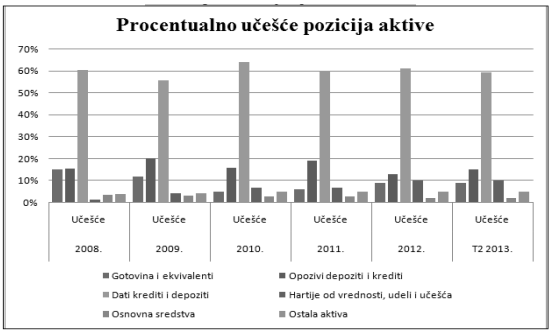
Izvor: grafički prikaz autora na osnovu podataka iz izveštaja NBS (Preuzeto sa http://www.nbs.rs/internet/latinica/55/55_4/kvartalni_izvestaj_II_13.pdf, 10.11.2013.)

Tabela 4. Učešće pojedinih pozicija aktive bankarskog sektora Srbije u periodu 2008-2013.

Pozicija/Godine	2008.		2009.		2010.		2011.		2012.		T2 2013.	
	Iznos	%	Iznos	%	Iznos	%	Iznos	%	Iznos	%	Iznos	%
Gotovina i ekvivalenti	267	15%	258	12%	139	5%	153	6%	267	9%	248	9%
Opozivi depoziti i krediti	276	15,50%	440	20,30%	408	16%	511	19%	375	13%	425	15%
Dati krediti i depoziti	1069	60,10%	1199	55,50%	1631	64%	1592	60%	1747	61%	1695	59%
HOV, udeli i učešća	25,1	1,40%	98,3	4,50%	168	7%	182	7%	284	10%	303	10%
Osnovna sredstva	66,2	3,70%	67,2	3,10%	71	3%	77	3%	72	2%	69	2%
Ostala aktiva	73,9	4%	97	4,49%	117	5%	135	5%	134	5%	142	5%
Ukupno	**1777**	**100%**	**2160**	**100%**	**2534**	**100%**	**2650**	**100%**	**2879**	**100%**	**2882**	**100%**

Izvor: tabelarni prikaz autora na osnovu podataka iz izveštaja NBS

Grafikon 3. Procentualno učešće pojedinih pozicija aktive bankarskog sektora Srbije u periodu 2008-2013.



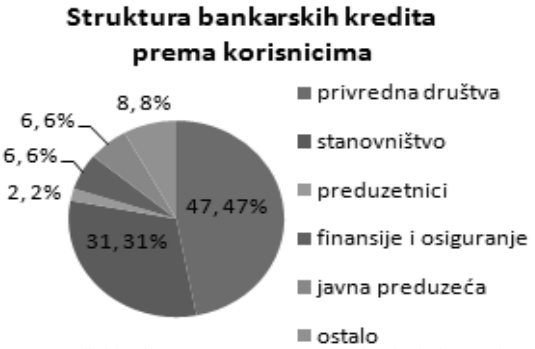
Izvor: grafički prikaz autora na osnovu podataka iz izveštaja NBS

Kod pozicije *gotovina i ekvivalenti* primećuje se drastičan pad učešća u 2010. godini i to na 5% ukupne aktive, da bi nakon toga došlo do tendencije blagog porasta, a zatim i stabilizacije vrednosti ove pozicije na nivou od 9% od 2012. godine. Što se tiče pozicije *opozivi depoziti i krediti*, njeno učešće u posmatranom periodu blago oscilira u rasponu od 15% do 20% ukupne aktive bankarskog sektora. Pozicija *dati krediti i depoziti* zauzima najznačajnije učešće tokom celog posmatranog perioda, a vrednost njenog učešća kreće se oko 60% ukupne aktive bankarskog sektora.Kada je reč o poziciji *hartije od vrednosti, udeli i učešća,* u početku posmatranog perioda njena vrednost nije zauzimala značajno učešće u ukupnoj aktivi (1,4%), da bi nakon toga došlo do porasta ove vrednosti i zadržavanja na nivou od 10% od 2012. godine. Učešće pozicije o*snovna sredstva* varira oko 3% u celokupnom posmatranom periodu, dok učešće pozicije *ostala aktiva* takođe varira, ali u iznosu oko 5%.

3.1.Krediti

Struktura datih kredita bankarskog sektora se može posmatrati sa više aspekata od kojih su najznačajnija sledeća tri aspekta: korisnici, valuta i ročnost. Navedeni primeri oslikavaju presek stanja za drugi kvartal 2013. godine.

Grafikon 4. Struktura bankarskih kredita prema nameni

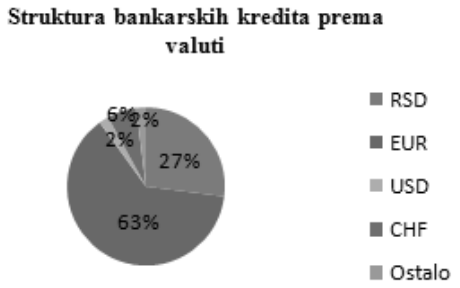


Izvor: grafički prikaz autora na osnovu podataka iz izveštaja NBS (Preuzeto sa http://www.nbs.rs/internet/latinica/55/55_4/kvartalni_izvestaj_II_13.pdf, 10.11.2013.)

Kada se posmatra struktura kredita prema kriterijumu korisnika kojima su odobreni krediti bankarskog sektora, ubedljivo najveći udeo u drugom tromesečju 2013. godine sačinjavaju krediti plasirani privrednim društvima (47,47%).

Sledi sektor stanovništva kom je, procentualno gledano, odobreno nešto manje kredita (31,31%), a znatno manji udeo u ukupnoj strukturi bankarskih kredita zauzimaju oni koji su odobreni javnim preduzećima, sektoru finansija i osiguranja i preduzetnicima.

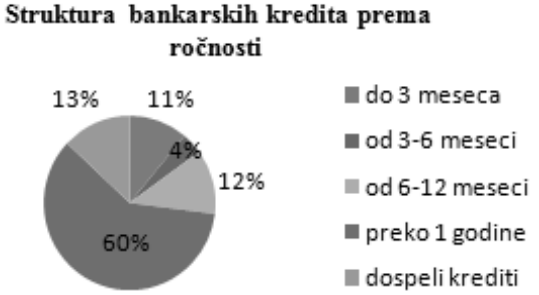
Grafikon 5. Struktura bankarskih kredita prema valuti



Izvor: grafički prikaz autora na osnovu podataka iz izveštaja NBS (Preuzeto sa http://www.nbs.rs/internet/latinica/55/55_4/kvartalni_izvestaj_II_13.pdf, 10.11.2013.)

Posmatrajući valutnu strukturu datih kredita od strane banaka, može se primetiti da je najviše kredita odobravano u evrima (63%), znatno manje u dinarima (27%), a gotovo neznatno u švajcarskim francima (6%), kao i američkim dolarima (2%).

Grafikon 6. Struktura bankarskih kredita prema ročnosti



Izvor: grafički prikaz autora na osnovu podataka iz izveštaja NBS (Preuzeto sa http://www.nbs.rs/internet/latinica/55/55_4/kvartalni_izvestaj_II_13.pdf, 10.11.2013.)

Uzimajući u obzir ročnost ovih kredita, dolazi se do zaključka da je u drugom kvartalu 2013. najveći udeo zauzimaju krediti odobreni na period duži od godinu dana (60%), potom približno jednak udeo zauzimaju kratkoročni krediti (11%, 12%), dok dospeli krediti čine 13% ukupno datih kredita.

4.Problematični krediti

Problematični kredit (NPL - Non-performing loan) prema definiciji podrazumeva stanje ukupnog preostalog iznosa pojedinačnog kredita (uključujući i iznos docnje):[126]

- po osnovu koga dužnik kasni sa otplatom glavnice ili kamate 90 i više dana od inicijalnog roka dospeća
- po kome je kamata u visini tromesečnog iznosa (i više) pripisana dugu, kapitalizovana, refinansirana ili je odloženo njeno plaćanje
- po osnovu kog dužnik kasni manje od 90 dana, ali je banka procenila da je sposobnost dužnika da otplati dug pogoršana i da je otplata duga u punom iznosu dovedena u pitanje.

Praćenje pokazatelja koji ukuazuju na nivo i trend problematičnih kredita veoma je bitno sa aspekta identifikovanja mogućih problema u naplati potraživanja, s obzirom da oni upozoravaju na pogoršanje kvaliteta kreditnog portfolija bankarskog sektora.

[126] www.nbs.rs (Preuzeto sa http://www.nbs.rs/internet/latinica/glossary.html?id_letter=19&jezik=1, 14.11.2013.)

4.1. Bruto problematični krediti

Problematični krediti predstavljaju ozbiljan problem za bankarski sektor Srbije. Tako, primetna je tendencija konstantnog rasta nenaplativih kredita u odnosu na ukupno plasirane kredite.
Naredni grafički prikaz oslikava tu sutuaciju. Na početku posmatranog perioda, problematični krediti nisu zauzimali značajno učešće (5,30%). Blago povećanje dogodilo se naredne godine (8.53%), da bi nakon toga usledio drastičan rast problematičnih kredita u 2010. godini, pa je vrednost učešća problematičnih kredita dostigla vrednost od 16,90 %. Od 2011. godine, zaključno sa drugim kvartalom 2013. godine, ovaj pokazatelj se kreće oko 20%, sa blagim pomeranjima, što je svakako zabrinjavajući podatak jer petina ukupno odobrenih kredita spada u grupu problematičnih.

Grafikon 7. Učešće problematičnih kredita u ukupno plasiranim kreditima u periodu od 2008. godine zaključno sa drugim kvartalom 2013. godine

Izvor: grafički prikaz autora na osnovu podataka iz izveštaja NBS

4.2. Sektorska struktura problematičnih kredita

Problem nenaplativih kredita najizraženiji je u sektoru privrede, iako se u periodu od 2009. godine, učešće problematičnih kredita privrednog sektora u odnosu na sektor stanovništva i ostali sektor relativno smanjilo (sa 76% u 2009. godini na 58% u drugom kvartalu 2013. godine).

Što se tiče sektora stanovništva, učešće problematičnih kredita u posmatranom periodu kreće se od 12% do 16%. Ostali sektor čine pravna lica u stečaju kog kojeg je primetno povećanje učešća sa 8% u 2009. godini na 28% u drugom kvartalu 2013. godine.

4.3. Problematični krediti privrede u 2013. godini

U 2013. godini, ukupna vrednost problematičnih kredita iznosi 382,8 milijarde dinara, što predstavlja povećanje u odnosu na prethodnu godinu, s obzirom da je u 2012. godini, iznos problematičnih kredita bio 365,8 milijardi dinara. Procentualno gledano, došlo je do povećanja učešća problematičnih kredita u ukupnim plasiranim kreditima bankarskog sektora sa 18,6% na 19,9% .

Sledi tabelarni i grafički prikaz problematičnih kredita u sektoru privrede, sa napomenom da u okviru privrede nisu uključena javna preduzeća.

Tabela 6. Struktura problematičnih kredita prema sektorima u periodu od 2009. godine zaključno sa drugim kvartalom 2013. godine, izražena kroz apsolutne iznose i procentualna učešća

Sektor/Godina	2009.		2010.		2011.		2012.		T2 2013.	
	Iznos	Učešće	Iznos	Učešće	Iznos	Učešće	Iznos	Učešće	Iznos	Učešće
Privredni sektor	75,24	76%	196,92	72%	222,755	65%	206,2	59%	222,02	58%
Stanovništvo	15,84	16%	38,2	14%	41,124	12%	47,55	13%	53,59	14%
Ostali	7,92	8%	35.55	13%	78,821	23%	112,05	28%	107,18	28%
Ukupno	**99**	**100%**	**273,5**	**100%**	**342,7**	**100%**	**365,8**	**100%**	**382,8**	**100%**

Izvor: tabelarni prikaz autora na osnovu podataka iz izveštaja NBS

Tabela 7. Struktura problematičnih kredita u sektoru privrede

Privredna grana	Ukupan iznos problematičnih kredita, izražen u mlrd RSD	% učešće problematičnih kredita u datom sektoru	% učešće problematičnih kredita sektora u odnou na ukupni privredni sektor
Građevinarstvo	47	47,1 %	21 %
Poslovanje nekretninama i obrazovanje	23	33,4 %	10 %
Prerađivačka industrija	74	22,3 %	34%
Trgovina	58	20,9 %	26%
Poljoprivreda	9	16,7 %	4%
Saobraćaj i ugostiteljstvo	10	10,9 %	5%
Električna energija	0	0 %	0%
Ostalo	0	0 %	0%
Ukupno:	**221**	/	**100%**

Izvor: tabelarni prikaz autora na osnovu podataka iz izveštaja NBS (Preuzeto sa http://www.nbs.rs/internet/latinica/55/55_4/kvartalni_izvestaj_II_13.pdf, 10.11.2013.)

Ako bi se posmatrala strukutra sektora privrede, kao i stanje problematičnih kredita, došlo bi se do podatka da je najveći udeo problematičnih kredita zastupljen u *sektoru građevinarstva* gde je čak 47,1% ukupno odobrenih kredita problematično. Dalje, problemi se javljaju i *sektoru obrazovanja i poslovanja sa nekretninama*, gde ovaj pokazatelj čini 33,4%. *Prerađivačka industrija i trgovina* prate prethodna dva sektora sa vrednošću učešća problematičnih kredita u ukupno odobrenim kreditima u datim granama 34% i 20,9%, respektivno. Dalje, *poljoprovreda i sektor saobraćaja i ugostiteljstva* imaju učešće 16,7% i 10.9%. Potrebno je istaći da *sektor električne energije* nema problem sa nenaplativim kreditima.[127]

Grafikon 8. Učešće problematičnih kredita sektora u odnosu na problematične kredite ukupnog privrednog sektora

Izvor: grafički prikaz autora na osnovu podataka iz izveštaja NBS (Preuzeto sa http://www.nbs.rs/internet/latinica/55/55_4/kvartalni_izvestaj_II_13.pdf, 10.11.2013.)

Na osnovu podataka predstavljenih na grafikonu, može se primetiti da u okviru sektora privrede najveće učešće problematičnih kredita ima sektor prerađivačke industrije sa 34%, koji prati sektor trgovine 26%. Na trećem mestu nalazi se sektor građevinarstva sa 21%. Problematični krediti u sektoru obrazovanja i poslovanja sa nekretninama zauzimaju procentualno učešće u okviru problematičnih kredita privreda sa 10%. Poljoprivredni sektor i sektor saobraćaja i usluga zauzimaju učešće od 5% i 4%, respektivno.

4.4. Problematični krediti fizičkih lica u 2013. godini

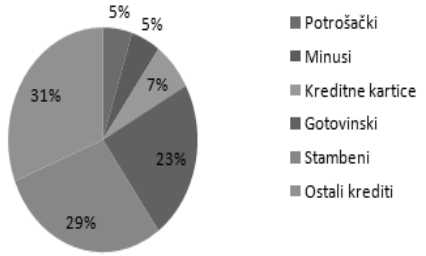
Problematični krediti fizičkih lica u drugom kvartalu 2013. godine čine 14% ukupnog iznosa problematičnih kredita bankarskog sektora Srbije.

Sledi analiza problematičnih kredita fizičkih lica posmatrane sa aspekta vrste kredita, sa prikazom njihovih učešća problematičnih kredita u okviru date vrste kredita, ali i učešća u odnosu na ukupne problematične kredite fizičkih lica.

Posmatrajući nenaplative kredite odobrene fizičkim licima, dolazi se do zaključka da se najviše problema pojavljuje u okviru *potrošačkih kredita*, s obzirom da 21,9% ukupnih potrošačkih kredita spada u grupu problematičnih kredita. Kod *ostalih kredita*, učešće problematičnih kredita je 18,1%, dok kod *minusa, kreditnih kartica i gotovinskih kredita* ovaj pokazatelj ima vrednost 14,1%, 12,8% i 10,8% respektivno. Najmanji procenat nenaplativih kredita javlja se u okviru stambenih kredita i to u iznosu 6,7% ukupno plasiranih kredita.

[127] www.nbs.rs (Preuzeto sa http://www.nbs.rs/internet/latinica/55/55_4/kvartalni_izvestaj_II_13.pdf, 14.11.2013.)

Grafikon 9. Učešće problematičnih kredita u odnosu na ukupne kredite fizičkih lica (aspekat vrste kredita)



Izvor: grafički prikaz autora na osnovu podataka iz izveštaja NBS (Preuzeto sa http://www.nbs.rs/internet/latinica/55/55_4/kvartalni_izvestaj_II_13.pdf, 10.11.2013.)

Ako se posmatraju problematični krediti u sektoru stanovništva, najveći procenat vrednosno čine *ostali krediti* sa 31%, a odmah za njima javljaju se *stambeni krediti* sa 29%. Zanimljivo je primetiti da u okviru stambenih kredita mali procenat plasiranih kredita spada u kategoriju nenaplativih kredita, ali ako se posmatraju problematični krediti sektora stanovništva u celini oni čine gotovo trećinu.

Do ove situacije dolazi usled velike vrednosti stambenih kredita, s obzirom da su to dugoročni krediti. Na trećem mestu nalaze se *gotovinski krediti* sa 23%, dok *potrošački krediti, minusi i kreditne kartice* čine mali deo problematičnih kredita fizičkih lica sa jednoprocentnim učešćem.

Tabela 8. Struktura problematičnih kredita, sektor stanovništva

Vrsta kredita	Ukupan iznos problematičnih kredita, izražen u mlrd RSD	% učešće problematičnih kredita u odnosu na datu vrstu kredita	% učešće problematičnih kredita u odnosu na ukupne kredite fizičkih lica (aspekat vrste kredita)
Potrošački	3,4	21,9 %	5 %
Minusi	3,8	14,1%	5%
Kreditne kartice	5,0	12,8%	7%
Gotovinski	16,2	10,8%	23%
Stambeni	21,1	6,7%	29%
Ostali krediti (poljoprivredna delatnost, krediti za kupovinu automobila i ostali krediti)	22,2	18,1%	31%
Ukupno:	**71,7**	/	**100%**

Izvor: tabelarni prikaz autora na osnovu podataka iz izveštaja NBS (Preuzeto sa http://www.nbs.rs/internet/latinica/55/55_4/kvartalni_izvestaj_II_13.pdf, 10.11.2013.)

Rastući nivo problematičnih kredita, kao posledica višegodišnje ekonomske krize, nije problem samo bankarskog sektora Republike Srbije, već i ostalih zemalja u regionu.

S obzirom na datu situaciju, 9. novembra 2013. godine u Beogradu, održan je Regionalni samit guvernera, bankara i privrednika na kome je akcenat stavljen upravo na problem nenaplativih kredita. Na skupu je upozoreno da je visok nivo problematičnih kredita posledica problema u pojedinim bankama, kao i da bi taj problem trebalo rešavati u dogovoru banaka, privrede i državnih institucija.[128]

Nakon što je finansijska kriza zadesila svetsku ekonomiju 2008. godine, kvalitet bankarske aktive pogoršao se u velikom broju zemalja, a učešće problematičnih kredita drastično se povećavalo iz godine u godinu. Situacija je posebno alarmanta u zemljama Jugoistočne Evrope, gde je rast problematičnh kredita u periodu nakon krize mnogo oštriji nego što je bilo usporavanje realne ekonomije, tj. kretanje BDP-a.

Kako bi se bolje razumela problematika loših kredita, potrebno je ispitati uzroke njihovog nastanka. Smatra se da su razlozi za ovakva kretanja sledeći: [129]

[128] www.rts.rs (Preuzeto sa http://www.rts.rs/page/stories/sr/story/13/Ekonomija/1439382/Nenaplativi+krediti+najveći+izazov+regiona.html, 15.11.2013.)

[129] www.bif.rs (Preuzeto sa http://bif.rs/2013/06/kako-resavati-pitanje-problematicnih-kredita-u-jugoistocnoj-evropi/, 15.11.2013.)

- kreditne politike su periodu pre krize bile nelektivne, pošto su banke inistirale uglavnom na kvantitetu i tržišnom učešću, a ne na kvalitetu portfolija
- krediti u ovim zemljama su u značajnoj meri bili indekirani u stranoj valuti (60-70%), kao posledica strukture izvora finansiranja banaka, te je depresijacija domaće valute bitno uticala na rast kreditog rizika i uvećanje dugova kod dužnika koji uglavnom nisu bili zaštićeni od deviznog rizika
- relativno visoke kamatne stope uslovljene cenom izvora banaka i visinom rizika
- korišćenje kratkoročnih kredita za finansiranje dugoročnih investicija, s obzirom da su banke imale kratkoročne izvore finansiranja koje su im onemogućavale da vrše dugoročne plasmane
- slab kvalitet korporativnog upravljanja lokalnih kompanija

Banke su, u međuvremenu, zaoštrile kreditne poliike i kriterijume plasiranja novih kredita, te se njihov fokus u bitnoj meri pomerio sa kvantiteta i tržišnog učešća na kvalitet porfolija profitabilnost, ipak ostali faktori i dalje utiču na rast problematičnih kredita. Pored pomenutih faktora, najvažniji je uticaj realne ekonomije koja stagnira u celom regionu.

4.4.1. Rešavanje problema

S jedne strane potrebno je rešavati problem obuzdavanja rasta novih problematičnih kredita, ali pored toga, upravljanje postojećim nivoom podjednako je bitno, pošto izuzetno visok nivo loših kredita vrši povratan negativan uticaj na oporavak ekonomije. Nivo loših kredita ispod 10% može se rešavati selektivno, pa i na nivou pojedinačnih banaka, kroz restruktuiranje, prodaju dugova i eventualne otpise na teret profita. Ipak, za nivo problematičnih kredita iznad 15% neophodna je aktivna uloga države u zajedničko delovanje svih relevantnih stejkholdera.

Proces rešavanja ovog problema teče vrlo sporo i pored značajnog napora samih banaka, delimičnog uključenja države, kao i inicijativa međunarodnih finansijskih institucija. Razlozi za relativno spor i neefikasan proces rešavanja problematičnih kredita, prema istraživanju grupe međunarodnih finansijskih institucija iznetih u okviru "Bečke inicijative" iz 2012. godine, odnose se na sledeće:[130]

- Proces preuzimanja i naplate kolaterala u mnogim zemljama je vrlo sporzbog komplikovane pravne procedure, neupisanih nepokretnosti
- Nedovoljno razvijeni ili nepostojeći pravni instituti restruktuiranja kompanija
- Često nepovoljan i skup poreski tretman ispravki vrednosti kredita, otpisa kredita, gubitaka nastalih po osnovu restruktuiranje ili prodaje dugova, destimulisao je banke od rešavanja ovog problema
- Bankarska regulativa i aktivnosti nacionalnih supervizora nije dovoljno striktna vezi sa visinom rezervisanja za kreditne gubitke, što je omogućilo bankama da ne prikazuju realne gubitke sve do konkretnog rešavanja problema loših kredita

Banke ovaj problem rešavaju uglavnom kroz interna "wok-out" odeljenja. Dosadašnji uspeh ovog koncepta mogao bi da se okarakteriše kao polovičan jednim delom zbog nedovoljnog iskustva samih banaka. Pored toga, jedan od ključnih problema sa ovakvim rešavanjem NPL-ova jeste što je on fokusiran na finansijsko restrukturiranje dugova koje podrazumeva uglavnom produžavanje rokova dospeća, obezbeđenje novih kolaterala, spajanje dugova i refinansiranje, izmena kamate i valute i sl., pošto je takva praksa bankama poznata. Mnogo je manji fokus banaka na operativnom restrukturiranju poslovanja (biznisa) dužnika, kako bi se sam biznis učinio zdravijim i kako bi se rešili problemi koji su inicijalno doveli do kašnjenja i nemogućnosti vraćanja dugova.

Prisutno je još jedno ograničenje internog rešvanja ovog problema, a odnosi se na menadžment banaka koji se po prirodi usteže da prizna pogrešne procene što onemogućava objektivno i realno sagledavanje i rešavanje stvari. Držanje problematičnih kredita u bilansima banaka je vrlo skupo jer donosi nulti profit, a finansira se skupim i limitiranim izvorima finansiranja koji uključuju i kapital. pored toga, držanje problematičnih kredita dodatno poskupljuje izvore finansiranja jer akcionari, poverioci i kreditori procenjuju veći rizik ulaganja.

5.Zaključak

Republika Srbija ima bankocentrični finansijski sistem, što ukazuje na to da bankarski sektor ima glavnu ulogu i značaj za njegovo funkcionisanje, ali i dalji razvoj. U okviru bankarskog sektora u Srbiji danas posluje 30 banaka, od kojih je većina u stranom vlasništvu. Broj banaka u vlasništvu domaćih lica menja se dinamično uglavnom u pravcu smanjenja, s obzirom da su u proteklom periodu u stečaj otišle 3 banke u državnom

[130] isto

vlasništvu, a postoje indicije da će ista situacija zadesiti još jednu banku u vlasništvu domaćih lica.
Kako u Republici Srbiji nisu zastupljene investicione banke, već su to uglavnom banke male i srednje veličine komercijalnog tipa, glavni bankarski proizvodi su upravo krediti. Krediti jedne strane, predstavljaju nosioce poslovne aktivnosti banaka, donosioce profita, s druge strane mogu biti i jedan od najvećih problema za banku. Takva je i situacija u Republici Srbiji je jedna od kočnica razvoja kako finansijskog, tako i privrednog sistema, upravo problem nenaplativih kredita. Ovaj problem nije bolna tačka samo Republike Srbije, već i celokupne Jugoistočne Evrope. Ipak, u Srbiji petina ukupnih kredita spada u grupu problematičnih, što je alarmantan podatak. Najveći deo nenaplativih kredita dolaze iz sektora privredei to u oblastima koje su najteže pogođene krizom (građevinarstvo, poslovi sa nekretninama i sl.) U proteklom periodu došlo je i do porasta loših kredita plasiranih stanovištvu, što ukazuje da se posledice finansijske krize osećaju u svim sektorima. Posebno brine činjenica da kompanije u Srbiji više nisu nelikvidne, nego su postale nesolventne, što znači da ne mogu uopšte da plaćaju obaveze, što svakako ne deluje optimistično kada je reč o rešavanju ovog problema.
S obzirom na ukazani značaj koji krediti nose, potrebno je pristupiti rešavanju ovog problema. Ključni koraci koje je neophodno preduzeti, a koji bi mogli podići kreditnu aktivnost banaka jesu poboljšanje poslovnog ambijenta, kako bi se podstakao razvoj realnog sektora, ali i restruktuiranje loših kredita. Potrebno je doneti jasno definisana pravila i zakone za sve tržišne učesnike, ali i obezbediti njihovu doslednu i efikasnu primenu. U praksi se to odnosi, na manju birokratiju, jednos jednostavnije procedure za osnivanje preduzeća i dobijanje dozvola, ukidanje subvencija, efikasnija zaštita ugovora pred sudom itd.
Narodna banka Srbije preduzela je već neke korake čije efekte tek treba očekivati. Mere se odnose na omogućavanje procedure ustupanja dospelih, a nenaplaćenih potraživanja licima van finansijskog sektora, te prolongiranja i delimičnog otpisivanja potraživanja od kompanija koje sprovedu postupak dobrovoljnog finansijskog restrukturiranja.

Pored ovih ideja, u javnosti su se pominjale i ideje koje su se sa većim ili manjim uspehom primenjivale u zemljama sa ovim problemom. Predstavljena je ideja o formiranju posebnog fonda u koji bi bili smešteni loši plasmani, ali najveća mana ovog rešenja jeste što bi se troškovi lošeg upravljanja kreditima verovatno prebacili na pleća budžetskih korisnika. Ipak, smatra se da je efikasniji pristup rešavanja problema tržišni, bez uplitanja države. Dakle, smatra se da bi bilo poželjno da bankarske ustanove budu glavni nosioci procesa restruktuiranja loših zajmova, jer su jednim delom oni i gavni uzročnici problema, a s druge strane, one će imati i najviše koristi u budućem periodu od kreditne ekspanzije

Literatura

[1] Vunjak dr Nenad, Kovačević dr Ljubomir, "Finansijska tržišta i berze", Ekonomski fakultet Subotica, 2009.

[2] www.blic.rs (Preuzeto sa http://www.blic.rs/Vesti/Ekonomija/413487/Srpska-banka-i-PBB-zbog--losih-kredita-idu-u-stecaj, 14.11.2013.)

[3] www.bif.rs (Preuzeto sa http://bif.rs/2013/06/kako-resavati-pitanje-problematicnih-kredita-u-jugoistocnoj-evropi/, 15.11.2013.)

[4] www.nbs.rs (Preuzeto sa http://www.nbs.rs/internet/latinica/55/55_4/kvartalni_izvestaj_II_13.pdf, 14.11.2013.)

[5] www.nbs.rs (Preuzeto sa http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/55/55_4/kvartalni_izvestaj_IV_08.pdf, 12.11.2013.)

[6] www.nbs.rs (Preuzeto sa 8. http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/55/55_4/kvartalni_izvestaj_IV_09.pdf, 15.11.2013.)

[7] www.nbs.rs (Preuzeto sa http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/55/55_4/kvartalni_izvestaj_IV_10.pdf, 15.11.2013.)

[8] www.nbs.rs (Preuzeto sa http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/55/55_4/kvartalni_izvestaj_IV_11.pdf, 15.11.2013.)

[9] www.nbs.rs (Preuzeto sa http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/55/55_4/kvartalni_izvestaj_IV_12.pdf, 15.11.2013.)

[10] www.nbs.rs (Preuzeto sa http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/55/55_4/15.11.2013.)

Датум пријема рада:14.03.2014.
Датум прихватања рада: 16.06.2014.
Прегледни рад
УДК: 658:004.738.5
DOI: 10.7251/NOESR1517161S

WEB ПОСЛОВАЊЕ ЗА УСПЈЕШНИЈЕ ПОСЛОВАЊЕ ПРЕДУЗЕЋА

WEB BUSINESS FOR SUCCESSFUL BUSINESS ENTERPRISE

Мр Немања Сапардић
serafimsapardic@gmail.com

Абстракт: *У данашњем времену и у данашњим тржиштима ситуација је таква да се за наклоност по-трошача боре велики број предузећа под истим информационим, технолошким, друштвеним и правним условима, то је у условима постојања бројних и великих разлика међу потрошачима као носиоцима тражње, широка могућност да се потенцијалним потрошачима осигура атрактивна понуда.*

Развој Интернета, а посебно World Wide Web-а омогућио је знатно смањење трошкова маркетинга, његов глобални домет, коришћење мултимедија и побољшање комуникације са купцима. На неки начин готово све на Интернету је маркетинг. Створене су нове могућности истраживања тржишта, нови модели Интернет маркетинга и побољшана подршка одлучивању купаца. Осим што сви Web сајтови имају мање-више маркетиншку функцију, на Интернету постоје и сасвим конкретне могућности за оглашавање и промоцију. Web презентације предузећа пружају детаљне податке о производима и услугама које предузеће нуди, омогућују посјетиоцима постављање питања о производима и услугама, куповање производа, учење о томе како се производ употребљава и рјешење проблема у вези купљених производа. Све ово је посјетиоцима тј. корисницима-купцима омогућено без изласка из куће, превожења до продавнице и чекања на ред. Већина комерцијалних Web страница у основи представља маркетиншки алат предузећа, јер се на тим страницама најчешће налазе информације о предузећу и њиховим производима.

Наравно, сви који имало разумију смисао Интернета покушавају да прошире улогу и ефикасност Web страница стављајући на њих подршку за кориснике, који тада с тих страница могу постављати упите предузећу, пре-узимати софтвер за купљени хардвер и, наравно, купити производе. .

Кључне речи: *маркетинг, Интернет, веб пословање, on-line маркетинг.*

Abstract: *In our time and in today's market situation is such that the fight for the affection of many consumer companies with the same information, technological, social and legal environment, it is in terms of the existence of numerous and significant differences among consumers as carriers demand, wide possibility of potential provide consumers with attractive offers.*

The development of the Internet, especially the World Wide Web has enabled a significant reduction in marketing costs, its global reach, the use of multimedia and improving communications with customers. In a way, almost all of the internet marketing. New opportunities to market research, new models of Internet marketing and improved decision support customers. In addition to all the Web sites have more or less the marketing function, on the Internet, there are very specific opportunities for advertising and promotion. Company Web sites provide detailed information on the products and services that the company offers, allow visitors to ask questions about products and services, buying products, learning about how the product is used and the solution to the problem related to purchased products. All of this is that visitors. users-enabled customers without leaving the house, transportation to the store and waiting in line. Most commercial Web page is basically a marketing tool companies, because such sites usually provide information about the company and their products.

Of course, all those who have understood the meaning of the Internet trying to expand the role

and effectiveness of Web pages by putting them in customer support, which then from these sites may ask the company questions, download software purchased hardware and, of course, buy the products

Key Words: *marketing, Internet, web business, online marketing.*

1. УВОД

Свако предузеће, односно организација мора се у данашње вријеме «усавршавати» у тржишној «утакмици». То «усавршавање» подразумијева и усавршавање маркетинг активности. И данас се неможе не говорити о електронском маркетингу као једној од значајних предности предузећа, Јер је маркетинг дошао у фазу електронског маркетинга – *маркетинга двадесет првог вијека.*

Ако погледамо од дакле је маркетинг «кренуо» односно гдје се први пут појављује, то је седамнаести вијек. Али настанак и почетак развоја маркетинга као концепције и дисциплине формално се везује за прву декаду двадесетог вијека. У току ове декаде (1900-1910), која се назива периодом открића, маркетинг је добио своје име и почео да се изучава као универзитетска дисциплина.
Да би у посљедњој декади двадесетог вијека (1990-2000) маркетинг развио нове концепте и технике, као што су: електронски маркетинг, директни маркетинг, релациони маркетинг, један-на један маркетинг и др.

Развој маркетинга у првој декади 21. вијека је под снажним утицајем технологије и глобализације. У овој декади напори теоретичара маркетинга су усмјерени ка даљем развоју електронског маркетинга, директног маркетинга, on-line маркетинга и других софистицираних форми маркетинга заснованих на савременим инфо-рматичким и електронским технологијама.

2. МАРКЕТИНШКЕ ОСОБЕНОСТИ ИНТЕРНЕТА КАО МЕДИЈА

2.1. Суштина и развој Интернета

Суштина Интернета. Интернет представља глобалну мрежу свих међусобно повезаних рачунара и рачунарских мрежа преко Интернет протокола – IP. Ради се о великом броју приватних и јавних компјутерских мрежа које омогућавају потрошачима брз и лак приступ великој количини информација, а активним маркетарима квалитетан канал и медиј за истраживачко и акционо маркетинг присуство на глобалном корисничком тржишту Интернета. Интернет се третира као највећа глобална рачунарска мрежа, која је настала као резултат најзначајнијег технолошког тренда – глобалне размјене инфо-рмација, а реализована кроз отворено повезивање ми-лиона рачунара широм свијета. Атрактивност и привлачност Интернета произилази из његових корисничких својстава. Он омогућује људима да међусобно комуницирају директним контактом, а без физичког помјерања и путовања. Омогућује међусобну размјену порука, информисање, забаву, пословно договарање, продају и набавку, као и многе друге активности на једноставнији, бржи и јефтинији начин.

Вјероватно није тешко замислити да би у догледно вријеме цијели писмени дио свјетске популације, на директан и индиректан начин (преко чланова својих породица и пословних сарадника) био кориснички везан за Интернет. Ради се о креирању потпуно новог глобалног тржишног окружења без физичких граница, који отвара и нову перспективу глобалном маркетингу. Међутим, треба имати у виду да се масовна употреба Интернета ипак везује за најразвијеније земље свијета, као и за образовани и писмени дио популације. Због тога се може очекивати да ће интензитет прихватања и ширина практичне употребе Интернета у неразвијеним дијеловима свијета, гдје живи око 70% свјетске популације, бити много спорији и блажи.

Развој Интернета. Настанак Интернета се везује за крај 60-тих година 20. вијека. Наиме, 1969. године Министарство одбране САД је покренуло пројекат формирања Агенцијске Мреже за Пројекте Напредних Истраживања (Advanced Research Project Agency Network – APRANet). APRANet, као иницијална претеча Интернета, је омогућавао децентрализовани пријенос информација између рачунарских мрежа и у почетку се користио само у војне сврхе. Преко APRANet-а, владино особље, научници и истраживачи су међусобно директно сарађивали, размјењујући резултате истраживања и најновије информације. Показало се да иницијатори овог Пројекта децентрализоване компјутерске мреже, ни слутили нису које су све могућности примјене покренуте идеје. Почетком 80-тих година 20. вијека, идеја Пројекта се шири и почиње да се примјењује у многобројне научне сврхе. Долази до повезивања разних истраживачких центара и универзитета широм свијета, ради размјене великих база података и резултата истраживања. Почетком 90-тих година 20. вијека Пројекат постаје слободна и глобална

мрежа, доступна свима. Потпуној комерцијализацији и глобалној популаризацији допринео је развој Weba (www-a) и Mosaica-a, као првог browsar-a, средином 90-тих година 20. вијека. Ради се о софтверским апликацијама, које су омогућиле стандардизацију и максималну корисничку једноставност у приступу Интернет ресурсима. Иако је Интернет био примарно замишљен као механизам размјене информација, он је временом постао моћан електронски медиј маркетинга. Постао је квалитетан и богат извор маркетинг-информација, али и врло значајан канал и медиј маркетиншког дјеловања на корисничком тржишту Интернета.

Масовна употреба Интернета. Од појаве Web-a као маркетиншке софтверске апликације (дакле, од средине 90-тих година 20. вијека), Интернет се веома динамично раазвијао. Наилази се на релевантне процјене да се број корисника Интернета дуплирао свааких 18 мјесеци, а да се број web страница дуплирао сваких 18 недјеља. Дока-зујући динамичан развој и маркетиншке предности Интернета у односу на друге медије, често се наводи његова брзина досезања до жељеног масовног аудиторијума. Исте процјене говоре да је за обе-збјеђивање 50 милиона корисника радију било по-требно 38 година, телевизији 13 година, а Интернету свега 4 године. Поред радикалне и наглашене кори-сничке оријентације Интернета афирмацијом Web-a, на масовну употребљивост и маркетиншку при-хватљивост Интернета, утицао је динамичан развој тржишта хардвера, који је био опредјељен кроз пад цијена и раст продаје персоналних рачунара, као и паралелна промоција Интернета преко других традиционалних медија.

2.2. Карактеристике Интернета као медија

Интернет представља најновији и најдинамичније развијани **електронски медиј маркетинга**, који има лако уочљиве особености које га одвајају од класичних медија. Овде ћемо издвојити само оне карактеристике које имају посебну и наглашену **маркетиншку релевантност**. Зато истичемо да је Интернет: отворен, интерактиван, нецензурисан, глобалан, вишенамјенски и динамичан медиј.

Интернет је електронски отворен медиј. То је потпуно отворена и слободна медијска (електронска) мрежа рачунара, којој може са лакоћом приступити свако. Потребно је имати само одговарајућу опрему и познавати основне принципе функционисања Интернет мреже. Свако може бити и у улози емитора нових маркетинг информација и реалних инфо-рмација услова понуде, али и у улози непосредног ко-риснике већ постојећих и расположивих информација у оквиру Интернет мреже. Захваљујући томе што је Интернет електронски медиј, брзина прикупљања података и ефикасност њиховог преношења је далеко већа него код осталих медија.

Интернет је интерактивни медиј, који омо-гућава двосмјерну комуникацију између учесника, при чему оба учесника имају активну улогу. Не-посредна и интерактивна комуникација у маркетингу се сматра најплодотворнијом, а Интернет је омогућује под неупоредиво повољнијим и јефтинијим условима у односу на класичну комуникацију лицем у лице (face to face - прим. аут.). Интерактивност Интернета као медија, омогућава велику флексибилност и прилагодљивост у маркетингу, као и непосредно праћење остварених ефеката. По својој интерактивности, Интернет се налази између те-лефона и директне поште.

Интернет је нецензурисан, или ауди-торијумски и кориснички контролисан медиј. Улогу главних и одговорних уредника имају финални корисници и потрошачи. Зато се за Интернет каже да представља *pull* медиј, а не *push* канал у маркетингу. За разлику од класичних и традиционланих медија, преко којих фирма дотура информације потрошачима, без обзира да ли су те информације тражене или не, на Интернету, потрошач је тај који тражи потребне информације и који започиње процес комуницирања.

Интернет је глобални медиј. Он није географски ограничен нити национално опредељен и контролисан. Његов домет је цијели свијет тренутком клика мишем или притиска на тастатуру. Брже комуницирање са људима из различитих земаља и култура није могуће остварити од комуникације преко Интернета. Глобални домет маркетиншког дјеловања преко Интернета не зависи од географске удаљености и политичке и правне регулативе, него прије свега од језичке и комуникативне способности да се успостави квалитетан контакт по свјетским комуникативним стандардима и у складу са културним обељежјима циљног тржишта и аудиторијума.

Интернет је вишенамјенски медиј. Он истовремено омогућава досезање до најширег циљног тржишта и аудиторијума,

испољавајући своје карактеристике масовног медија, али омогућује и фокусирано и намјенско обраћање специјалним тржишним нишама и сегментима, као и појединачним великим купцима и потрошачима, испољавајући своје карактеристике специјализованог или намјенског медија. Отуда је Интернет погодан медиј за реализацију и недиференцираног и диференцираног и концентрисаног маркетинга, како на локалном, тако и на глобалном нивоу. Интернет обједињује све добре особине класичних медија и допуњује их, али се често користи и као додатни медиј другим класичним медијима, омогућујући им да сигурније допру до своје циљне публике.

Интернет је динамичан медиј, јер омогућава стално ажурирање информација, презентација и маркетинг понуда, а по цијенама које су релативно ниске у односу на друге медије за исти квалитет презентације и исту масовност публике. Динамичност се испољава и кроз технике Интернет присуства и презентације. Наиме, информације су преко Интернета доступне и у текстуалном и аудио и видео формату, а током времена могу бити различито комбиноване и презентоване. Одржавање континуиране и интерактивне комуникације са циљним аудиторијумом омогућује стални прилив повратних информација, сугестија и предлога од стране корисничке популације, тако да се садржај маркетинг присуства на Интернету може свакодневно унапређивати и развијати.

2.3. Маркетиншки значај Интернет сервиса

Интернет чине бројни сервиси. Полазећи од њихове маркетиншке сврсисходности, све их можемо груписати у: информационе, комуникационе и мултимедијалне сервисе.

Информациони сервиси. Најзначајнији информациони сервиси су: Telnet, Protokol FTP (File Transfer Protocol), Gufer (Gopher) и Push program. Telnet је сервис који омогућује приступ и коришћење ресурса, разних база података, каталога, статистика, информатора, који постоје на другим рачунарима ма гдје се они налазили. Приступ разним базама података преко Telnet сервиса се обезбјеђује помоћу куцања одговарајућих команди. Протокол FTP представља сервис Интернета који омогућује пријенос разних датотека са једног рачунара на други. Gufer (Gopher) је сервис који је претходио појави Weba (www.), представља програм који омогућује једноставан приступ богатим базама података избором одговарајуће опције на менију. Информациони Push програм, представља намјенски и персонално усмјеравани Интернет сервис, који омогућује да се наручене и тражене информације достављају на компјутер корисника, при чему корисник нема потребу да се конектује на Интернет. Једино што корисник треба да зна јесте да наведе које информације жели и којом динамиком да му долазе на његов рачунар.

Комуникациони сервис. Најзначајнији комуникациони сервиси су: електронска пошта (e-mail), информативне групе (Newsgroup), diskusione grupe (Usenet) и интерактивно четовање – IRC (Internet relay chat). Електронска пошта (E-mail) представља сервис који омогућује преношење порука између различитих корисника, који имају адресу на неком рачунару, или неком серверу на Интернету. Поруке које се шаљу електронском поштом могу бити текстуалне, у облику табела, слика и звучних записа. E-mail servis може да се користи не само у персоналне него и у пословне сврхе. Стотине милиона различитих порука свакодневно путује преко овог сервиса широм свијета, много брже и јефтиније од класичне поште.

Информативна комуникација преко Newsgroup – сервиса омогућава размјену знања, информација, мишљења, новости између људи на мрежи, који се међусобно и не морају познавати, али који имају заједничка интересовања. И овај тип Интернет комуникације се заснива на e-mail-у. На Интернету постоји хиљаде e-mail комуникативних група, које се баве најразличитијим темама. Порука коју пошаље један члан групе аутоматски се дистрибуира свима који су пријављени на ту групу.

Дискусионе групе (Usenet), представљају сервис Интернета који је сличан претходном комуникативном сервису, при чему су сада поруке тематски опредјељене и шаљу се на основу приступа серверу или рачунару, на којем је група постављена. Сада су групе више специјализоване, при чему често постоји модератор дискусионе групе, који има задатак да контролише садржај порука, како би се обезбједила тематска опредјељеност и компактност.

Интерактивно ћаскање или четовање преко IRC сервиса, омогућује непосредну конзервацију са другим корисницима у истом временском периоду. Сви учесници морају бити истовремено конектовани на Интернету (online), како би интерактивна ко-нверзација била изводљива и успјешна.

Мултимедијални сервис WWW. Најпознатији мултимедијални или презентациони сервис Инте-рнета јесте World Wide Web – WWW. Web се, због својих функционалних и концепцијских особености, често користи као синоним за Интернет маркетинг. Највећи дио садржаја и саобраћаја на Интернету се одвија преко овог сервиса. Ради се о флексибилној мултимедијалној бази података, која може да садржи различите комбинације текста, слике, звука, анимације, филмских секвенци, разних других визуелних средстава и информација. Потенцијалним Интернет корисницима све се то презентује у графички складном и функционалном формату. Према одређеним процјенама (www.netcraft.com.), у свијету постоји преко 30 милиона Web страна. Пошто се предвиђа да ће се њихов број интензивно повећавати свакога дана, и пошто све Web презе-нтације имају корисничку усмјереност, онда је лако могуће закључити да ће Web постати глобално прихваћен начин маркетиншког обраћања предузећа својим потенцијалним потрошачима. За разлику од класичних медија и канала маркетинга, Web корисника и потенцијалног потрошача ставља у активну улогу. Финални потрошач није само пасивни прималац информација, већ активни чинилац размјене информација и маркетиншке комуникације. Он веома лако и на једноставан начин пролази кроз садржај Web-а, у складу са својим захтјевима и потребама. World Wide Web, као најпопуларнији и мултимедијални Интернет сервис, интегрише и испољава елементе и информационих и комуникационих и презентационих Интернет сервиса.

Интранет представља пословно и корпо-ративно затворену мрежу појединачних компјутера и компјутерских мрежа. Наиме, компаније са сложеном организационом структуром често одлучују да праве своју интерну мрежу повезаних компјутера између свих организационих делова и филијала широм свијета. Сви корисници Интранета имају једноставан приступ Интернету, али је њихов Интранет систем заштићен од лаког уласка екстерних корисника. Ова мрежа омогућује лак приступ свим расположивим базама података које постоје унутар организационог система у свјетским размјерама.

3. Web пословање

Развој Интернета, а посебно World Wide Web-а омогућио је знатно смањење трошкова марке-тинга, његов глобални домет, коришћење мулти-медија и побољшање комуникације са купцима. На неки начин готово све на Интернету је маркетинг. Створене су нове могућности истраживања тржишта, нови модели електронског маркетинга и побољшана подршка одлучивању купаца. Осим што сви Web сајтови имају мање-више маркетиншку функцију, на Интернету постоје и сасвим конкретне могућности за оглашавање и промоцију. Web презентације преду-зећа пружају детаљне податке о производима и услу-гама које предузеће нуди, омогућују посјетиоцима постављање питања о производима и услугама, ку-повање производа, учење о томе како се производ употребљава и рјешење проблема у вези купљених производа. Све ово је посјетиоцима тј. корисницима-купцима омогућено без изласка из куће, превожења до продавнице и чекања на ред. Већина коме-рцијалних Web страница у основи представља маркетиншки алат предузећа, јер се на тим страницама најчешће налазе информације о пре-дузећу и њиховим производима. Наравно, сви који имало разумију смисао Интернета покушавају да прошире улогу и ефикасност Web страница ста-вљајући на њих подршку за кориснике, који тада с тих страница могу постављати упите предузећу, пре-узимати софтвер за купљени хардвер и, наравно, купити производе. Чак и странице за on-line shopping служе у маркетиншке сврхе, јер особе које не желе или не могу куповати на Web-у, зато што, нпр. немају кредитну картицу, могу пронаћи потребне информације и одлучити се на куповину на основи тих информација.

Електронски маркетинг је посебно погодан за неке категорије купаца, производа и услуга. Електронски маркетинг најчешће користе корисници рачунара, а посебно Интернета. Типични корисници ове врсте маркетинга имају натпросечно образовање и натпросечне приходе, па је зато исплативо нуђење производа и услуга које занимају такве кориснике. Електронски маркетинг посебно је погодан за нуђење рачунарске опреме, осталих високих технологија и иновативних производа и услуга јединствених особина. Он одговара и за производе и услуге интелектуалне својине, производе које не треба видјети, опипати или пробати прије куповања.

За електронски маркетинг погодни су производи и услуге у средњем рангу цијена тј. ни прескупи, али ни превише јефтини производи. Посебно су погодни производи чија се цијена брзо мијења.

У поређењу са традиционалним марке-тиншким активностима продаја производа или

услуга преко Интернета има највише карактеристика ди-ректног маркетинга.

Најважније карактеристике директног марке-тинга су:

- Настоји да прода производе или услуге, тако што информације потребне за куповно одлучивање дистрибуира директно до поте-нцијалних купаца,
- То је лична комуникација,
- Покушава да прода производе и услуге са јако велике дистанце,
- Ефекти директног маркетинга су једно-ставно и прецизно мјерљиви.

Очигледно да све ово карактерише и продају преко Интернета. Слободно можемо рећи да је on-line marketing – директни маркетинг. Међутим, док је директни маркетинг уз употребу традиционалних медија (пошта, телефон и сл.) најскупљи облик комуницирања са купцима, за директни маркетинг преко Интернета вриједи управо обрнуто. Директни маркетинг је у Интернету пронашао више него ефикасно средство за реализацију својих циљева.

Захваљујући прије свега могућностима технологије на којој је заснован, Интернет омогућава изградњу једног сасвим новог приступа продаји. Мултимедија, хипертекст и двоканални комуни-кациони ток на Web-у, дозвољавају да сваки купац добије управо оне информације, које сматра потребним за своје куповно одлучивање. Уз релативно ниске трошкове, Интернет је веома ефикасно оруђе директног маркетинга. Могућности Интернета као продајног канала ограничене су, највећим дијелом, специфичним карактеристикама производа који се продаје. Интернет данас на пословном плану нуди нове путеве комуницирања са тржиштем. Активности комерцијалне, односно пословне примјене Интернета данас се најчешће означавају као маркетинг на Интернету или on-line маркетинг.

On-line marketing је скуп свих активности које за циљ имају продају производа и услуга циљним потрошачима, употребом Интернета и on-line сервиса, користећи on-line алате и услуге на начин који је конзистентан са цјелокупним маркетиншким програмом предузећа. Интернет технологија омогућава мултимедијалну хипертекстуалну презентацију информација и интерактивних комуникација. И док мултимедија нуди могућност презентовања информација у облику текста, слике, звука и видеа, а хипертекст омогућава корисницима брзо и једноставно прегледање и проналажење потребних информација, интерактивни двосмјерни комуникациони процес најзначајнија је разлика и највећа предност Интернета са аспекта употребе маркетинга. Умјесто да креира поруку са најмањим заједничким деноминатором, као у традиционалном маркетингу, on-line маркетар може да креира интерактивну брошуру која дозвољава купцу да изабере информације, које жели и када жели. На овај начин могуће је креирати и сваком појединoм купцу дистрибуирати управо оне информације, које он тражи. За разлику од масовног маркетинга који креира једну поруку за цијело, масовно тржиште, on-line маркетинг се обраћа сваком купцу појединачно. Осим ефикасне комуникације прије и за време куповине, on-line маркетинг омогућава ефикасну комуникацију и након тога, прије свега кроз активност пружања корисничке подршке, али и на друге начине. On-line маркетинг изграђује један дугорочан и пријатељски однос са сваким појединим купцем. On-line маркетинг назива се и један-на-један маркетинг.

Предност сталне доступности Интернет сервиса омогућује корисницима да сами бирају када ће приступити Web страницама, док на примјер, код телевизије постоји вријеме емитовања. То није безначајно, јер када корисник одлучи да посјети одређене странице, велика је вероватноћа да ће лакше прихватити информације, и то не само које сам тражи, него и оне које му се тамо понуде (укључујући и огласе у виду баннер-а).

На Web-у може увијек бити нових информација, јер се странице увијек могу освјежавати. То може да буде веома велика предност у односу на неке традиционалне маркетиншке алате и традиционалне медије (каталоге, ТВ спотове, огласе у новинама и сл.), јер њих треба припремати и израдити, а и тренутак њиховог објављивања условљен је временом. На Web-у постоји могућност двосмјерне комуникације с корисницима (ако им се та могућност стави на располагање, што је један од базних постулата за израду Web страница), за разлику од масовног медија који то раде по систему један-многима, нпр. телевизија свој програм емитује хиљадама гледалаца у одређено вријеме без могућности двосмјерне комуникације у већини садржаја. Иако се и данашње најпосјећеније Web странице све чешће раде по систему један-многима, увек се може послати и e-mail или попунити упитник.

Као три битне одреднице нове ере наводе се: разноврсност (прије свега информација), свијет реалног времена (плаћања, информације у секунди с једног краја свијета на други), и повезаност. Комуникацијске могућности новог медија у сваком случају су једна од његових најважнијих особина и функција. Комуникација, посебно она с корисницима, је битна у изградњи имиџа предузећа и никако се не смије занемарити. Корисник којем се одговори на неко питање e-mail-ом не само да добија одговор, него и информацију о томе да неко одржава те странице, што значи да ће на њима моћи и даље да нешто нађе и да поставља питања, а тиме ће уједно стећи и осећај да се неко брине о његовим потребама. То је један од путева и начина изградње лојалности корисника, доброг имиџа и имена предузећа, а тиме и осигурања нове посјете страницама.

3.1. Принципи Web пословања

Посјетиоци Web презентација заинтере-совани су за корисне информације, посебно ако оне могу одговорити на њихова питања и испунити њихове специфичне потребе. Такође, их привлачи и могућност да добију неки поклон, да неку вриједну информацију добију бесплатно или да се бесплатно забаве, а то је често главни разлог због кога ће посјећивати неко Web мјесто. Таква Web мјеста имају и већу шансу да буду одабрана у тематске каталоге и да буду добро оцјењена у дискусионим групама.

Важни маркетиншки аспекти изградње Web мјеста су:

- Креирању Web-а мора претходити анализа интереса предвидивих посјетилаца, јер ће од задовољења тог интереса зависити успјешност web мјеста,
- Web мјесто замјењује скупе телефонске позивне центре,
- Web мјесто, може да пружи персонализоване услуге, јер корисник може специфицирати свој профил тј. своје специфичне интересе за информацијама,
- Важно је и мотивисање посјетилаца да поново посјете Web презентацију,
- Важно је и омогућити кориснику презентације повезаност са комплеметарним институцијама, а ради ефикасног завршетка цјелине посла,
- Потребно је да буду доступне адресе предузећа из подручја исте дјелатности,
- Комуникација корисника са предузећем треба да буде таква да корисник што краће чека на одговор,
- Презентација треба да садржи и годишњи пословни резултат, референтне листе корисника и сл.

Постоји и појам **вебономија**, који је дао Evan I. Schwartz, а који наводи принципе пословања на Web -у:

- Није толико важан број људи који посјећују Web, колико њихово искуство,
- Ефекте пословања на Web-у треба да прате стручњаци за маркетинг,
- Потрошачи морају бити награђени за остављање личних података,
- Потрошачи купују on-line само производе о којима имају довољно информација,
- Самопослуживање је највиши ниво потрошачевог комфора,
- Валута базирана на вриједности, омогућава креирања властитог монетарног система,
- На Web-у морају бити позната имена којима се вјерује,
- И најмањи посао се може укључити на глобално Web тржиште,
- Web се мора стално прилагођавати тржишту.

Свакодневни раст електронске трговине у свјетским размјерама, оправдао је инвестирање у маркетиншке активности на Интернету. Број корисника Интернета је у сталном порасту, у употреби су технологије које омогућују обављање сигурних трансакција на Интернету, а на тржишту постоји велики број програма и алата за дизајнирање Web-а. Оно што посјетилац презентације прво угледа, и на основу чега стиче први утисак о њој јесте управо дизајн. Не постоји опробано и сигурно рјешење које ће Web презентацији дати «прави» изглед. Дизајн који одговара презентацији зависи прије свега од природе посла којим се компанија бави и производа и услуга које жели да понуди у њој.

Ипак, постоје одређена основна правила која помажу у ефикасном дизајнирању Web презентације:

- Посјетилац Web продавнице не смије сувише дуго да чека на њен пријенос и учитавање. Да би се омогућило брже учитавање, потребно је да HTML код буде што краћи и једноставнији. Графички елементи (баннер-и, button-и и сл.) морају бити оптимизовани и прилагођени за коришћење на Web-у.
- Дизајн презентације мора бити што универзалнији, јер се начином израде презентације одређује са којим се browser-има може прегледати, колика је екранска резолуција потребна, који број боја је

видљив и сл., па је битно прилагођавање презентације просјечном кориснику Интернета.

- Битно је омогућити лаку и једноставну навигацију посјетиоцу, тако да без обзира на позицију гдје се тренутно налази у оквиру презентације, посјетиоцу мора бити јасно назначено и омогућено да одатле одабере и посјети било који њен дио (каталог производа, наручивање и сл.).
- Посјетилац презентације жели да на лак и једноставан начин дође до свих потребних информација о компанији, дјелатности, произво-дима и услугама које се нуде, условима и начину наручивања и плаћања, гаранцији, могућностима за замјену купљених производа и сл.
- Битна је и тзв. F.A.Q. листа (садржи одговоре на најчешће постављана питања).
- Web презентација ће бити доступна широм свијета, па је потребно глобално информисање о цијенама и транспортним трошковима за испоруке ван земље.
- Велики број купаца Интернет користи као средство за информисање, проналажење и избор производа, а онда наручивање обави неким од традиционалних метода, па је битно омогућити да наруче производ на начин који им највише одговара (e-mail, Web формулар, shopping card, факс, телефон).

Сврха стратешког повезивања путем банера је стварање инфраструктуре која ће довести посјетиоце, а циљ је да то не буду случајни посјетиоци, већ они који су заинтересовани за производе и услуге. Општа правила за израду банера су једноставност, позив на акцију, саопштење о корисности сајта ка коме банер води, употреба ефективних ријечи и комбинација речи типа: free, help, special offer, solutions… Једна од најчешћих грешака у коришћењу банера је њихово постављање на сајт и остављање да тако леже данима, па и мјесецима: банери морају да ротирају, поготову кроз сајтове који су често посјећени. Предност размјене банера, и то у зависности од категорије у коју спада, и оваквог начина промоције, је та што банер ротира кроз читаве мреже сајтова одређених категорија, а може да се појављују у тачно одређене дане или доба дана.

3.2. Модели Web маркетинга

Интернет садржи велики број извора који могу знатно помоћи истраживању тржишта и то како праћењу новости у свом подручју рада, тако и у тражењу нових пословних могућности и упознавању са активностима конкуренције и тражењу нових пословних партнера. Најважнији сервиси Интернета за ову сврху су Web дискусионе групе, дистрибуцијске листе, претраживачи и тематски каталози. На сопственом Web-у се могу поставити упитници који омогућују анализу популације, која приступа Web страници.

Популарни модели Web маркетинга су:

- **Електронски огласник**, који пружа информације о производима и услугама које предузеће нуди. Посјетиоцима се омогућава контакт са представницима предузећа и наручивање физичких каталога.
- **Електронска брошура** је проширени облик електронског огласника са детаљнијим информацијама о производима и услугама. Корисницима се омогућује да размјењују податке међусобно или са предста-вницима, као и да добију купоне са попустом.
- **Електронски каталог** омогућује повезивање информација о производима и услугама са наручивањем. Такав електронски каталог може бити повезан са базом података о складишту па корисник може провјерити може ли тај производ одмах добити. Информације у каталогу су ажурне, а каталог се и може претраживати по кључним ријечима. Могу се користити и софтверски агенти који посјетиоцима аутоматски електронском поштом шаљу обавјештења о новим про-изводима из подручја њиховог интересовања.
- **Изврнути електронски каталог** је облик електронског каталога у којем се информације о прои-зводима и услугама не нуде директно. Умјесто тога посјетио-цима се нуде занимљиви садржаји у вези са производима и услугама тог предузећа. Тако произвођач CD-ова може нудити информације о композиторима и инструментима, а узгред му се нуди могућност да то купи на CD-у тог произвођача.

Интернет промоција, Интернет маркетинг, или како имати финансијске или друге користи од промотивних активности преко Интернета као комуникационог медија, основно је питање које заокупља све оне појединце, фирме или институције које имају своју презентацију, или који планирају своје присуство на Интернету. Презентације које имају за циљ посредан или непосредан начин остваривања профита или неке друге користи, имају могућност да уз правилну Интернет промоцију, остваре посјећеност од неколико стотина хиљада посјета мјесечно, у зависности од тематика које

обрађују. Статистике на свјетском нивоу говоре да просјечно 1% посјетилаца купује производ (у нашим условима искључиво путем наруџбине) без обзира на његову цијену, а вриједност већа или мања од 1% зависи искључиво од квалитета Web презентације.

Овај квалитет највише зависи од:

- Техничког извођења презентације, са аспекта брзине и квалитета приступа информацијама,
- Садржаја презентације, са аспекта његовог квалитета и распореда по страницама презентације, као и са аспекта стационарног или дина-мичког садржаја презентације,
- Лакоће навигације по страницама . . .

Сам чин прављења презентације и његовог постављења на неки од сервера којем се може приступати преко Web сервиса Интернета не значи аутоматски и остваривање посјећености тој презентацији.

Осим што сви Web сајтови имају маркетиншку функцију, на Интернету постоје и сасвим конкретне могућности за оглашавање и промоцију. Значи да пропаганда у свом класичном облику постоји и на Интернету, односно Web-у. Један од најпознатијих начина промоције су баннер огласи на Web страници. Реч баннер може се превести као «заставица» или «транспарент» и означава оглас на јако посјећеним Web мјестима, у облику посебно дизајнираног и означеног простора на њој – мале сличице у облику правоугаоника. Банери се појављују у различитим величинама, а најчешће заузимају простор у малом дијелу екрана на почетку или на крају странице. Разне су и технике њихове израде, али најчешћи су анимирани банери с једном маркетиншком поруком – слоганом. Web презе-нтација никако не би требало да садржи елементе пропаганде у класичном облику, као што су разни облици скривеног убјеђивања, апели на страх и сл. Web презентација, мора прије свега бити информационо орјентисана. Банери најчешће служе и као линк на страницу одређеног предузећа. У остале маркетиншке технике убрајају се: коришћење e-mail-а у директном маркетингу, огласни Web спотови (intermercials) и спонзорства итд. Интернет нуди нове потенцијале за повезивање купаца и продаваца. Он дозвољава власнику информације да се креће од конвенционалне форме емитовања тј. оглашавања до један-један маркетинга. Web сервери могу пратити понашање милиона купаца. Информације скупљене од стране снажних Web сервера нису лимитиране тренутним корисниковим понашањем. Hotmail, нпр. нуди беплатан e-mail сервис купцима, који попуне упитник о својим интересовањима. Ове персоналне информације омогућавају Hotmail-у да формира оглас који може бити достављен на корисникову е-маил адресу. Овај нови, «један на један маркетинг» доноси тржиште које жели да погоди, а корисник усмјерава своју пажњу само на огласе који га могу интересовати.

3.3. On-line маркетинг

Многи сматрају да ће маркетинг у 21. вијеку бити on-line маркетинг. Путем on-line маркетинг канала купац може да дође у контакт са продавцем преко рачунара и модема. Постоје два типа on-line маркетинг канала: комерцијални on-line сервис информација којем имају приступ они који се претплате, и Интернет, глобална мрежа која омогућава непосредну и децентра-лизовану глобалну комуникацију. Популарност on-line маркетинга заснива се на бар три предности за купца: угодност – производ се може наручити током свих 24 часа дневно, информативност – могу се наћи упоредиве информације о производима, предузећима и слично, мање неугодности – нема потребе за директно суочавање са било ким. On-line маркетинг пружа користи и продавцима, а то су: брзо прилагођавање тржишним условима, стварање односа са потрошачима, и приступ великом аудиторијуму. Интерактивни маркетинг омогућава прилагођавање на реаговање и потребе појединаца. Интерактивност значи двије ствари у комуницирању: способност да се адресира појединац и способност да се добије реаговање тог појединца. Отуда је све већа оријентација на Интернет. У поређењу са другим медијима Web омогућава већу могућност игре у простору за све учеснике. Већина пословних трансакција сада се може обавити модемом а ту је и онај, готово бескрајни, забавни сегмент – можете данима «пловити», или како се то најчешће каже, «сурфовати» Интернетом а да не видите ни хиљадити дио његовог садржаја. Па чак и оно што видите неће заувијек бити такво. Презентације се мијењају, појављују се нови производи и сервиси. За разлику од класичних медија за пријенос информација – новина, радија и телевизије. Интернет пружа неке нове могућности на том пољу, које произилазе из специфичности рачунара и рачунарских комуникација. Интернет, прије свега, обједињује добре особине класичних медија и допуњује их својим специфичностима. Информације су доступне у сва три облика:

писаном, аудио и визуелном. Ипак, главни дио инфомација се преноси писаним путем због заостајања технологије за реалним потребама. Аудио-визуелни садржаји се углавном користе као допуна писаном тексту и као значајан фактор атрактивности представљања на Интернету. Цијена је релативно ниска у односу на величину презентације и масовност публике. Однос обима и цијене презентације неколико пута надмашује новински оглас, чланак или презентацију на радију или телевизији. При том треба узети у обзир да публика није ограничена на локално тржиште новина или становништво које може да гледа неки телевизијски канал, макар и сателитски – посебно ако се узму у обзир и цијене промоције путем сателитског ТВ канала. Публика коју покрива Интернет је цијели свијет. Интернет је динамички медиј и омогућава стално ажурирање информација представљених у презентацији.

Коначно, Интернет пружа велике могућности интерактивности и комуникације са публиком. Посматрачу је омогућено да активно прати презентацију, захтјева и ефикасно долази до захтјеваних информација. За разлику од новина, проналажење информаација и претраживање је знатно убрзано, а за разлику од радија или ТВ-а, нема потребе да се, понекад и сатима, пасивно чека на потребну информацију. Комуникација путем Интернета је масовна, брза и јефтина. News, e-mail и IRC сервиси омогућују да порука за један дан или један тренутак стигне на други крај свијета.

Током посљедњих неколико година, Инте-рнет се вртоглаво развијао и од чисто текстуалног, постао прави мултимедијални медиј за пријенос информација, али захваљујући својим економским потенцијалима и медиј за нови вид пословања – електронско пословање.

4. ЗАКЉУЧАК

У закључном разматрању можемо само рећи да је велики значај Web пословања и да ће се тек видети колики је његов значај , односно да он расте из дана у дан.

Маркетинг предности Интернета су непроцјењиве за предузећа, поготово ако предузеће користи електронски маркетинг који је незамислив без Интернета. Јер Интернет не би имао развојну перспективу без маркетинга. Све што се дешава на Интернету, као и сви релевантни Интернет сервиси и садржаји, могу се, на директан или индиректан начин довести у везу са маркетингом.

За финалне кориснике и потрошаче, Интернет нуди значајне оперативно-техничке и квалитативно-третманске предности.

Оперативно-техничке предности за кориснике Интернета на страни тражње произилазе из великих функционалних погодности Интернета као медија. Интернет нуди максималну актуелност својих садржаја и информација, као и наглашену оперативну приступачност. Купци и потрошачи су у могућности да располажу увек актуелним подацима о појединим маркетарима и њиховим понудама. Маркетари стоје потенцијалним потрошачима на располагању 24 сата дневно, у условима непостојања временских нити просторних ограничења. Интернет комуникација и потрошачке услуге не познају временско ограничење. Финални корисници и потрошачи у Интернету добијају посебан конформизам и удобност својих домова из којих могу да трагају за оним што их интересује. Они преко Интернета за себе обезбјеђују повољнији квалитативни третман него што га уживају на реалном тржишту. Потрошачи имају могућност да бирају и прилагођавају производе и услуге сопственим потребама. Интернет им нуди посебне услуге које увећавају вриједност производа у односу на њихову реалну понуду у класичним каналима продаје. Квалитет производа и услуга који потрошач може да бира, по правилу је већи и повјерљивији у односу на традиционално пословање.

Трајна преокупација маркетинга се везује за упознавање и антиципирање потреба и жеља потрошача како би предузећа своју мисију на тржишту обавили успјешније од конкуренције. Директна и оштра конфронтација је веома скупа и опасна стратегија.

Веб пословање омогућава предузећу да избјегне ове скупе и непродуктивне конкурентске стратегије. Са друге стране, преко Интернета се доприноси стварању додатне вриједности сваком производу и свакој услузи која је намјењена потрошачима. Тако да се задовољавају два основна начела предузећа, ефективност и ефикасност, што доводи до успјешне мисије менаџмента предузећа.

Литература

[1] Alan Rapp, Principles of Direct and Datebase Marketing, Prentice Hall, NJ, US, 2000.

[2] Др Бранко Ракита, *Међународни маркетинг,* Економски факултет Београд, 2005. г.

[3] Др Хасан Ханић, *Истраживање тржишта и маркетинг информациони систем,* Економски факултет Београд, 2005. г.

[4] Котлер, Филип, *Управљање маркетингом,* Информатор, Загреб, 1988. г.

[5] Др Раде Станкић, *Информатика,*Економски факултет Брчко, 2003. г.

[6] netcraft.com

Датум пријема рада: 19.03.2014.
Датум прихватања рада: 23.05.2014.
Стручни рад
УДК: 005.95/.96:338.48
DOI: 10.7251/NOESR1517171L

УПРАВЉАЊЕ ЉУДСКИМ РЕСУРСИМА У ТУРИСТИЧКИМ ПРЕДУЗЕЋИМА

HUMAN RESOURCE MANAGEMENT IN TOURISM COMPANIES

Проф. др Ненад Лалић,
Педагошки факултет, Универзитет у Источном Сарајеву
Бијељина, Република Српска

Проф. др Стево Пашалић
Педагошки факултет, Универзитет у Источном Сарајеву
Бијељина, Република Српска

Мр Дарко Пашалић
Независни универзитет, Бања Лука

Abstrakt: *Предмет анализе у овом раду су прије свега средња и велика предузећа у туризму, с тим што треба имати у виду да се многа рјешења из области управљања људским ресурсима могу, наравно адекватно модификована, примјенити и у малим предузећима.*
Као кључне функције управљања људским ресурсима у туристичким предузећима могу се издвојити: планирање људским ресурсима, обезбјеђивање људских ресурса, развој људских ресурса, "одржавање" људских ресурса. Развој људских ресурса у туристичком предузећу произилази из потребе прилагођавања запослених брзим промјенама у окружењу (технолошким, тржишним, и др.).
Исто тако, може се закључити да нова парадигма развоја туризма има велики утицај и на људске ресурсе у свим туристичким предузећима и на њихово адекватно управљање.
У савременим условима пословања неопходно је да туристичка предузећа људским ресурсима посвете знатно више пажње него осталим ресурсима.

Ključne reči: *људски ресурси, туристичко предузеће, туристичко тржиште.*

Abstract: *Subject of analysis in this work are primarily all medium and large companies in tourism, it should be noted with it that many solutions from the field of human resource management that are appropriately modified can be applied in small companies.*

As a key features of human resource management in tourism companies it can be extricated: human resources planning, human resources providing, human resources development, human resources maintenance. Development of human resources in tourism companies results from need for adaptation of employees with rapid changes in the surroundings (technological, market etc.).

Equally , it might be concluded that new paradigm of tourism development has a great impact on human resources in all tourism companies and their proper management. In contemporary conditions of management it is necessary that tourism companies devote much more attention to human resources than other resources

Key Words: *human resources, tourism company, tourism market*

I УВОД

Предмет истраживања је да се потпуније истраже и сагледају неке од кључних компоненти управљања људским ресурсима у туризму, односно у његовим базичним организацијама, тј. припадајућим предузећима. Дјелатности туристичке привреде одликују се превасходно учешћем људи у остваривању услужних и производних активности, односно, у свим битним компонентама радних процеса. Људи су и носиоци највећег дијела радних операција и чиниоци трошковног и укупног пословног резултата у туристичким предузећима. Стога је управљање људским ресурсима изузетно значајно за остваривање укупних пословних резултата конкретног предузећа или организације у туризму.
Истраживање посебно обухвата и анализира образовање и обуку запослених као неких од најважнијих компоненти укупног процеса управљања људским ресурсима у туристичком

предузећу. Образовање и обука запослених су, уствари, полазне активности у концепту управљања и изузетно важне за остваривање квалитета пружених услуга,. Односно изузетно важне за успјешну примјену концепта управљања укупним квалитетом (TQM-Total Quality Management).

Поред образовања и обуке значајан допринос у примјени тог и других савремених концепата управљања људским ресурсима имају и остали инструменти управљања људским ресурсима, као што су дизајнирање радног мјеста и анализе посла, регрутовање и селекција запослених, развој каријере, награђивање запослених.

Услужни карактер предузећа у туризму потенцира улогу живог људског рада. Другим ријечима, туризам је радно интензивна дјелатност. За активности за пружање туристичких услуга карактеристична је истовременост процеса стварања и коришћења самих услуга, односно, неопходност присуства потрошача у току пружања услуга, па отуда и успостављање активног интерперсоналног контакта, као саставног дијела процеса услуживања. Из наведеног проистиче и пресудан утицај људског фактора (у свим туристичким предузећима) на постизање сатисфакције потрошача.

Анализа димензија квалитета туристичке услуге (SERVQUAL model) и GAP-ова квалитета омогућава да се утврди значај и улога запослених (на свим нивоима у предузећу) у успостављању, одржавању и унапређивању квалитета туристичке услуге и укупног квалитета туристичког предузећа. Људски фактор је тај који услугу "обиљежава" и диференцира је у односу на конкуренцију. Стога је неопходно посебно нагласити и анализирати улогу менаџера и услужног персонала у постизању квалитета туристичких услуга.

Виши менаџмент треба да обезбиједи стратешку визију, ствара креативну климу, развија организациону културу која признаје, вреднује и награђује учинак. Наиме, како би успоставили одговарајућу пословну културу оријентисану на потрошаче и процес услуживања, менаџери морају добро познавати специфичности пословања у туризму и имати јасну визију и стратегију на који начин да се развија туристичко предузеће.

У туристичким предузећима нарочито је важно на прави начин схватити посао на првој линији услуживања, јер су запослени на тим позицијама извор лојалности потрошача/ туриста и конкурентске предности.

II МАТЕРИЈАЛ И МЕТОДЕ

У истраживањима управљања људским ресурсима примјењује се посебна методологија, која се разликује од уобичајених синтезним приступом и истовременим истраживањима у времену и простору.

Методе коришћене у раду карактеристичне су за истраживања у домену друштвених наука, а које, такође, своју примјену налазе и у економским наукама. Имајући у виду да се основни методолошки принципи друштвених наука заснивају на дијалектици, из тога произилазе и основне методе – дијалектичка, синтетичка и верификациона. Дијалектичка метода коришћена је ради сагледавања међусобне повезаности и условљености појава које су предмет истраживања. Синтетичке методе коришћене су ради сагледавања законитости у домену управљања људским ресурсима, као и ради откривања специфичности у управљању људским ресурсима у предузећима у туризму. Синтетичка, као и верификациона метода, представљају основне методе за провјеру хипотеза од којих се пошло у истраживању. Метода синтетичке анализе примјењивана је при обради расположивих података из статистичког система БиХ и Републике Српске, као и међународне статистике из области туризма.

PERT метода (Programme Evalution and Review Techique) – употребљавана је у приликама када трајања појединих догађаја није могуће тачно утврдити, јер се не зна колико ће трајати (коришћене три варијанте времена: оптимистичко, песимистичко и највјероватније).

CPM метод (Critical path method) – примјењивана у случајевима када је вријеме појединих активности у истраживању познато и може се једнозначно одредити. Након одређивања појединих активности врши се прорачун трајања реализације читавог пројекта истраживања.

PDM (Precedence Diagramming Method) – је метод конструисања мрежног дијаграма код којег чворови представљају активности, а стрелице показују њихове зависности. Ова техника се назива још и AON (activity-on-node) и представља постојање четири типа зависности међу активностима (FS, FF, SS, SF).

Мрежно планирање – омогућава комплексно сагледавање свих активности по њиховом мјесту у временском плану, затим трајању и односу – међузависности (претходи, слиједи).Методе мрежног планирања заснивају се на графичком приказивању редосљеда и трајања остваривања свих активности, као и њихових међузависности.

Метода кључних догађаја (milestone) – огледа се у утврђивању кључних догађаја на у истраживању и изради плана кључних догађаја који су дефинисани технолошким структуирањем пројектног истраживања.
OBS организационо структуирање пројекта – представља метод којим се формира одговарајућа организациона форма и утврђује мјесто свих учесника у реализацији пројекта. Дефинише обим задатака сваког учесника, њихове нивое одлучивања и појединачне одговорности.
WBS метода – је костур процеса управљања истраживањем и прилагођава се шеми декомпозиције система на подсистеме, односно подгрупе задатака – на принципу разбијања структуре са више нивоа.

III РЕЗУЛТАТИ И ДИСКУСИЈА

А. Специфичности људских ресурса у туризму

Људи су кључни пословни ресурси, али истовремено знатно комплекснији од других ресурса. Ова комплексност произилази из специфичности људског бића. Човјек је мисаоно и свјесно биће, па је стога управљање људским ресурсима много сложеније и захтијева више знања и умијећа него када је у питању управљање другим ресурсима.
Специфичности, а посљедично и значај, људских ресурса у туристичким предузећима произилазе из особености туризма, туристичког тржишта, као и из карактеристика туристичких услуга. Као носиоци пословне политике на туристичком тржишту дјелују бројни привредни субјекти, тј. туристичка предузећа (или предузећа туристичке привреде) која пружају туристичке услуге у циљу задовољења потреба туриста и постизања жељених економских ефеката (остваривања профита).
Основна обиљежја свјетског туристичког тржишта је доминација мултинационалних компанија, тј. у туризму је присутна изражена концентрација запослених и средстава у великим, често међународно оријентисаним, предузећима, у којима је присутан велики број експерата (специјализованих менаџера) за поједине пословне функције и посебна пословна подручја. Подручје менаџмента људских ресурса је једно од таквих специјалистичких функција.
Предмет анализе у овом раду су прије свега средња и велика предузећа у туризму, с тим што треба имати у виду да се многа рјешења из области управљања људским ресурсима могу, наравно, адекватно модификована, примјенити и у малим предузећима. Туризам директно и индиректно утиче на запосленост. Са једне стране, директан утицај се односи на обезбјеђење радних мјеста ("директно запошљавање") у дјелатностима (и предузећима) туристичке привреде које непосредно чине његову сложену (хетерогену) структуру (хотели, ресторани, туристичке агенције и туроператори, крузинг компаније, авиокомпаније и др.). Са друге стране, индиректни утицај туристичке привреде на запосленост огледа се у повећању броја запослених и у низу других дјелатности и активности за које је туристичко тржиште тзв. "секундарно" тржиште за пласман сопствених производа и услуга (индустрија, грађевинарство, пољопривреда и др.). Карактеристика сезоналности у туристичком пословању намеће потребу запошљавања и додатне тзв. "сезонске" радне снаге, која се укључује у процес репродукције само у периоду док траје сезона (тзв. пуна љетна или зимска сезона траје два до три мјесеца), а са циљем да се без застоја и сходно повећаном обиму тражње у том периоду пласирају производи и услуге иностраним и домаћим туристима на типично туристичком подручју.
Честе флуктуације запослених у туризму су, поред утицаја сезоналности пословања, изазване и дјеловањем бројних других фактора, као што су услови рада, награђивање, психофизичке предиспозиције за обављање радно интензивне дјелатности и др. Што се тиче услова рада у туризму, важно је нагласити да они обухватају рад у објективно отежаним околностима при извршавању појединих операција (на примјер, рад у кухињи током љета), или уз изражене физиолошке напоре (на примјер, дуго стајање и ходање).
Поједина занимања у туризму, посебно у угоститељству, хотелијерству и рестора-терству, погодују запошљавању женске радне снаге, па је, у неким развијеним туристичким земљама, у поменутој дјелатности, учешће женске радне снаге од 70% у укупном броју запослених. Оваква структура запослених по полу има веома значајан утицај на континуитет и квалитет у обављању радних операција. Са развојем туристичке привреде у једној земљи, увећавају се и захтјеви за запошљавањем у погледу стручних, компетентних и погодних кадрова. Трансфер технологије веома је заступљен на свременом туристичком тржишту, а управо су адекватно образовани и обучени запослени кључни за његов успјех.

Б. Функције управљања људским ресурсима у туристичким предузећима

Као кључне функције управљања људским ресурсима у туристичким предузећима могу се издвојити:

- планирање људских ресурса,
- обезбјеђивање људских ресурса,
- развој људских ресурса,
- "одржавање" људских ресурса

Планирање људских ресурса представља интегрални дио укупних планских активности туристичког предузећа. Ради се о активности менаџмента људских ресурса од кључног стратегијског значаја, односно једном од основних инструмената остваривања стратегије и практичног превођења у конкретне активности обезбјеђења потребих ресурса. Према томе, планирање људских ресурса представља покушај да се предвиди колико и какви запослени ће бити потребни у будућности и до које мјере ће ова потреба бити задовољена. Оно укључује поређење тренутног стања људских ресурса у туристичком предузећу са извјесним будућим потребама и припрему програма за запошљавање, увођење, обуку и развој, као и могуће отпуштање запослених. Ефективно планирање људских ресурса требало би да резултира правим људима који раде праве ствари на правом мјесту и у право вријеме.

Основни циљ планирања људских ресурса јесте благовремено обезбјеђење неопходних људских потенцијала за будуће пословне активности предузећа у туризму. Планирање људских ресурса не може егзистирати у изолацији. Оно мора бити повезано са цјелокупном стратегијом и процесом планирања у туристичком предузећу.

На неопходност планирања људских ресурса у туристичким предузећима упућују и сљедећи аргументи:

- људски ресурси су критични за пословање туристичких предузећа,
- трошкови запошљавања и развоја људских ресурса су веома високи,
- процес регрутовања и запошљавања нових људи дуго траје,
- стицање додатних знања и вјештина захтијева вријеме и труд,
- туристичка предузећа тешко могу обезбиједити са тржишта рада већи број одговарајућих људи,
- интегрисање новозапослених у туристичко предузеће је процес који захтијева вријеме и пуни радни допринос се не може очекивати одмах.

Планирање људских ресурса у туристичком предузећу подразумијева и читав комплекс интегралних планских активности, као што су:

- утврђивање потребног броја запослених (квантитативни планови);
- утврђивање потребне структуре запослених (квалификациона структура);
- утврђивање потребних активности развоја људских ресурса (планирање образовних активности, премјештаја и промјене структуре послова, каријере и сл.);
- утврђивање потреба за новим радницима и извору регрутовања (план прибављања потребних људских ресурса за будућу активност туристичког предузећа);
- утврђивање могућих потреба за смањењем броја запослених (нпр. Увођење нових технологија);
- развој система, инструмената и метода промјене понашања и вредновања у туристичком предузећу.

За утврђивање профила захтјева у туристичким предузећима веома је корисна примјена тзв. ''Rodžerovog plana u 7 tačaka'' , који обухвата:

- физички изглед и карактеристике;
- знање и образовање;
- општу интелигенцију;
- специфичне способности;
- интересовања;
- личност;
- личне околности.

Обезбјеђивање људских ресурса остварује се путем инструмената регрутовања и селекције. Предузеће у туризму задовољава своје потребе за људским потенцијалима на два начина: запошљавањем нових људи и развојем потенцијала постојећих (увијек је потребно превасходно сагледати постојеће кадровске потенцијале и евентуалне резерве). Предузећа се одлучују за нове раднике када проширују послове и када треба да попуне радно мјесто због унутрашњег премјештања или одласка радника у друго предузеће, пензију и сл.

Регрутовање људских ресурса је процес идентификације и привлачења кандидата чије способности, вјештине и личне особине задовољавају захтјеве тренутно упражњених радних мјеста или будућих послова. У попуњавању радних мјеста у туристичком предузећу стоје на располагању два кључна извора: интерни (унутрашњи) и екстерни (спољашни). Пошто оба извора имају своје предности и недостатке, а и своје специфичности, препоручује с ењихово комбиновање. Без обзира који се извор користи неопходно је стварање одговарајуће базе података или "pool-a'' потенцијалних кандидата.

Интерни или унутрашњи извори односе се на постојеће потенцијале у туристичком предузећу који могу боље да се искористе другачијим распоредом или додатном обуком.

Екстерни извори представљају укупну понуду рада изван конкретног туристичког предузећа, што се односи на незапослена лица, али и на запослене у другим предузећима

заинтересоване за промјену радног мјеста. Коришћење екстерних извора обично се сматра скупљим начином, како са аспекта новца, тако и потребног времена да се добије одговарајући кандидат.

Регрутовање кандидата је процес који представља увертиру селекције. Од њега зависи углед туристичког предузећа на тржишту рада, али и будући успјех у селекцији и социјализацији. Зато овај посао захтијева одговарајуће знање и припрему.

Селекција подразумијева процјењивање кандидата уз примјену различитих, унапријед утврђених метода и поступака и избор кандидата који најбоље одговарају захтјевима послова. Основни циљ селекције је прогнозирање будуће радне успјешности кандидата и минимизирање грешака у одлучивању о избору кандидата за запослење. За туристичко предузеће селекција је од изузетне важности, али су њени ефекти ограничени уколико није синхронизована са другим активностима менаџмента људских ресурса. Селекција и избор кандидата за запослење изузетно је сложен процес, који се састоји од неколико фаза. Овај, ако и већина осталих процеса у управљању људским ресурсима у туристичком предузећу, полази од анализе посла, критеријума успјешности и профила захтјева у односу на извршиоца. Тиме се утврђује основа за идентификацију тражених знања, способности и особина личности, као и избор инструмената селекције.

Развој људских ресурса обично се дефинише као скуп мјера и активности у туристичком предузећу усмјерених на прилагођавање знања, способности и вјештина запослених будућим затјевима пословања или дјелатности предузећа. Развој људских ресурса у туристичком предузећу је процес у коме су главни актери предузеће и запослени (појединци). Ови актери имају и сваки своје интересе.

Развој људских ресурса у туристичком предузећу произилази из потребе прилагођавања запослених брзим промјенама у окружењу (технолошким, тржишним, и др.). Ради се о динамичкој функцији менаџмента људских ресурса, која има изузетне мотивационе димензије и међузависне односе са осталим активностима у оквиру менаљемнта људских ресурса. Инструменти који с екористе у развоју људских ресурса у туристичком предузећу, у ширем смислу, обухватају све активности везане за увођење запослених у посао путем оријентације и социјализације, затим, образовање и обуку запослених, оцјењивање перформанси запослених и планирање и развој каријере.

Под **образовањем** или едукацијом најчешће се подразумијевају активности које имају за циљ ширење укупних сазнања, развој потенцијала и промјену вриједности и културе. Сматра се да је образовање примарно усмјерено на будућност, тј. будуће захтјеве посла. **Обука** или тренинг, међутим, представља термин који се обично користи када се мисли на плански напор предузећа да побољша перформансе запослених на њиховом радном мјесту, у циљу стицања специфичних знања, способности и вјештина неопходних за савладавање конкретних радних задатака и означава временску димензију садашњости.

Менаџери морају подстицати и стимулисати учење, сами бити спремни на учење и знати ту спремност и потребу пренијети на све запослене. Образовање и обука у тржишно оријентисаном предузећу не могу бити посебна изолована функција, него морају бити интегрисани у укупну политику управљања људским ресурсима и као такви имати примарно развојну димензију.

Праћење и оцјењивање перформанси запослених је процес континуираног праћења, вредновања и усмјеравања радних резултата и радног понашања, заснованог на одговарајућим критеријумима, методама и ситемима процјене. Циљеви праћења и вредновања радне успјешности су вишеструки и у њима се преламају циљеви појединаца и циљеви туристичког предузећа. Оцјењивање се обично врши једном полугодишње или годишње и о резултатима оцјене запослени треба да буде упознат.

"Одржавање" људских ресурса односи се на креирање и администрирање система директних (основне плате и зараде базиране на перформансама) и индиректних зарада запослених (програми, заштите, плаћена одсуства и погодности), затим различите методе мотивисања запослених, потом питање радних односа (унапређење односа на релацији послодавац – запослени, кроз поштовање законских прописа у области рада и радних односа.

Мотивисање запослених се истиче као један од најважнијих елемената у обезбјеђењу квалитета радних операција. У питању је сложен психолошко-економски фактор, па стога, предузећа уу туризму предузимају разне активности у циљу постизања жељених ефеката у овом погледу.

B. Фактори развоја управљања људским ресурсима у туристичким предузећима

Развој функција управљања ресурсима у конкретном туристичком предузећу условљен је дјеловањем одређених фактора садржаних у

окружењу – интерном и екстерном. Другим ријечима, промјене у интерном и екстерном окружењу захтијевају прилагођавање туристичких предузећа, тј. унутрашње промјене у начину, врсти и обиму пословања, које имају снажне импликације на структуру, обим, начин и развој управљања људским ресурсима.

Ниједно тржиште робе и услуга не карактерише тако динамичан раст промета и потрошње и перманентно јачање конкуренције, као што је случај са међународним туристичким тржиштем. (Туристичко тржиште обухвата домаћа и међународна кретања. Према релевантним процјенама, домаћи туристички промет чини у многим земљама и до 70% укупног туристичког промета. Међутим, треба истаћи да међународни туризам, иако по свом обиму знатно мањи у односу на домаћи, има посебан значај због његовог утицаја на платни биланс земље и мултипликоване ефекте потрошње страних туриста.)

Индикатори раста прихода од међународног туризма указују на изузетно снажну експанзију, што је представљало материјални основ развоја свих дјелатности које чине туристичку привреду. Иако је постојала значајна разлика у стопама раста прихода у појединим периодима, посебно је индикативно да су ове стопе биле перманентно изнад стопа раста физичког промета. Процјењује се да је у последњих десет година реална туристичка потрошња расла просјечно годишње око 3-4% брже од туристичког промета. Ово је условљено повећањем животног стандарда становништва, посебно у привредно неразвијенијим земљама свијета, даљим омасовљењем међународног туризма, као и знатнијим повећањем квалитета туристичких услуга у које је уграђен виши ниво знања. Туристичка привреда се развија у пословном окружењу које се стално мијења. Глобализација тржишта, концентрација економске моћи, доступнија тржишта, технолошки развој и веома конкурентно тржиште, у комбинацији са све софистицираним потребама и очекивањима туриста, дефинишу нове параметре за туристичка предузећа. Динамика и структура међународног туризма утицале су да се створи широк тржишни простор за ангажовање предузећа из области туризма у међународном пословању. Притисак конкуренције на глобалној основи приморава туристичка предузећа да пруже адекватне одговоре на изазове пословања у савременим условима, при чему људски ресурси имају примарну улогу. Као главни носиоци наведених промјена јављају се међународни хотелски и ресторански ланци, али и велики свјетски туроператори и авио компаније. Интензивирање тренда интернационализације пословања туристичких компанија, као и интеграционих процеса широм свијета представља значајан изазов за функцију управљања људским ресурсима у погледу прављења баланса између потребе вођења јединствене стратегије и политике управљања људским ресурсима на нивоу цјелине и потребе прилагођавања локалним прописима и обичајима. Зато је у новије вријеме интернационални менаџмент људских ресурса све важнији за све већи број туристичких компанија широм свијета.

Табела 1. Проценат странаца у структури запослених у хотелским објектима у саставу међународних хотелских ланаца

	Земље у развоју	Новоиндустријализоване земље	Индустријализоване земље
Извршни директори	52,50	69,80	42,00
Остали менаџери	50,50	16,30	26,20
Сви менаџери	49,80	21,60	32,00
Надзорници	38,60	6,10	28,30
Оперативно и остало особље	31,50	3,50	28,10

Извор: Pine R., Teshnology transfer in the hotel industry, u the Internacional hospitaly Industry. Organizational and Operational Issues, Pitman Publishing, London, 1993., str. 235

Интернационални менаџмент људских ресурса мора у савременим условима пословања да одговори на све већи изазов који се састоји у избору интернационалних радника, њиховој обуци, исплаћивању и репатријацији. Будући да посао лица послатих да раде у иностранству представља суштину међународног менаџмента људских ресурса, чињеница да се ти задаци често завршавају неуспјехом, изазива одређену забринутост. Велики проценат запослених неуспјешно завршава своје послове у иностранству, али се то може поправити ако се

пажљиво бирају кандидати за рад у иностранству.

Повећање културног и, уопште, цивилизацијског нивоа становништва у привредно неразвијенијим земљама, као и побољшање квалитета живота, омогућава профилисање "новог" туристе. Самосталан, искусан, технолошки оријентисан, тражи "вриједност за новац" (value for money) и "вриједност' за вријеме" (value for time), активан и жели да учи од других култура, узима све више краћих одмора, еколошки и социјално сензитиван.

Дакле, способност прилагођавања промјенама (прихваити их и окренути у сопствену корист) представља кључ пословног успјеха. Такође, истиче се и способност креирања промјена. У савременим условима пословања неспорна је чињеница да без добре стратегијске оријентације у управљању људским ресурсима нема ни задовољних потрошача/туриста и да незадовољни радници не могу бити упориште задовољавајућег услуживања туриста. Другим ријечима, управљање људским ресурсима је кључан инструмент менаџмента у прилагођавању наведеним и очекиваним промјенама кроз привлачење и запошљавање потребних профила радника, јачање самосталности запослених, смањивање негативних посљедица повећања несигурности запослења, смањење вјероватноће губљења дефицитарних профила стручњака итд.

Одрживи и одговорни развој туризма подразумијева развој туризма који задовољава потребе садашњих туриста, туристичких дестинација и свих учесника у туризму, уз истовремено очување и увећавање потенцијала за коришћење туристичких ресурса у будућности, без угрожавања могућности будућих генерација да задовоље сопствне потребе.

На основу свега, може се закључити да нова парадигма развоја туризма има велики утицај и на људске ресурсе у свим туристичким предузећима и на њихово адекватно управљање.

ЗАКЉУЧАК

Пословање сваког предузећа, па и туристичког, претпоставља постојање материјалних ресурса (основна и обртна средства) и људских ресурса. Појам "људски ресурси" односи се на укупност људских потенцијала у предузећу, које чине знања, способности, вјештине, креативност, мотивација и радна енергија потребна за остваривање циљева предузећа.

У савременим условима пословања неопходно је да туристичка предузећа људским ресурсима посвете знатно више пажње него осталим ресурсима. Интерес туристичких предузећа за људске ресурсе није превасходно хуманистичке природе, него економске.

Обликовање, развој и унапређење метода управљања људским ресурсима, увођење едукативних течајева и тренинга у предузећа туристичке привреде, организације и институције, постављају се као темељни задаци (који су дефинисани у програму рада UNWTO-а), све у циљу подизања квалитета укупне туристичке понуде.

ЛИТЕРАТУРА

[1] Богићевић, М.Б. (2006). Менаџмент људских ресурса, Центар за издавачку дјелатност Економског факултета у Београду, Београд.

[2] Buhalis, D. (2003). eTourism, Prentice Hall, Harlow

[3] Чачић, К. (1998). Пословање предузећа у туризму, Економски факултет, Београд

[4] Dessler, G. (2007). Основи менаџмента људских ресурса, Data status, Београд

[5] Милисављевић, М. (1998). Процес глобализације свјетске привреде, у Маркетинг трендови, Београд, стр. 167.

[6] Page, S. (2007). Toutisam Management, 2nd edition, Elsevier, Oxford

[7] Пашалић, С., Пашалић, Д. (2009). Рурална подручја као туристичке дестинације Републике Српске, Зборник радова, Универзитет Синергија, Бијељина

[8] Пашалић, С., (2010). ГИС- примјена у планирању и управљању одрживим развојем туризма БиХ, Зборник радова, Универзитет Синергија, Бијељина

[9] Влаховић, С. (2007). Управљање људским ресурсима и његова примјена у туризму и хотелијерству, у Хотелско пословање, Универзитет Сингидунум, Београд

Датум пријема рада:14.04.2014.
Датум прихватања рада: 26.01.2015.
Стручни рад
УДК: 339.562:330.342(497.6)
DOI: 10.7251/NOESR1517178N

PROCJENA FUNKCIJE UVOZNE TRAŽNJE BOSNE I HERCEGOVINE - IMPLIKACIJE NA EKONOMSKU POLITIKU

ESTIMATION OF IMPORT DEMAND FUNCTION OF BOSNIA AND HERZEGOVINA – IMPLICATIONS FOR ECONOMIC POLICY

Dr Vladan Nastić
"BH ALUMINIUM" doo, Vlasenica, Bosna i Hercegovina
v.nastic@alumil.com

Abstrakt: *U ovom radu je izvršena procjena dezagregisane funkcije uvozne tražnje.Model identifikuje uticaj lične potrošnje, investicija, državne potrošnje, izvoza i relativnih cijena na uvoznu tražnju. Pošto se radi o linearno-logaritamskom modelu, kao rezultat imamo koeficijente elastičnosti uvozne tražnje u odnosu na određenu komponentu potrošnje i relativne cijene. Supsitucija uvoza kroz reindustrijalizaciju može biti moguće rješenje za preusmjeravanje potrošnje ka domaćim proizvodima. Alternativni koncept je promocija izvoza i na tim osnovama. reindustrijalizacija kroz izvozno orijentisane sektore.*

Ključne reči: *Funkcija uvozne tražnje, elastičnost, supstitucija uvoza, reindustrijalizacija*

Abstract: *In this paper we estimated of disaggregated import demand functions. The model identifies the impact of private consumption, investment, government spending, exports and relative prices on import demand. Model is a log-linear, as a result we have the coefficients of elasticity of import demand with respect to certain components of consumption and relative prices. Import substitution through re-industrialization may be a possible solution to redirect spending to domestic products. Alternative concept is export promotion and re-industralizazion by export oriented sectors.*

Key Words: *Import demand function, elasticity, import substitution, re-industrialization*

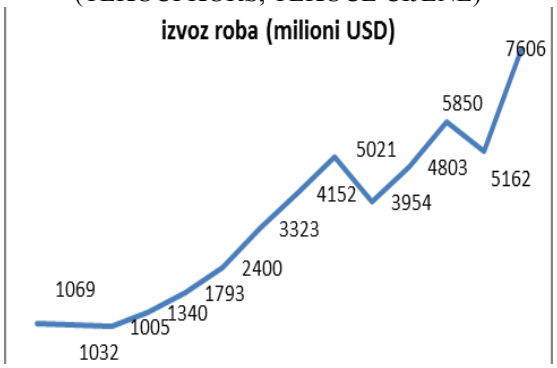
I. UVOD

Bosna i Hercegovina se već dugo vremena suočava sa problemom spoljnotrgovinskog deficita, što ugrožava platnobilansnu ravnotežu. Zahvaljujući značajnom prilivu donacija i kredita iz inostranstva,od završetka rata pa do danas, agregatna potrošnja je održavana na visokom nivou. Dodatni problem je potrošnja stanovništva koja je u značajnoj mjeri generisana kreditnom liberalizacijom. Neprilagođeni domaći realni sektor nije u stanju da odgovori na ovakvo povećanje potrošnje (ni po količini, ni po kvalitetu, ni po cijeni, a ni po strukturi roba), što dovodi do rasta uvoza. Spoljnotrgovinska liberalizacijaje dodatno pojačala ovakav trend.Odsustvo adekvatne vladine politike usložnjava problem. Procjena funkcije uvozne tražnje je urađena kako bi se indetifikovali uticaji pojedinih dijelova potrošnje (potrošnja stanovništva, potrošnja državnog sektora, investicije i izvoz) na uvoznu tražnju. Identifikovanjem uticaja pojedinih dijelova (posmatranjem elastičnosti), implicira preduzimanje određenih mjera ekonomske politike u cilju obezbjeđenja višeg nivoa zaposlenosti domaćih faktora proizvodnje i obezbjeđenja platnobilansne ravnoteže, bez oslanjanja na zaduživanje i doznake iz inostranstva. Veliki problem kod procjene funkcije uvozne tražnje Bosne i Hercegovine je nedostatak statističkih podataka, ili veoma kratke vremenske serije za koje su dostupni podaci, što otežava procjenu funkcije uvozne tražnje. Kako bi se riješili ovi problemi korištene su međunarodne baze statističkih podataka i vršena je aproksimacija pojedinih promjenljivih.I kod formiranja modela i izbora odgovarajuće ekonometrijske metode uzete su u obzir ove činjenice. Rad je organizovan u 5 dijelova i to: u prvom dijelu je razmotrena spoljnotrgovinska razmjena BiH, u drugom dijelu su date teorijske osnove istraživanja i dosadašnja empirijska istraživanja, u trećem dijelu je formiran model i izvršen izbor podataka, u četvrtom dijelu su dati rezultati procjene funkcije uvozne tražnje, a u petom dijelu je dat zaključak sa stavom o implikacijama na mjere ekonomske politike.

II. KRETANJE POLJNOTRGOVINSKE RAZMJENE BIH

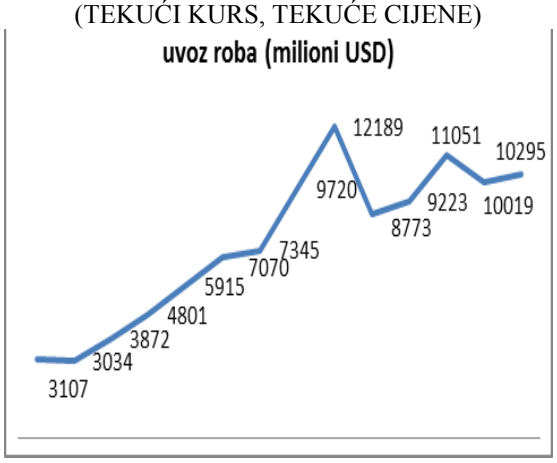
Pregled kretanja izvoza i uvoza roba BiH u periodu 2000.-2013.godina dati su na grafikonima na sljedećoj strani. *Grafikon 1.*ilustruje kretanje izvoza roba, iz koga se vidi da je BiH bilježila pozitivan trend u izvozu sve do 2009. godine, kada je došlo do pada izvoza zbog svjetske ekonomske krize.U periodu 2010.-2011.imamo rast izvoza, ali je naredne godine došlo do negativnog kretanja u izvozu. Prema dostupnim podacima BiH je ostvarila odlične izvozne rezultate u 2013.godini. Na *Grafikonu 2.*je dato kretanje uvoza roba. Sve do 2009. godine uvoz je imao rastući trend, da bi navedene godine došlo do njegovog značajnog pada u apsolutnom iznosu. Nakon pada vrijednosti uvoza 2009.godine, uslijedio je njegov rast u periodu 2010.-2011., a zatim njegov blagi pad i stagnacija.

GRAFIKON 1. IZVOZ ROBA BIH U PERIODU 2000.-2013. IZRAŽEN U MILIONIMA USD (TEKUĆI KURS, TEKUĆE CIJENE)



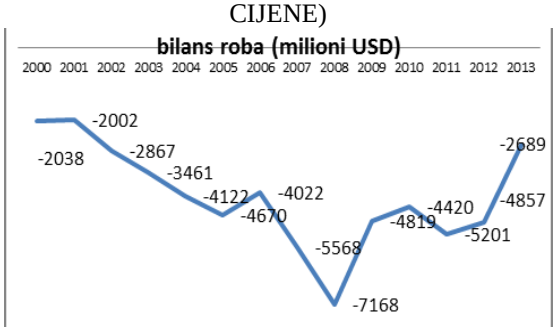
Izvor podataka: UNCTAD online stastical database

GRAFIKON2. UVOZ ROBA BIH U PERIODU 2000.-2013. IZRAŽEN U MILIONIMA USD (TEKUĆI KURS, TEKUĆE CIJENE)



Izvor podataka: UNCTAD online stastical database

GRAFIKON3. BILANS TRGOVINE ROBAMA U PERIODU 2000.-2013. IZRAŽEN U MILIONIMA USD (TEKUĆI KURS, TEKUĆE CIJENE)

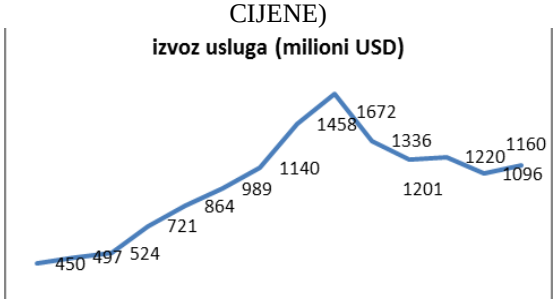


Izvor podataka: UNCTAD online stastical database

Bilans u trgovini robama je do 2008. imao negativan trend tj. došlo je do povećanja negativnog bilansa. Naredna godina je donijela značajno smanjenje negativnog bilansa trgovine roba, kao i 2010. Posljednja posmatrana godina je donijela najniži deficit u zadnjih 10 godina.

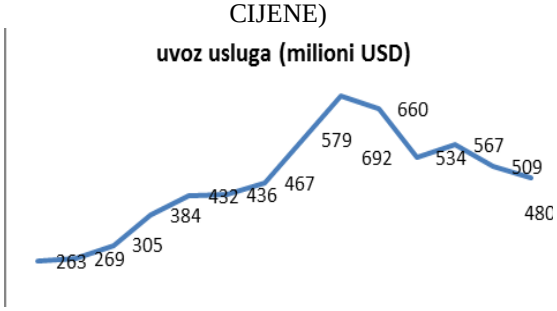
Pored pregleda spoljnotrgovinske razmjene robama, dat je i pregled razmjene usluga.

GRAFIKON4. IZVOZ USLUGA BIH U PERIODU 2000.-2013. IZRAŽEN U MILIONIMA USD (TEKUĆI KURS, TEKUĆE CIJENE)



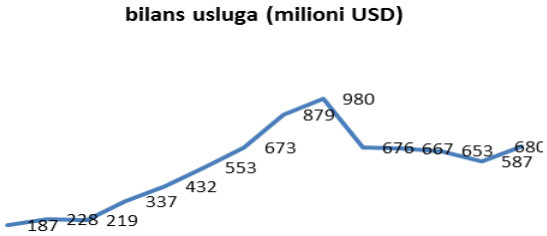
Izvor podataka: UNCTAD online stastical database

GRAFIKON5. UVOZ USLUGA BIH U PERIODU 2000.-2013. IZRAŽEN U MILIONIMA USD (TEKUĆI KURS, TEKUĆE CIJENE)



Izvor podataka: UNCTAD online stastical database

GRAFIKON6. BILANS TRGOVINE USLUGAMA BIH U PERIODU 2000.-2013. IZRAŽEN U MILIONIMA USD (TEKUĆI KURS, TEKUĆE CIJENE)

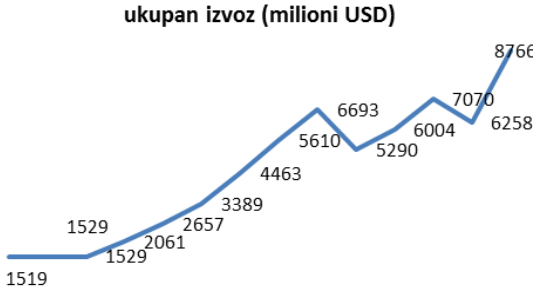


Izvor podataka: UNCTAD online stastical database

Za razliku od trgovine robama, BiH je zabilježila pozitivan bilans u trgovini uslugama, što je predstavljeno na *Grafikonu 6.* Ovdje moramo konstatovati da je 2008. godine bilans trgovine uslugama imao najveću vrijednost. Naredne godine je zabilježen pad vrijednosti bilansa, nakon čega nastupa period stagnacije.

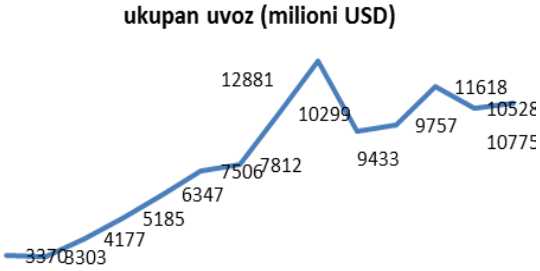
U naredna tri garfikona dajemo kretanje ukupnog izvoza, uvoza i trgovinskog bilansa BiH po tekućim cijenama i tekućem kursu američkog dolara.

GRAFIKON7. UKUPNI IZVOZ U PERIODU 2000.-2013. IZRAŽEN U MILIONIMA USD (TEKUĆI KURS, TEKUĆE CIJENE)



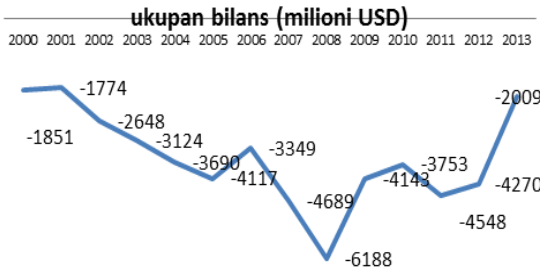
Izvor podataka: UNCTAD online stastical database

GRAFIKON8. UKUPNI UVOZ U PERIODU 2000.-2013. IZRAŽEN U MILIONIMA USD (TEKUĆI KURS, TEKUĆE CIJENE)



Izvor podataka: UNCTAD online stastical database

GRAFIKON9. UKUPNI TRGOVINSKI BILANS U PERIODU 2000.-2013. IZRAŽEN U MILIONIMA USD (TEKUĆI KURS, TEKUĆE CIJENE)



Izvor podataka: UNCTAD online stastical database

Rezultati trgovine uslugama ublažavaju problem nastao u trgovini robama, ali ga ne eliminiše što je vidljivo na *Grafikonu 9.*

III. TEORIJSKE OSNOVE I DOSADAŠNJAEMPIRIJSKA ISTRAŽIVANJA

Možemo identifikovati tri osnovne teorije trgovine pomoću kojih možemo objasniti funkciju uvozne tražnje tj. zavisnost uvozne tražnje od određenih promjenljivih:

1) Teorija komparativnih prednosti,
2) Kenzijanski trgovinski multiplikatori,
3) Nova teorija trgovine (teorija imperfektne konkurencije).

Uprošteno, teorija komparativnih prednosti definiše da je obim i smjer spoljne trgovine određen relativnim cijenama, a koje su određene raspoloživošću faktora proizvodnje u pojedinim zemljama. Ova teorija se ne bavi uticajem projmene dohotka na trgovinu, predpostavljajući da je nivo zaposlenosti fiksan i da je *outputu* datim proizvodnim granicama. Funkcija uvozne tražnje je određena u skladu sa ponašanjem potrošača i teorijom opšte ravnoteže. Prema tome, funkcija uvozne tražnje je determinisana na mikroekonomskom nivou.

Po kenzijanskom pristupu analiza funkcije uvozne tražnje je zasnovana na makroekonomskoj analizi multiplikatora. Kenzijanska teorija predpostavlja da su relativne cijene rigidne i da je nivo zaposlenosti promjenljiv. Sljedeća predpostavka kenzijanskog koncepta je da međunarodna kretanja kapitala pasivno uravnotežuju platni bilans. Ako prihvatimo ove predpostavke onda se na agregatnom nivou uspostavlja veza između dohotka i uvozne tražnje. Ovaj odnos se definiše kroz nekoliko racija kao što su: prosječna i

marginalna sklonost uvozu i dohodovna elastičnost uvoza.

Nova teorija trgovine je usmjerena na objašnjavanje fenomena intra industrijske trgovine, koncept koji nije dovoljno objašnjen teorijom komparativnih prednosti. Poznato je da ova teorija objašnjava efekte ekonomije obima, diferencijaciju proizvoda i monpolističku konkurenciju u spoljnoj trgovini. U sklopu ove teorije poznat je maršalijanski pristup koji predpostavlja konstante prinose na nivou firme a rastuće prinose na nivou industrijske grane, zatim čemberlijanski pristup kod koga se predpostavlja da je industrijska grana sastavljena od određenog broja monopolističkih firmi i da nove firme imaju slobodan ulaz na tržište sa mogućnošću da diferenciraju svoj proizvod, tako da je svaki monopolski profit na nivou grane elminisan, i na kraju kurontov pristup koji predpostavlja postojanje malog broja nesavršeno konkurentnih firmi gdje svaka od njih uzima autput drugog konkurenta kao dat. Kod sva tri pristupa, otvaranje spoljne trgovine dovodi do povećanja tržišta, smanjenja troškova proizvodnje i povećanja obima proizvodnje i trgovine. Nova teorija trgovine objašnjava nove veze između trgovine i dohotka, tako da objašnjenje uloge dohotka u kreiranju uvozne tražnje prevazilazi objašnjenja neoklasične i kenzijanske teorije, gdje dohodak utiče samo na kupovnu moć.

Na osnovu prethodna tri teorijska koncepta, obično se koriste dva modela za procjenu funkcije uvozne tražnje: model savršenih i model nesavršenih supstituta. Kod modela nesavršenih supstituta uvozne robe nisu savršeni supstituti za domaće robe. Ovaj model se obično koristi kod analize uvoza industrijskih proizvoda i kod analize agregatnog uvoza. Model savršenih supstituta predpostavlja da su uvozne robe savršeni supstituti domaćim robama. U slučaju da su domaće i uvozne robe savršeni supsituti, onda bi se zemlje specijalizovale u proizvodnji određenih roba pa bi imali situaciju da je zemlja ili uvoznik ili izvoznik određene robe, a ne i jedno i drugo. U realnom životu zemlje se javljaju i kao izvoznici i kao uvoznici iste vrste roba. Još jedno važno pitanje je i upotreba dezagregisanih komponenti domaćeg dohotka za procjenu funkcije agregatne uvozne tražnje. Kod klasičnih modela obično se upotrebljava agregatni domaći dohodak.Model agregatne funkcije uvozne tražnje implicitno pretpostavlja da su uuvozu sadržani svi pojedinačni dijelovi finalne potrošnje (potrošnja stanovništva, investicije, državna potrošnja i izvoz), i oni se poistovjećuju sa ukupnom finalnom potrošnjom. Upotreba dezagregisanog modela uvozne tražnje ima dvije prednosti. Dezagregacijom finalne tražnje izbjegava se problem agregiranja pristrasnosti, a pored toga se dobijaju nepristrasne ocjene efekat pojedinih elemenata uvozne tražnje. Prema Narayan i Narayan (2005.) dezagregisani model ima bolju moć prognoze u odnosu na tradicionalni model.

Postoji čitav niz empirijskih istraživanja funkcije uvozne tražnje, koja su se u najvećoj mjeri bavila razvijenim zemljama, a u manjoj mjeri zemljama u razvoju. Premda se Bosna i Hercegovina ubraja u zemlje u razvoju, za nas su interesantnija empirijska istraživanja kod kojih su predmet bile zemlje iz ove grupe.

U Hrvatskoj je 2010. godine objavljeno empirijsko istraživanje dohodovne i cjenovne elastičnosti spoljnotrgovinske razmjene u sklopu koga je izvršena procjena funkcije uvozne tražnje, Bobić (2010.). Istraživanje koristi dezagregisane podatke po sektorima, uz agregisani dohodak. Period posmatranja je 2000.-2007. godina, period od pristupanja Hrvatske Svjetskoj trgovinskoj organizaciji. Kod istraživanja je korištena Arellano-Bodnova metoda. Rezultati istraživanja ukazuju na to da na uvoz značajniji uticaj ima dohodak u odnosu na relativne cijene.

Emran i Shilpi (2010.) su izvršili procjenu uvozne tražnje za Indiju i Šri Lanku. Rezultat istraživanja pokazuje da je dohodovna elastičnost uvoza 1,1, a da je cjenovna elastičnost -0,73, što je u granicama prethodnih istraživanja. Za Indiju su korišteni podaci iz perioda 1952.-1999., a za Šri Lanku 1960.-1995. godina. U ovom istraživanju vršena je procjena agregisane funkcije uvozne tražnje.

Dutta i Ahmed (2006.) su takođe vršili procjenu agregisane funkcije uvozne tražnje Indije. Kod ovog istraživanja korištena je serija podataka iz perioda 1971.-1995. godina. Zaključak istraživanja je da je uvozna tražnja značajno elastičnija na promjenu realnog dohotka nego na promjenu cijena. Dohodovna elastičnost uvoza je 1,48, dok je cjenovna elastičnost -0,47. Takođe, spoljnotrgovinska liberalizacija ima neznatan uticaj na uvoz. Uvoz je određen realnim dohotkom, a dohodak je određen unutrašnjim ekonomskim aktivnostima. Kotan i Saygili (1999.) su sproveli istraživanje uvozne tražnje Turske. U ovom istraživanju su posmatrani kvartalni podaci u periodu 1987.-1999. godina. Za procjenu funkcije korištena su dva modela. Kod prvog modela je korišten Engle-Granger pristup. Po ovom modelu ustanovljeno je da je uvoz elastičan na dohodak, nominalnu stopu deprecijacije, stopu inflacije i nivo deviznih rezervi. U kratko roku stopa inflacije i stopa promjene deviznih rezervi imaju uticaj na uvoz, a elastičnost na promjenu dohotka se povećava.

Benaček, Podpiera i Prokop (2005.) su istraživali faktore koji utiču na spoljnu trgovinu Češke. Procjena funkcije uvozne tražnje je vršena na podacima iz perioda 1993.-2002., posebno za uvoz iz zemalja članica EU, a posebno za ostatak svijeta. Interesantno je da je ustanovljeno da je

uvoz iz zemalja EU značajno elastičan na dohodak (BDP), u znatno većoj mjeri nego što je to za ostatak svijeta.

Mohamed i Tang (2000.) su upotrebom metoda Johansen-Juselius izvršili procjenu agregisane funkcije uvoza Malezije, posmatrajući podatke iz perioda 1970.-1998. godina. Ustanovljeno je da njaveći uticaj na uvoz ima investiciona potrošnja i potrošnja stanovništva, gdje su pripadajući koeficijenti elastičnosti 0,78 i 0,72.

Prilikom procjene uvozne funkcije Kine, Tang (2003.) je upotrebom ARDL metoda ustanovio da izvoz ima najviši nivo korelacije sa uvozom 0,51, a investicije 0,40, u dugom roku.

Istom metodom, Narayan i Narayan (2005.) su ustanovili u slučaju Fidžija da uvoz korelira sa izvozom 0,69 a sa potrošnjom takođe 0,69, dok je koeficijent za relativne cijene 0,38.

Chang (2005.) je izvršio procjenu uvozne tražanje za Južnu Koreju posmatrajući period 1970.-2000. godina. Obim uvoza, nivo dohotka i relativne cijene su kointegrisane. Dugoročna elastičnost uvoza prema dohotku je 1,86 a kratkoročna 0,86, dok je elastičnost u odnosu na relativne cijene, dugoročna -0,2 i kratkoročna -0,05.

Empirijska istraživanja funkcije uvozne tražnje za Bosnu i Hercegovinu do sada nisu rađena.

IV. FORMIRANJE MODELA I PODACI

Kod standardnog modela uvozne tražnje predpostavlja se postojanja jednakosti između uvozne ponude (M_d) i uvozne tražnje (M_s). Kako bi se pristupilo procjeni uvozne tražnje neophodno je uključiti neke predpostavke modela, a to su: elastičnost ponude je beskonačna tako da uvozne cijene možemo smatrati egzogeno određene. Funkcija uvozne tražnje, kada se radi o imperfektnim supstitutima, ima sljedeći oblik:

$$M_t=f(Y_n, P^d_t, P^m_t) \qquad (1)$$

Realna uvozna tražnja M_t zemlje je funkcija dohotka nominalno izraženog Y_n, indeksa uvoznih cijena u domaćoj valuti P^m_t i indeksa cijena roba proizvedenih u zemlji P^d_t. Kako bi se izbjegla multikolinearnost između indeksa cijena datih u jednačini (1) i zbog predpostavke homogenosti, navedena jednačina se izražava kao:

$$M_t=f(Y_i, P^m/P^d) \qquad (2)$$

gdje je Y_i realni dohodak, a odnos indeksa uvoznih i domaćih cijena predstavlja indikator koji reguliše supstituciju domaćih roba uvoznim i obrnuto. Domaći dohodak tj. bruto domaći proizvod (BDP) ćemo podijeliti po elementima finalne potrošnje (potrošnja stanovništva, državna potrošnja, investicije, izvoza). Međuzavisnost zavisne promjenljive i nezavisnih promjenljivih izražavamo u eksponencijalnom obliku, tj. zavisnost uvozne tražnje od realnog dohotka i relativnih cijena izražena je eksponencijalnom funkcijom. Nakon logaritmovanja prirodnim logaritmom, i dekomponovanja dohotka, jednačinu (2) izražavamo na sljedeći način:

$$\ln M_t=a_0+a_1\ln CE_t+a_2\ln GE_t+a_3\ln I_t+a_4\ln X_t +a_5\ln RPP_t+a_6 TRADELIB+U_t \qquad (3)$$

Značenje promjenljivih u formuli (3) je sljedeće:

- $\ln M_t$-prirodni logaritam realnog vrijednosti uvoza roba i usluga,
- $\ln CE_t$-prirodni logaritam potrošnje stanovništva,
- $\ln GE_t$-prirodni logaritam državne potrošnje,
- $\ln I_t$-prirodni logaritam investicija,
- $\ln X_t$-prirodni logaritam izvoza,
- $\ln RPP_t$-prirodni logaritam relativnih cijena,
- TRADELIB-je vještačka promjenljiva i identifikuje trgovinsku liberalizaciju,
- U_t– greška modela.

Očekivane vrijednosti koeficijenata a_1, a_2, a_3,a_4 je da oni budu pozitivni, dok je za koeficijent a_5 očekivana vrijednost negativna.

U model nismo uvrstili devizni kurs, pošto nacionalna valuta Bosne i Hercegovine, konvertibilna marka, ima fiksan kurs prema evru, a najveći dio uvoza BiH dolazi iz zemalja EU i zemalja CEFTA. Prema podacima UNCTAD 54,1% uvoza BiH dolazi iz EU, a 40,6% iz tranzicionih zemalja. Iz zemalja CEFTA 11,07%, što znači da je uvoz iz zemalja EU i CEFTA iznosio 65,17% od ukupnog uvoza. Veći dio ovog uvoza je fakturisan u evrima. Značajan spoljnotrgovinski partner u pogledu uvoza je Rusija zbog uvoza zemnog gasa i nafte, tako da u ukupnom uvozu BiH učestvuje sa 9,93%.

Kod procjene koeficijenata uvozne tražnje BiH korišten je metod autoregresije sa distribusianim pomacima (kašnjenjima) (ARDL). Kako bi u obzir uzeli dinamiku u modelu ćemo koristiti vremenski pomak za zavisnu varijablu i za nezavisne promjenljive na osnovu informacionih kriterijuma. Kada uvedemo vremenske pomake, onda se jednačina (3) transformiše u sljedeći oblik:

$$\Delta \ln M_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^{n} \alpha_{1i}\, \Delta \ln M_{t-i} + \sum_{i=1}^{n} \alpha_{2i}\, \Delta \ln CE_{t-i} + \sum_{i=1}^{n} \alpha_{3i}\, \Delta \ln GE_{t-i} + \sum_{i=1}^{n} \alpha_{4i}\, \Delta \ln I_{t-i} + \sum_{i=1}^{n} \alpha_{5i}\, \Delta \ln X_{t-i} + \sum_{i=1}^{n} \alpha_{6i}\, \Delta \ln RPP_{t-i} + \beta_1 \ln M_{t-i} + \beta_2 \ln CE_{t-i} + \beta_3 \ln GE_{t-i} + \beta_4 \ln I_{t-i} + \beta_5 \ln X_{t-i} + \beta_6 \ln RPP_{t-i} + \delta_1 TRADELIB + \vartheta_i \qquad (4)$$

Zbog teže dostupnosti podataka u dužem vremenskom periodu, za procjenu funkcije uvozne tražnje koristićemo podatke u periodu od 2000. do 2012. godine. Osnovni izvorpodataka je *UNCTAD*-ova *online* baza podataka i podaci Agencije za statistiku BiH. Pošto je u Bosni i Hercegovini indeks uvoznih cijena dostupan tek od početka 2012. godine, onda smo izvršili aproksimaciju navedenog indeksa indeksom jediničnih vrijednosti uvoznih roba. Za aproksimaciju indeksa domaćih cijena upotrebljen je indeks potrošačkih cijena za posmatrani period. Vrijednost uvoza i izvoza obuhvata trgovinu robama u realnoj vrijednosti. Kao aproksimaciju dohotka korišten je dekomponovani BDP prema rashodnom principu. Sve vrijednosti su izražene u nacionalnoj valuti, u realnim vrijednostima. Kao deflator je korišten indeks potrošačkih cijena. Bazni period za konvertovanje nominalnih u realne vrijednosti je 2000. godina.

V. PROCJENA FUNKCIJE UVOZNE TRAŽNJE

Za procjenu funkcije uvozne tražnje koristićemo statički i dinamički model. Prema tome, izvršena je procjena funkcije (3) korištenjem metode najmanjih kvadrata *(OLS)* što predstavlja statički model. Rezultati regresije dati su u *Tabeli 2*.

TABELA 2. REZULTATI REGRESIJE UZ PRIMJENU METODA NAJMANJIH KVADRATA

Model 1: OLS, posmatranja 2000-2012 (T = 13)
Zavisna varijabla: lnM

Opis	Koeficijent	Stan. greška	t-racio	p-vrijednost	
konst	-8,45159	10,0560	-0,8404	0,4329	
lnX	0,108173	0,207291	0,5218	0,6205	
lnRPI	0,133331	0,578044	0,2307	0,8252	
lnCE	0,770260	0,876927	0,8784	0,4135	
lnGE	0,244480	0,430146	0,5684	0,5904	
lnI	0,256077	0,130059	1,969	0,0965	*
TRADELIB	-0,117533	0,0815745	-1,441	0,1997	

Sredina zavisne var.	22,89492	S.D. zavisne var	0,205611
Suma kvadrata rezid.	0,028307	S.G. regresije	0,068687
R^2	0,944201	Prilagođeni R^2	0,888403
F(6, 6)	16,92156	P-vrijednost	0,001595
Log-vjerovatnoća	21,39611	Akaike kriterijum	-28,79223
Schwarz kriterijum	-24,83758	Hannan-Quinn	-29,60508
rho	-0,165961	Durbin-Watson	2,327367

Svi koeficijenti imaju očekivani predznak izuzev pripadajućeg koeficijenta vještačke promjenljive TRADELIB. Za očekivati je da trgovinska liberalizacija treba da dovede do rasta uvoza. Iz rezultata regresije možemo zaključiti da je uvoz veoma elastičan na potrošnju domaćinstva tj. povećanje potrošnje domaćinstva za 1%, kada sve ostale komponente potrošnje ostaju nepromijenjene, dovodi do povećanja uvoza za 0,77%. Međutim, ovaj model se suočava sa problem da su jedino investicije statički značajne 10%, mada je 88,84% varijacija zavisne promjenljive objašnjeno. Ovaj model ne uzima u obzir dinamiku, pa je u daljoj analizi upotrebljen adekvatan dinamički model za analizu vremenskih serija. Pošto se radi o vremenskoj seriji sa veoma kratkim periodom posmatranja, što znači da je skup podataka veoma mali (T=13), najadekvatnija metoda je autorgersija sa distribuisanim pomacima (kašnjenjima) *ARDL (Autoregressive Distributed Lags).* Proceduru *ARDL* su razvili Pesaran i Shin (1997). Jedna od prednosti ove procedure je ta što dozvoljava kombinaciju promjenljivih koje su stacionarne na nivou I(0) i promjenljivih koje su stacionarne u prvom diferencijalu I(1). Jedna grupa autora sugeriše da bi bilo korisno prethodno izvršiti testiranje postojanja jediničnog korijena zbog eventualnog problema lažne ili prividne regresije.

ARDL procedura testiranja postojanja kointegracije koju su razvili Pesaran i Shin (1997.), počinje testiranjem granica kointegracije. Za izračunavanje vrijednosti F-statistike za procjenu granica koristili smo funkciju (3), tako što smo sve promjenljive, izuzev TRADELIB uzimali kao zavisne, i izvršili izračunavanje F-statistike. U *tabeli 3* su date dobijene vrijednosti F-statistike.

TABELA 3. VRIJEDNOSTI F-STATISTIKE

Z. varijabla	F-statistika	zaključak
lnM	17,24074	kointegrisana
lnX	24,81377	kointegrisana
lnRPP	25,89255	kointegrisana
lnCE	44,65479	kointegrisana
lnGE	29,21278	kointegrisana
lnI	3,837040	kointegrisana

Za ocjenu polazne hipoteze o nepostojanju kointegracije, upotrebljene su kritične vrijednosti F-statistike koje je dao Narayan (2004.). Pri nivou značajnosti od 5% i 10% investicije su kointegrisane, ali za nivo značajnosti od 1% nisu kointegrisane. Sve ostale varijable su kointegrisane pri nivou značajnosti od 1%, 5% i 10%. Prema tome, plozana hipoteza o nepostojanju kointegracije se odbacuje, zaključujemo da postoji dugoročna veza između promjenljivih. Uvoz je kointegrisan sa njegovim elementima koji su definisani u jednačini (3). Pošto je dokazano da postoji dugoročna veza između promjenljivih, koristili smo pomake (kašnjenja) promjenljivih kako bi procijenili koeficijente dinamičkog modela datog jednačinom (4).Pesaran i Shin (1997.) sugerišu da se koriste maksimalno 2 pomaka

(kašnjenja) u procjeni koeficijenata regresije. Broj pomaka (kašnjenja), i za zavisnu i za nezavisne varijable, je određen na osnovu informacionih kriterijuma, konkretno, na osnovu Akaike informacionog kriterijuma.

TABELA 4. PROCIJENJENA DUGOROČNA ELASTIČNOST UVOZNE TRAŽNJE NA OSNOVU AKAIKE KRITERIJUMA ARDL (1,1,0,0,0,0,0),

Zavisna varijabla=lnM

	Koeficijent	stand. greška	t-racio
konst	-6,92568	14,4188	-0,4803
lnX	0,152237	0,232288	0,6554
lnX_1	0,0128690	0,323503	0,03978
lnRPP	0,222880	0,629993	0,3538
lnCE	0,958722	0,997856	0,9608
lnGE	0,297571	0,457056	0,6511
lnI	0,318974	0,164735	1,936
TRADELIB	-0,109907	0,157474	-0,6979
lnM_1	-0,426012	0,332369	-1,282

Sredina zavisne var.	22,91885	S.D. zavisne var	0,194936
Suma kvadrata rez.	0,013079	S.G. regresije	0,066028
R^2	0,968711	Prilagođeni R^2	0,885273
F(8, 3)	11,60996	P-vrijednost (F)	0,034321
Log-vjerovatnoća	23,90270	Akaike kriterijum	-29,80539
Schwarz kriterijum	-25,44123	Hannan-Quinn	-31,42116
rho	-0,194509	Durbin-Watson	2,228110

Kako bi utvrdili da li je model ispravno specificiran izvršeno je testiranje serijske korelacije, heteroskedastičnosti i normalnosti reziduala. Testovi ukazuju na postojanje serijske korelacije, postojanja heteroskedastičnosti i problem normalnosti rasporeda reziduala. Iz toga zaključujemo da procijenjeni koeficijenti modela nisu nepristrasni, nisu efikasni i nisu dosljedni. Uzmemo li u obzir i činjenicu da nijedan od procijenjenih koeficijenata nije značajan pri nivou značajnosti od 10%, 5% i 1%, javila se potreba za korigovanjem polaznog modela. Osnovni uzrok problema sa polaznim modelom je kratka vremenska serija podataka, a koja je rezultat nesređenog statističkog sistema Bosne i Hercegovine u prošlosti, što u mnogome otežava i onemogućava istraživanja uz upotrebu statističkih i ekonometrijskih metoda.

Polazni model (3) smo korigovali tako što umjesto dezagregisanog BDP koristimo agregisani BDP, tj. varijable X, I, CE i GE su zamijenjene varijablom BDP. Novi model ima sljedeći oblik:

$$lnM_t=a_0+a_1lnBDP_t+a_2lnRPP_t+a_3TRADELIB+U_t \quad (5)$$

Kao i kod polaznog modela, pomoću F-statistike testirano je postojanje kointegracije. U *tabeli 5.* date su vrijednosti F-statistike.

TABELA 5. VRIJEDNOSTI F-STATISTIKE

Z. varijabla	F-statistika	zaključak
lnM	21,71545	kointegrisana
lnBDP	47,27324	kointegrisana
lnRPP	15,85504	kointegrisana

Odbacujemo polaznu hipotezu o nepostojanju kointegracije između uvoza i nezavisnih varijabli modela, što znači da je uvoz kointegrisan sa nezavisnim varijablama modela. Prije nego što nastavimo sa procedurom Pesaran i Shin (1997.), izvršićemo procjenu staromodnog statičkog modela upotrebom metode najmanjih kvadrata.

TABELA 6. REZULTATI REGRESIJE UZ PRIMJENU METODA NAJMANJIH KVADRATA ZA MODEL (5)

Model 2: OLS, period posmatranja 2000-2012 (T = 13)
Zavisna varijabla: lnM

	Koeficijent	stand. greška	t-racio	p-vrijednost
Konst	-4,70802	9,17030	-0,5134	0,6200
lnGDP	1,17863	0,393117	2,998	0,0150 **
lnRPP	0,246277	0,462019	0,5330	0,6069
TRADELIB	-0,0977012	0,0999929	-0,9771	0,3541

Sredina zavsine	22,89492	S.D. zavisne var	0,205611
Suma kvadrata rezid.	0,061578	S.G. regresije	0,082716
R^2	0,878618	Prilagođeni R^2	0,838158
F(3, 9)	21,71545	P-vrijednost (F)	0,000186
Log-vjerovatnoća	16,34439	Akaike kriterijum	-24,68878
Schwarz kriterijum	-22,42898	Hannan-Quinn	-25,15327
Rho	-0,124882	Durbin-Watson	2,072554

Pošto je jedino koeficijent uz lnBDP statistički značajan, varijablu lnRPP i TRADELIB možemo izostaviti iz modela. Izostavljanjem navedenih varijabli iz modela, prilagođeni koeficijent determinacije R^2 je povećan sa 0,8382 na 0,8514. U ovom slučaju funkcija uvozne tražnje bi bila:

$$lnM=-2,57723+1,08653lnBDP \quad (6)$$

Pri povećanju BDP-a za 1% uvoz bi se povećao za 1,087%. Prema statičkom modelu, uvoz je veoma elastičan na promjenu BDP-a.

Nastavljajući proceduru *ARDL*, a na osnovu Akaike informacionog kriterijuma, izvršeno je određivanje pomaka (kašnjenja) zavisne promjenljive i nezavisnih promjenljivih. Iz modela su izostavljene promjenljive za koje smo utvrdili da nisu statistički značajne. U *tabeli 7* su dati rezultati regresije.

TABELA 7. PROCIJENJENA DUGOROČNA ELASTIČNOST UVOZNE TRAŽNJE NA OSNOVU AKAIKE KRITERIJUMA ARDL (2,2),

Zavisna varijabla: lnM

	Koeficijent	standardna greška	t-ratio	p-vrijednost
Konst	-4,76642	6,31512	-0,7548	0,4844
lnGDP	2,25667	0,757338	2,980	0,0308 **
lnGDP_1	0,00638	1,08314	0,005893	0,9955
lnGDP_2	-0,5434	0,767207	-0,7084	0,5104
lnM_1	-0,4686	0,569244	-0,8232	0,4478
lnM_2	-0,08669	0,363398	-0,2386	0,8209

Sredina zavisne var	22,95493	S.D. zavisne var	0,156881
Sum kvadrata rezid	0,035464	S.G. regresije	0,084218
R^2	0,855908	Prilagođeni R^2	0,711817
F(5, 5)	5,940023	P-vrijednost (F)	0,036394
Log-vjerovatnoća	15,94598	Akaike kriterijum	-19,89196
Schwarz krieterijum	-17,50459	Hannan-Quinn	-21,39686
rho	-0,020104	Durbin-Watson	1,864335

Ustanovljeno je da postoji veoma jaka veza između promjene BDP-a i uvoza, pri ovećanju BDP-a za 1% doći će do povećanja uvoza za 2,26%. Dugoročni koeficijent elastičnosti ima očekivani predznak, uz statističku značajnost 5%. Koeficijent determinacije je 0,711817, što znači da je 71,18% varijacija objašnjeno modelom. *Breusch-Godfrey* test ukazuje da ne postoji serijska korelacija. Takođe, ustanovljeno je da nema heteroskedastičnosti. Reziduali modela imaju normalan raspored. Navedeni model nam daje dugoročnu vezu između uvoza i BDP-a. Pomoću modela korekcije greške *ECM* smo utvrdili kratkoročnu vezu između zavisne i nezavisne promjenljive.

TABELA 8. KRATKOROČNA ELASTIČNOST – MODEL SA KORIGOVANJEM GREŠKE ECM (2,2),

Zavisna promjenljiva: d_lnM

	Koeficijent	standardna greška	t-ratio	p-vrijednost
konst	-0,0560456	0,0483568	-1,159	0,2988
d_lnGDP	2,43503	0,593298	4,104	0,0093 ***
d_lnGDP_1	0,581050	0,644599	0,9014	0,4087
d_lnGDP_2	-0,0580622	0,457866	-0,1268	0,9040
ecm_1	-1,59737	0,501091	-3,188	0,0243 **

Sredina zavisne var	0,031092	S.D. zavisne var	0,135444
Suma kvadrata rezid	0,030729	S.G. regresije	0,078395
R^2	0,813884	Prilagođeni R^2	0,664991
F(4, 5)	5,466243	P-vrijednost (F)	0,045350
Log-vjerovatnoća	14,73629	Akaike kriterijum	-19,47259
Schwarz kriterijum	-17,95966	Hannan-Quinn	-21,13226
rho	-0,220093	Durbin-Watson	2,168413

Kratkoročna elastičnost uvozne tražnje u odnosu na BDP je veoma visoka. Koeficijent *ecm_1* predstavlja brzinu vraćanja sistema u dugoročnu ravnotežu tj. koji procenat kratkoročne neravnoteže će biti prilagođen u skladu sa dugoročnom ravnotežom u periodu od jedne godine. U konkretnom slučaju 159,6% neravnoteže u prethodnoj godini će biti apsorbovano, što znači da jeperiod prilagođavanja dugoročnoj ravnoteži kraći od godinu dana. Promjene u BDP-u se veoma brzo odražavaju na uvoznu tražnju.

ZAKLJUČAK I IMPLIKACIJE NA EKONOMSKU POLITIKU

Prilikom sprovođenja ovog istraživanja osnovni problem je bio nedostatak statističkih podataka. Zbog navedenog razloga izvršena je korekcija modela, tako da se odstupilo od dezagregisanog BDP-a po rashodnom principu, koji je zamijenjen agregisanim BDP-om. Za konkretne mjere ekonomske politike bilo bi veoma korisno da se identifikuje koliko svaki od elemenata potrošnje utiče na uvoznu tražnju BiH.Statistički sistem BiH je u postratnom periodu značajno unapređen, ali postoji potreba da se prilagode podaci i iz perioda od prije izbijanja sukoba na ovim prostorima, što bi značajno poboljšalo statističku bazu za buduća istraživanja. Bez obzira na ovaj problem, možemo uočiti da je uvozna tražnja BiH veoma elastična na promjenu BDP-a iz čega proizilazi potreba da se pažljivo kreiraju i planiraju mjere ekonomske politike. U slučaju, BiH mjere ekonomske politike koje su usmjerene na povećanje potrošnje mogu imati negativan efekat sa aspekta rasta. Visok nivo elastičnosti uvozne tražnje na povećanje potrošnje ukazuje na problem domaće ponude tj. njene strukture, kvaliteta i obima. Nameće se potreba vođenja ekonomske politike koja će u primarnom fokusu imati domaću ponudu, a sekundarno potrošnju. Potrošnja treba da bude kontrolisana u pogledu obima i strukture. Veoma važan segment potrošnje je država, pa je potrebno da se potrošnja javnog sektora usmjeri ka domaćoj ponudi. Isto tako, država kao najveći poslodavac u BiH, kroz politiku plata značajno utiče na kreiranje potrošnje domaćinstva. Bosna i Hercegovina je suočena sa realnošću liberalnog spoljnotrgovinskog režima, a koji je rezultat regionalnih i evropskih ekonomskih integracija, pa je zbog toga gotovo nemoguće mjerama carinske politike kontrolisati obim uvoza. Visok nivo liberalizacije spoljne trgovine je politički nametnut bez realnog uporišta u potrebama nacionalnog ekonomskog razvoja. Imajući sve ovo u vidu, opcije koje stoje na raspolaganju u segmentu spoljnotrgovinske politike su: supstitucija uvoza i pro izvozna trgovinska politika. Izbor između ove dvije varijante ne treba da se ograniči samo na spoljnotrogvinsku politiku, nego na širi kontekst ukupne ekonomske politike. Temelj koncepta nove ekonomske politike treba da bude zasnovan na reindustrijalizaciji BiH ekonomije u kontekstu

proizvozne politike ili politike supstitucije izvoza. Naime, Postoje brojna svjetska iskustva kod kreiranja i vođenja politike supstitucije uvoza sa svim njenim prednostima i nedostatcima. Osnovni problem je što supstitucija uvoza podrazumjeva značajnu carinsku zaštitu, a što je u uslovima BiH praktično nemoguće, Nastić (2014.). Druga opcija koja je na raspolaganju je proizvozna trgovinska politika. Pored klasičnih mjera koje podrazumjeva proizvozna trgovinska politika, potrebno je obratiti pažnju i na mjere ekonomske politike koje imaju za cilj stimulisanje domaćih i stranih direktnih investicija, bez diskriminacije jednih ili drugih.Reindustrijalizacija ekonomije BiH je jedino rješenje koje može srednjoročno i dugorčono otkloniti probleme platnobilansne neravnoteže uz rast životnog standarda tj. rast potrošnje domaćinstva. Inteziviranjem investicija u realni sektor, a posebno u izvozni sektor, moguće je u srednjem i dugom roku smanjiti pritisak na obezbjeđenje platnobilansne ravnoteže. Alternativa je automatsko uravnoteženje koje će dovesti do pada životnog standarda i rasta zaduženja države.

LITERATURA

[1] Zhou Y., and Dube S. (2011), "Import Demand Functions: Evidence from CIBS", Journal of Economic Development, volume 36., Number 4, December 2011, 73-96

[2] Pesaran H. M., and Shin Y. (1997), "An Autoregressive Distributed Lag Modelling Approach to Cointegration Analisys", Revised version of paper presented on Symposium at the Centenntial of Ragnar Frisch, The Norwegian Academy of Science and Letters, March 3-5, 1995.

[3] Yue Y. (2010), "An Econometric of Import Demand Function for Cote D Ivoire, International Journal of Business and Management, vol. 5, no. 2, February 2010, 77-84

[4] Haider J., Afzal M., and Riaz F. (2011), "Estimation Import and Export Demand Functions Using Bilateral Trade Data: The case of Pakistan", Business and Economic Horizons, Volume 6., Issue 3, September 2011, 40-53

[5] Benaček V., Podpiera J., and Prokop L. (2005) "Determining Factors of Czech Foreign Trade: A Cross-Section Time Series Perspective", Czech National Bank Working Paper Series 3,

[6] Kotan Z., and Saygili M., (1999) "Estimating an Import Function for Turkey" The Central Bank of Republic Turkey, Research Department, Discussion Paper No: 9909,

[7] Emran M. S., and Shilpi F. (2010), "Estimating Import Demand Function in Developing Countries: A Structural Econometric Approach with Applications to India abd Sri Lanka", Institute for International Economic Policy Working Paper Series, IIEP-WP#10, George Washingtom University

[8] Bobić V., (2010.) "Dohodovna i cjenovna elastičnost hrvatske robne razmjene-analiza panel-podataka", Hrvatska narodna banka, Istraživanja I-29,

[9] Narayan K. P., (2004.), "Reformulating Critical Values for the Bounds F-statistics Approach to Cointegration: An Application to the Tourism Demand Model for Fiji", Monash University- Department of Economics, Discussion Papers, ISSN 1441-5429

[10] UNCTAD, (2013), "UNCTAD Handbook of Statistics 2013", New York

[11] THE WORLD BANK, "World Development Indicators 2014", Washington

[12] Nastić V., (2014), "Podsticaj izvoza - Uloga specijalizovanih državnih institucija", CID-Ekonomski fakultet Pale, Istočno Sarajevo

INTERNET STRANICE

[1] Agencija za statistiku BiH, http://www.bhas.ba/index.php?option=com_publikacija&view=publikacija_pregled&ids=2&id=7&n=Vanjska%20trgovina

[2] IMF: http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/weodata/weoselgr.aspx

Датум пријема рада: 24.04.2014.
Датум прихватања рада: 28.01.2015.
Стручни рад
УДК: 336.69(100)(497)
DOI: 10.7251/NOESR1517187M

КОНТРОВЕРЗЕ О УЛАСКУ СТРАНИХ БАНАКА НА ПРОСТОРУ БИХ, СРБИЈЕ И ХРВАТСКЕ

CONTROVERSIES ABOUT THE ENTRY OF THE FOREIGN BANKSINTO BOSNIA AND HERZEGOVINA, SERBIA AND CROATIA

Мр Иван Мировић
Универзитет у Источном Сарајеву
Факултет пословне економије
Бијељина, БиХ; Република Српска

Абстракт: *У овом раду се разматрају неке контроверзе о уласку страних банака на простору БиХ, Србије и Хрватске. Глобализација је промијенила све финансијске институције и финансијска тржишта, изазвала револуцију у банкарству, промијенила природу традиционалних банака као финансијских посредника, комисионара и заступника интереса својих клијената. Глобална банкарска група је власник трговине, индустрије и осигурања и учесник на финансијском тржишту капитала у пуном капацитету У трансформацији банкарских сектора БиХ, Србије и Хрватске доминирају банкарске групе из ЕУ -15. Стране банке имају снажан утицај на макроекономске и социјалне перформансе поменутих држава. Мотиви наступа страних банкарских група на просторе БиХ, Србије и Хрватске су доиста бројни и економски вјеродостојни, основни мотив је зарађивање, а облици пенетрације путем пословних алијанси, мерџера и аквизиција као дијела и аспекта приватизације домаћих банака. Економска и финансијска криза нагласила је неопходност боље регулације, јавне контроле и супервизије банака ("небанкарских банака") и финансијских тржишта. Неколико доминанатнх банкарских групација ЕУ-15 послују на тржиштима све три земље. Неке аустријске банкарске групације су у стопостном власништву аустријске државе, па је упитно зашто су државне банке у БиХ, Србији и Хрватској умјесто да остану у власништву државе традиране аустријској држави.*

Кључне речи: *контроверзе, стране банке, глобализација, економска и финансијска криза, традиционална банка, банкарски сектор, регулација, супервизија, небанкарска банка, приватизација*

Abstract: *This paper discusses some controversies about the entry of the foreign banks into Bosnia and Herzegovina, Serbia and Croatia. Globalization has altered all financial institutions and financial markets, revolutionized a banking system, and transformed the nature of the traditional banks as financial mediators, commission agents and representatives of their client's interests. A global banking group is an owner of the trade, economy, insurance and it is a member of the financial capital market. The banking groups from the EU-15 are considered dominant in the transformation of the banking sector of Bosnia and Herzegovina, Serbia and Croatia. The foreign banks have a powerful impact on macroeconomic and social performances of the aforementioned countries. The motives for the entry of the foreign banks into Bosnia and Herzegovina, Serbia and Croatia are numerous and consistent, the main motif being making money, and the entry through alliance, mergers and acquisition lead to privatization of the domestic banks. Economic and financial crisis emphasized the necessity for regulations, public control, bank monitoring (nonbank banks) and financial markets. Several most dominant affiliates from the EU-15 operate in all three countries. Some Austrian affiliates are under full ownership of Austria, which raises the question why the state-owned banks in Bosnia and Herzegovina, Serbia and Croatia are traded to Austria instead of being kept in the state property.*

Key Words: *controversy, foreign banks, globalization, economic and financial crisis, traditional banks, banking sector, regulation, monitoring, nonbank banks, privatization*

I. УВОД

Улазак европских банака на финансијско тржиште БиХ, Србије и Хрватске подразумијева интеракцију и анализу економских и социјалних кретања и развоја у

ЕУ и земљама Западног Балкана, као и процесе транзиције у Средњој и Југисточној Европи, након слома комунизма. Приватизација банака сматра се једним од приоритета политике транзиционих земаља јер финансијска алокација према рационалним употребама није могућа без промјене власништва на банкама из државног у приватно власништво. Међутим, улазак страних банака на тржиште земаља у транзицији захтијева не само економски резон, већ и политичку одлуку, јер је доста раније Ц. М. Кејнз са правом устврдио,, да су финансије и новац ствар националне државе и темељ њеног суверенитета". Током процеса приватизације неке транзиционе земаље продале су највећи дио имовине свога банкарског система страним банкама. Међу првима била је Мађарска , која је 1996. године била лидер продаје банкарског сектора. Од тада је у страно власништво прешло више од 50 посто банака у Пољској, Естонији, Чешкој,, Летонији и Албанији као и у Мађарској.[131] Повећани улазак страних банака у државе Средње и Источне Европе мотивисале су и регионалне стратегије релативно малог броја европских банака, укључујући Unicredit, Raifeisenbank, Bank Austria, KBC i Erste, затим и сам приступ приватизацији, какав је заговарала Мађарска, у складу с којим је већина удјела у највећим банкама била понуђена на продају стратешких страним улагачима. Мађарски модел, као што је наглашено, прихватиле су готово све државе у регији. Тај модел не обећава спасоносна рјешења на дуги рок, што се у дјеловању кризе већ сасвим јасно показује. Страни банкари били су примарно заинтересовани за преузимање депозита бивших државних банака како би проширили своју депозитну базу, а тиме и могућности стварања добити. Након што се кроз повезивање са осталим регионалним банкама у Централној и Источној Европи, њиховим преузимањем, некад мале и слабе националне банке уздигну у јаке регионалне банке, стратегија су даље аквизиције и преузимања од америчких и енглеских банака и у новије вријеме руских банака у циљу стварања великих банкарских група.

II. НАСТУП СТРАНИХ БАНАКА-ОБЛИЦИ ПОВЕЗИВАЊА

У трансформацији банкарских система Босне и Херцеговине, Србије и Хрватске велику улогу играју стране банке које доминирају у процесу приватизације ранијих државних банака и увођењу нових банкарских производа и услуга.

Основни облик повезивања домаћих и страних банака су пословне алијансе, преко којих страна банка, на основу закљученог уговора постаје стратешки партнер домаће банке. Виши облик пословне сарадње су заједничка улагања (join ventures) када страна и домаћа банка остварују заједничко пословање уз одређену размјену учешћа у акцијском капиталу и оствареном профиту. Највиши облик пенетрације страних банака у домаћи банкарски систем је аквизиција домаћих банака, односно куповина тих банака или њихових дијелова од стране страних банака. Стране банке из земаља чланица Европске уније које су ушле на тржишта БиХ, Србије и Хрватске мотивисане су прије свега могућношћу постизања већих профита Ријеч је о банкама из ЕУ-15, на које отпада и до 90% укупних банкарских средстава у овим земљама.

Стране банке у БиХ, Србији и Хрватској представљају дио водећих банкарских групација које су веома везане у финансијском смислу у својим земљама. Кредитна експанзија може онемогућити ове банке да процијене кредитни ризик. Због недостатка класичног контакта и личних односа са клијентима, стране банке се ослањају на статистичке методе при процјени кредитног ризика својих клијената. Будући да су ове статистичке методе дизајниране за процјену тржишног ризика у већим тржишним економијама, оне нису адекватне за земље у транзицији. Као резултат тога, убрзана кредитна експанзија може довести до повећања ризичног кредитирања и угрозити финансијску и економску стабилност.[132]

Приватизација банкарског сектора у БиХ започела је крајем 1990. године. Удио државних банака у акционарском капиталу је опао на 20% до 2001. године. С друге стране удио страних банака је порастао на 55%. До 2005. године године стране банке су купиле већи дио банкарског система у БиХ, а крајем 2009. године 90,8% укупне активе било је у њиховом власништву, док су државне банке задржале свега 4,7%. Дакле, у БиХ доминирају стране банкарске групације, а финансијски сектор је банкоцентричан, банке заузимају готово 86% укупне активе финансијског сектора.[133]

[131] Group of Banking Supervisors from Central and Eastern Europe: *Developments in the Banking System of the Member Countries*, 2000.

[132] Ćetković P.; *Research on Money and Finance, Credit Growth and Instability in Balkan Countries*: The Role of Foreign Banks, Discussion Paper no 27, January 2011 str 9

[133] www.cbbh.ba

Транзициони процес у Хрватској почео је прије него у БиХ. Држави је 1996. године припадало 80% укупних средстава банкарског сектора, а стране банке су имале само 1%. У периоду 1998–1999. године Хрватска је претрпјела банкарску кризу, али са опоравком економије,страни инвеститори су се почели укључивати у процес приватизације банака. Као резултат тога, 84% средстава банкарског сектора Хрватске се нашло у власништву странаца до 2000. године, да би до краја 2009. године стране банке чиниле 91% банкарског сектора Хрватске, док је држава задржала скроман удио од 4,2%.[134]

Стране банке су ушле у Србију нешто касније него у претходне двије земље. Подаци показују да је 2001. године 65% банкарског сектора Србије било у власништву државе, а свега 13% у власништву страних банкарских групација. Међутим, до краја 2009. године странци су постали власници 74% банкарског сектора Србије. У исто вријеме држава је имала 17% удјела у банкарском сектору, што је далеко више него у случају БиХ и Хрватске.[135]

Наступ банака сусједних европских држава чланица Европске уније на простору Босне и Херцеговине, Србије и Хрватске треба посматрати у свјетлу политике ширења ЕУ и оријентације држава Западног Балкана да прилагоде свој политички, правни и економски оквир европским стандардима и постану пуноправне чланице ове назначајније регионалне трговинске организације на свијету.

Исто тако, овај продор треба посматрати у свјетлу процјена европских банака матица о потреби ширења на нова тржишта, поготово институционализацијом европског банкарског и финансијског тржишта након увођења евра као јединствене европске валуте. Међутим, финансијска и економска криза у Европској унији баца ново свијетло на овај експандирајући продор европских банака на просторе земаља у транзицији и учинке које производе у земљама филијала, односно банака субсидијара, али и повратно у развијеним земљама банака матица.

Наступ страних банака није вођен осмишљеном економском политиком транзиционих држава које су предмет разматрања, већ је то резултат неуспјеха у провођењу конзистентне рефоме банкарског сектора и лоших резултата у приватизацији.

Ниједна земља у регији, како у средњој, тако и у источној Европи, дакле, не само БиХ, Србија и Хрватска нису се ни покушале одупријети учинцима глобализације и страног капитала. Поготово што су сви финансијски системи у наведеним земљама банкоцентрични. Интересантно је да су проевропски оријентисане политичке елите у свим транзиционим земљама видјеле рјешења у експропријацији домаћег у корист страног власништва и у сектору финансија, иако су аустријске банкарске групе спашене захваљујући национализацији и преузимању од стране аустријске државе, а да не говоримо о интервенцији америчког конгреса за спас посрнулог финансијског система. Финансијска и институционална структура у Хрватској, БиХ и Србији је веома слична. Тако је осим банака, дошло до преузимања осигуравајућих компанија, лизинг друштава, инвестиционих фондова и других институционалних инвеститора

III. ЕКОНОМСКИ МОТИВИ НАСТУПА СТРАНИХ БАНАКА

Оснивање нових банака у БиХ, Србији и Хрватској, као и преузимање и аквизиција постојећих домаћих од стране страних банака детерминисано је спољним и унутрашњим разлозима. Наводимо неке видљиве разлоге који су емпиријски провјерени, истина у развијеним земљама. Економска оправданост оснивања домаћих банака у страном власништву и пенетрација страних банака у банкарски и финансијски сектор Босне и Херцеговине, Србије и Хрватске укључује следеће спољне факторе: (аспект банака матица):

a) ниво локалних привредних активности (обим продаје, трговине на мало, висина личног дохотка, број пословних субјеката и сл.);
b) развој локалне економске активности (развој локалног тржишта мјерено кретањем укупних депозита и кредита, раст популације, грађевинске активности и сл.);
c) раст локалног становништва, број становника по банци или по банкарској филијали и
d) снага и значај локалне конкуренције на сектору финансијских услуга.

Међу унутрашње факторе убрајају се:

a) квалификованост и контакти оснивача банака и њихова репутација у локалној заједници и
b) квалитет менаџмента.

Избор локације за нову банку је увијек одлука везана за планирање финансирања дугорочних

[134] www.hnb.hr
[135] www.nbs.rs

пројеката. Стране банке углавном оптирају велика урбана подручја гдје су очекиване стопе поврата на инвестиције оснивача и највише. Истраживања су показала да оснивање нових банкарских организација подлијеже ризику. Прије свега, рачуна се на привлачење средства организатора пословних удружења и комитената који су незадовољни постојећим банкама чији су комитенти. Комитенти такође, оптирају своје користи и брзо преносе своје рачуне у нове банке. Процес спајања и преузимања и брзина којом се овај процес одвија карактерише модерно банкарство како америчко, тако и европско.У Европској унији је присутан талас спајања који обухвата водеће банке, осигуравајуће компаније, брокерске куће и друге финансијске институције. Постоји тенденција спајања банкарских групација и велика концентрација капитала.[136] Мотиви наглог и убрзаног процеса спајања банака леже у интересима акционара и управе да повећају вриједност по акцији банке, да смање изложеност ризику, док запослени очекују већу сигурност и веће зараде. Све чешћи мотив аквизиција је редуковање ризика, посебно ризика новчаног тока и редукованог ризика зараде. Свакако, јак мотив је и спашавање банака које пропадају што води спајању као начину да се сачувају оскудне резерве осигурања и избјегне банкрот. Ништа мање нису важни ни порески мотиви, као и мотиви тржишног позиционирања. Постоје и други мотиви, који се наводе у банкарској литератури, као што је вјеровање да ће спајање водити повећаном капацитету раста, затим проширењу кредитног лимита како би се пружале боље услуге комитентима. Послови преузимања, аквизиција, спајања и припајања су одговорност менаџмена за избор одговарајућег партнера, домаће банке коју треба преузети. У пракси је могуће да банка која припаја другу банку и банка која се припаја имају различите мотиве и разлоге. Негдје је то ствар добровољности и обостраног интереса, негдје ствар принуде и „непријатељства“. Унапређење ефикасности у банкарском сектору се остварује економијом обима, када просјечни трошкови по јединици производа опадају са обимом производње и диверзификацијом која је у вези са уштедама. Ниже трошкове финансијских ресурса имају веће банке “матице”, које могу да пласирају развијене производе, процедуре, репутацију и јединствен информациони систем у земљама у транзицији.[137] Несумњива је и конкурентска предност инвеститора (вриједност бренда, корпоративна култура, приступ ресурсима из иностранства, тржишно искуство) који рачунају да ће остварити позитивне ефекте и предност у односу на постојећу конкуренцију. Иако се очекивало да ће конкуренција банака из иностранства снизити нето каматне марже у Србији и БиХ то се, ипак, није догодило. Међутим, побољшања квалитета услуга у домаћем банкарству су видљива.

IV. ДИЛЕМЕ ОКО УЛАСКА СТРАНИХ БАНАКА НА ПРОСТОРУ БИХ, СРБИЈЕ И ХРВАТСКЕ

Улазак страних банака био је логичан резултат транзиције и трансформације економског и социјалног система посматраних земаља али је ипак изазвао неке дилеме и контроверзе, и теоријске и практичне природе. Многе дилеме ће протек времена, искуства и дејство кризе отклонити, али већину ће проблемски радикализовати и учинитни упитним, као и смисао неолиберализма и слободних неспутаних тржишта. Те недоумице карактеристичне су, како смо истакли и за Босну и Херцеговину и Србију, јер се ради о трансформацији и транзицији по моделима који преферирају ЕУ, при чему све три државе имају заједничког претходника бившу СФРЈ, дакле, готово идентичне наслијеђене проблеме, као и оне са којима се сусрећу.

Прва дилема: улога страних банака у остваривању националних интереса.[138]

Ова дилема се даје у нескривеном облику, након неких и промишљених и проживљених искустава протеком двије деценије на простору све три постсоцијалистичке и транзиционе земље. Да ли су се морале готово све банке продати странцима? У темељу питања је имплицитна претпоставка да би банке у домаћем власништву боље помагале остварењу стратешких циљева. Наиме, продаја банака странцима означила је неодговорно занемаривање националног интереса јер стране банке преферирају кредитирање увозника производа из земаља у којима послују њихове матице.

[136]Рибникар И., Кошак М.; *Развојни проспекти банкарства у новим и будућим земљама чланицама* ЕУ Зборник радова Економског факултета у Ријеци: часопис за економску теорију и праксу, Вол.24 Но.1 Свибањ 2006. стр 2

[137]Stein, H.; *Financial liberalisation, institutional transformation and credit allocation in developing countries: the World Bank and the internationalisation of banking*. Cambridge Journal of Economics, 34 (2), 2010. str 257-273.

[138] Хрватска удруга банака, ХУБ анализа бр 20 "Развој банкарства у Хрватској:Године сазријевања кроз међународну интеграцију 1999.-2009" листопад 2009 стр 3

Друга дилема: добит банака.

Како се поврат на капитал банака почео опорављати, стране банке имају далеко вишу стопу поврата од домаћих. Критика због продаје банака странцима трансформисала се у критику њихове превисоке добити и реинвестирања те добити у иностранство. Полазиште је - банкарство је „игра с нултом сумом“ у којој већа добит банака значи губитак за њихове клијенте. Претпоставља се да би банке биле једнако профитабилне и активне да су биле у рукама домаћих приватних власника или владе, мада новија дешавања у случај Србије дају другачију слику.

Трећа дилема: промјена кредитне политике банака.

У земљама у транзицији током протеклих десет година дошло је до бржег опоравка кредитирања становништва него предузећа. Иако се та чињеница објашњава већим ослањањем предузећа на нове туђе изворе финансирања, емисије хартија од вриједности, задужења у инстранству, лизинг, као и нижом почетном основицом кредита становништву него предузећима у деведесетим годинама прошлога вијека, овај тренд несумњиво значи да банке недовољно доприносе привредном расту и протежирају непроизводну потрошњу, а не производњу и привредни раст.

Четврта дилема: брзина кредитног раста.

Брз кредитни раст неких банака које су ушле у проблеме крајем деведесетих година изазива опрез, иако са сигурношћу није било могуће тврдити да је то једини узрок њихове несолвентности. Лак приступ страних банака изворима капитала, по повољним условима, омогућио им је да земљама у развоју усмјере износе средстава какви се раније нису могли ни замислити, што је постало проблем лаке задужености и тешких отплата у условима економске кризе. Очито је да брзина и стабилност прилива страног капитала путем банака субсидијара у свим транзицијским земљама отварају сљедеће проблеме:

a) могуће превелике брзине раста кредита “банака кћери“;
b) пропаст „банке кћери“ у власништву стране банке;
c) регулације сарадње банкарских супервизора и
d) институционализације сарадње влада већега броја држава ако се истовремено спашава“банка матица“ и њене „банке кћери“.

Наведени проблеми дошли су до пуног изражаја у глобалној финансијској кризи. Иако се криза из САД-а у Европу прелила управо путем система међународних банака,“ банке кћери“ које послују у Хрватској, Босни и Херцеговини и Србији показале су се стабилним и способним за дјелимично ублажавање ефеката кризе на домаћу привреду

V. ZAKLJUČAK

У трансформацији банкарских система Босне и Херцеговине, Србије и Хрватске велику улогу играју стране банке које доминирају у процесу приватизације ранијих државних банака и увођењу нових банкарских производа и услуга.

Основни облик повезивања домаћих и страних банака су пословне алијансе, виши облик пословне сарадње су заједничка улагања (join ventures) и највиши облик пенетрације страних банака у домаћи банкарски систем је аквизиција домаћих банака. Ријеч је о банкама из ЕУ-15, на које отпада и до 90% укупних банкарских средстава у овим земљама. Улазак страних банака изазвао је неке дилеме и контроверзе и теоријске и практичне природе. Прва дилема поставља питање: Да ли су се морале готово све банке продати странцима и колика је улога страних банака у остваривању националних интереса? Друга дилема, односи се на критику њихове превисоке добити и реинвестирања те добити у иностранство.Трећа дилема истиче да промјенама кредитне политике банаке недовољно доприносе привредном расту и развоју.Четврта дилема поставља питање режима одговорности страних банка (матица) за пословање њихових кћерки (супсидијара) у посматраним земљама.

ЛИТЕРАТУРА

[1] Group of Banking Supervisors from Central and Eastern Europe: Developments in the Banking System of the Member Countries, 2000.

[2] Ćetković P.; Research on Money and Finance, Credit Growth and Instability in Balkan Countries: The Role of Foreign Banks, Discussion Paper no 27, January 2011

[3] www.cbbh.ba

[4] www.hnb.hr

[5] www.nbs.rs

[6] Рибникар И., Кошак М.; *Развојни проспекти банкарства у новим и будућим земљама чланицама* ЕУ Зборник радова Економског факултета у Ријеци: часопис за економску теорију и праксу, Зборник радова Економског факултета у Ријеци: часопис за економску теорију и праксу, Вол.24 Но.1 Свибањ 2006. стр 2

[7] Stein, H.; *Financial liberalisation, institutional transformation and credit allocation in developing countries: the World Bank and the internationalisation of banking.* Cambridge Journal of Economics, 34 (2), 2010. str 257-273.

[8] Хрватска удруга банака, ХУБ анализа бр 20 "Развој банкарства у Хрватској:Године сазријевања кроз међународну интеграцију 1999.-2009" листопад 2009 стр 3

Датум пријема рада: 14.04.2014.
Датум прихватања рада: 05.03.2015.
Стручни рад
УДК: 005.336.1:658
DOI: 10.7251/NOESR1517192N

МЕЂУУСЛОВЉЕНОСТ ТРАНСПАРЕНТНОСТИ И ПОСЛОВНЕ УСПЈЕШНОСТИ ПРЕДУЗЕЋА

INTERDEPENDENCE OF TRANSPARENCY AND BUSINESS SUCCESS OF THE COMPANY

Boris Novarlić, MSc
Communal Enterprise "Progres" A.D., Doboj, Bosnia and Herzegovina
boris.novarlic11@gmail.com

Milan Tadić, dipl. ecc.
Tax Administration Republic of Srpska, Doboj, Bosnia and Herzegovina
vptsdmilantadic@hotmail.rs

MSc Predrag Đurić
Agency for Development of Small, and Medium-sized Enterprises city of Doboj
Bosnia and Herzegovina, predodjuric@gmail.com

Abstrakt: *Правовремено објављивање информација и података доноси предузећима бројне предности у пословању, што се огледа кроз привлачење домаћих и страних инвеститора, а што представља посебан аспект корпоративног управљања. Међутим, земље у транзицији суочавају се са ниским нивоом транспарентности, како усљед нејасних законских регулатива, исто тако и због неуређености тржишта. Специфичан циљ овог рада, јесте да анализира улогу и значај транспарентности из угла корпоративног управљања на пословну успјешност предузећа. Истраживање је спроведено у посљедњем кварталу 2013. године на репрезентативном узорку предузећа из Града Добој, која котирају на Бањалучкој берзи хартија од вриједности. Анализом је обухваћен преглед значајних, материјално корисних информација које се налазе на веб сајтовима друштава, као и свих осталих информација које се објављују и доприносе унапређењу корпоративног управљања посматраних друштава. Према томе, циљ рада јесте да се на основу резултата истраживања укаже на најбоља рјешења у циљу повећања транспарентности предузећа. Прагматични допринос од овог рада ће имати домаћи и страни инвеститори, менаџери и остала заинтересована јавност на простору регије Добој, али исто тако и Републике Српске.*

Ključne reči: *пословни успјех; материјално значајне информације; нематеријалне информације; етички кодекс; транспарентност; корпоративно управљање; Бањалучка берза.*

Abstract: *Timely disclosure of information and data brings to enterprises many benefits in the business, which is reflected in attracting domestic and foreign investors, which is a particular aspect of corporate governance. However, countries in transition are faced with low level of transparency, due to unclear legal regulations, as well as the disorganization of the market. The specific goal of this paper is to analyze the role and importance of transparency from the perspective of corporate governance on the business success of the companies. This research was conducted in the last quarter of 2013 on a representative sample of companies from city of Doboj, which are quoted on the Banja Luka Stock Exchange. Analysis includes the review of material significant, useful information broadcasted on the websites of companies, as well as any other information which is published and contributes to improve the corporate governance of the observed associations. Therefore, the aim of this paper is to highlight the best solutions in order to increase the transparency of the company. Pragmatic contribution of this paper will have domestic and foreign investors, managers and other interested public in the area of Doboj region, but also Republic of Srpska..*

Key Words: *business success; material and relevant information; intangible information, code of ethics, transparency, corporate governance, Banja Luka Stock Exchange.*

I. INTRODUCTION

Negative effects of financial and economical crisis from the beginning of 2008, put countries in transition in an extremely difficult position, at the moment when we expected we would get out of drop zone and general macroeconomic instability. Identical situation reflected on a business success of the companies within the city of Doboj, with a special accent on small and medium enterprises (SMEs). SMEs which represent largest share in the structure of economy of the city of Doboj, have noted a significant drop in 2012 and which reflected on the general macroeconomic situation.

Identical forecasts were realized in a first quarter of 2013 (Information, 2013).

Thus, this empirical study should point out to the possibility of economic growth and to the guidelines of the companies from the city of Doboj (a special accent to the small and medium enterprises), a sector made of the companies which issue their securities on Banja Luka Stock Exchange, in order to strengthen developmental structure of the observed city. We will intend to point to possible benefits, based on the interpreted data, in the long run. Main problem of our companies rating at Stock Exchange, lies in the lack of information, in order to motivate their developmental initiatives and on the other hand, they are not interested for data disclosure in order to hide good/bad financial result.

It is important to point out that regulation which is based on the publication of material information does not work "perfectly" in the financial markets of developing countries, such as the RS market and thus, in the city of Doboj. Disclosure of information in the domain of corporate governance is a very important factor on developing markets, with the aim of gaining regional and global recognition, which have rapidly growing markets (Feleaga, 2011). However, the low level of publishing data is a problem in many small and medium-sized enterprises in countries in transition, which is particularly reflected the high level of corruption, and unclear legal regulations (Vuković, 2011; Savović, 2009).

Unclear information and the informations with speculative content reduces business performance of enterprises (Todorović, 2010). If we add to previous, low level of disclosure information on the website of the company, the consequences will be borne by both enterprises and the whole society (Augustine, 2012). On this way all the existing as well as potential investors will be deprived of essential and reliable information during the making of important decisions and concluding business relationships with these companies.

On the other hand, corporate governance represents a business relationship between companies and investors, the immediate term, while broadly represents business relationship with all other interested parties (Cretu, 2012). Therefore, if the companies apply good corporate governance practice, it will have a positive effect on the wider community as well as the financial market.

First part of this paper gives a general insight into macroeconomic condition of the observed city, with a special attention being paid to the latest researches on SMEs sector from the city of Doboj, providing guidelines how to overcome currently bad situation in the observed city. *Second part* of the paper is focused on the analysis of results of empirical study, with a special accent to the elements of *materially significant information, analysis of Code of Ethics and by the possession of and application of corporate calendar*. Third part of the paper focuses on a discussion by which results of our research are compared with results of similar empirical researches.

II. MACROECONOMIC INDICATORS OF STATUS OF SMES IN THE CITY OF DOBOJ

According to the results of research (Information, 2013) conducted in the area city of Doboj, authors of which have taken an active participation in Research team, according to general macroeconomic indicators on the status of the economy and the SMEs in the observed city, we present research results:

- Export-oriented companies were targets of crisis, followed by the lack of working assets, insufficient use of capacities and inadequate companies management,
- Problems with open Joint-stock companies which have problems with their structure at the market and are "like" closed Joint-stock companies,
- Increase of a certain number of companies dealing with retail/whole trade, decreasing industrial production,
- Lack of One stop shop registration system that was entered in the experimental phase in RS at the end of 2013,
- The lack of transparent business operations of Joint-stock companies.

Accordingly, a general conclusion for the development of favorable business setting of SMEs would depend on legislature in our country since the law treats Republic of Srpska SMEs in a different way, as compared to Federation B&H (for more informations, please read in the scientific journal which is written by Petković, Novarlić and Zlatković, 2014). "*Success of business activities would depend on dynamics of set up of economic and legal system accorded with Community Acquis which will enable an undisturbed and free flow of goods, services and people"* (Information, 2013, p. 5). Stimulating business environment should alleviate a company's business operations, from the registration of a company, obtaining necessary documents, stimulating fiscal policy, introduction of system of quality and subsidy of export-oriented companies. Unfortunately, that's not the case with Bosnia and Herzegovina, which is according to the report made by the World bank (Doing business report, 2014), regressed. In Table 1, see the ranking of Bosnia and Herzegovina, respectively, over a period of three years to the ease of doing business (Doing Business).

Table 1. Position of B&H in the world on the ease of starting business

Year	Position	Number of countries
2011	116	183
2012	125	185
2013	126	185

Source: Doing business report, 2014

It is necessary to add that small and medium-sized enterprises in Republic of Srpska does not have adequate infrastructure support and access to different sources of funding and favorable compared to large companies, although the SME sector is much more flexible than the huge companies.

A. Structure of SMEs as per its share in economic structure

The biggest problem of the companies from the city of Doboj is in its unfavorable economic structure. Technological obsoleteness, non-existence of recognized standards towards EU directives, unfavorable volume of exchange with European Union is at the same time an indicator of a level of lagging behind other countries in transition which subsequently strengthen their position at the market of the European Union and decreases a possibility for sales of our products. Previous factors are the sign of a lack of competitive advantage of our companies, export decreases and there are no radical measures decreasing import and cutting deficit. Additional problem in economic structure is a decreased percentage of Joint-stock companies rating at Banja Luka Stock Exchange and by which a number of limited companies increased, mostly catering companies. In the area city of Doboj, in 2012 there were 2.531 SMEs which represents 31,4% SMEs and craft consignment shops on 1000 inhabitants. Out of total number, 416 of them are SMEs (16,4%) and 2.115 (83,6%) are craft consignment shops (Information, 2013; Republic Bureau of Statistics-RBS, 2013). In the structure of SMEs and shops, according to the size, there is the largest number of micro companies and shops: 2.204 with their dominant share of 87,1% whereas there are 283 of small SMEs and shops with their share of 11,4%, that is 38 medium enterprises with their share of 1,5% in total number of companies. *Joint-stock companies and limited companies employ only 44,8% out of total employment rate which is insufficient in relation to the existing, mainly industrial capacities they have. On the other hand, independent entrepreneurs employ 2.206 employees or 17,6% out of total number of the employed people. Public sector employs 4.712 employees or 37,6%* (Information, 2013, p. 12).

According to the results obtained from the conducted research and for the purpose of this paper, we present following observations which can serve to affect the improvement of a currently bad state of economy:

- Authorities should stimulate strengthening of business environment of SMEs,
- Strengthening of public sector through larger stimulation of technologically advanced SMEs,
- Investment in market research and a greater cooperation with academic institution (University of Banja Luka and University of East Sarajevo),
- Growth of innovative SMEs will contribute to the correction of bad image of the unemployment rate (48,6% in the area city of Doboj),
- Putting additional efforts to a better quality business environment and by strengthening of SME sector, they can contribute to overcome of social and economic difficulties in the city through the opening of new posts and providing support to export-oriented SMEs,
- We put a special accent to the strengthening of the development of business incubators, technological parks as well as to stimulation of local community to abandon unused facilities for the purpose of the development of new entrepreneurship ideas and increase of competitiveness.

III. TRANSPARENT BUSINESS OPERATIONS AS PREDICTIONS FOR DEVELOPMENT OF BUSINESS ENVIRONMENT

In order to have a total insight into results of the research conducted in last quarter of 2013, it is necessary to clarify certain notions and their meaning, following respectively: *transparent business operations, Code of Ethics and corporate calendar*.

A. Transparent business

According to the OECD (2004), transparency implies timely and accurate disclosure of information regarding to the company. The principle of transparency emphasizes that information should be prepared in accordance with the following principles: accounting standards; annual audit (internal and external) that should be performed by an independent auditor; external auditor should correspond to the shareholders, but also to provide a channel of communication on equal information to all participants. Publishing data includes items that are appropriate for the level of information about the company, such as financial results; Information about members of

management and supervisory boards; structures and management policies, etc. (Doing Business, 2014). *Transparent business operations* represent such a business philosophy which discloses materially significant information that all interested parties have benefit from (Tung and Sankaran, 2009). Not every disclosed information is materially useful and it is exactly what distinguishes it from every-day disclosure. Investors needs accurate and reliable information to make business decisions. It should be noted that results which suggest a positive relationship between transparency and mentioned advantages, often stemming from the publication of voluntary, not mandatory information (Todorović et al., 2013). According to a study conducted by Sorensen (2009), companies are in fear that too much published informations affect reduction of their competitive advantage on the market, which will in the long term represent their weakness. On the other hand Hussainey and Stapleton (2012), in their study found that many countries are publishing only the *statutory information*, and the optional information is not published, but it is kept as a trade secret. Also, according to research by the same authors, it has been proven that countries in transition are not required by law to publish regulated informations on their web sites, which has long been the practice in developed countries, and there is an even greater lack of interest of foreign investors. In this empirical study, we present the research results on transparency in city of Doboj, in relation to companies listed on the Banja Luka Stock Exchange. After that, we will discuss about results obtained in this study with other similar studies in our immediate and distant environment.

B. Code of Ethics and corporate calendar

Code of Ethics serves to set up a higher moral level of economic agents in the organization itself (IFC, 2009). This Code defines values and favorable behaviors based on them and those that would not be tolerated. Code of Ethics in Republic of Srpska (Official Gazette, Articles 309, 2008), related to Joint-stock companies rules that every company publishes its Code of business conduct on its own Internet page through which affects a fair and transparent business operations. *Corporate calendar* represents a constituent part of corporate management. Its role is to offer a long-term review of business activities of a company that the potential investors and the interested public would benefit from.

C. Research results

Research results are going to demonstrate a fair and transparent condition of Joint-stock companies from the city of Doboj issuing their shares at Banja Luka Stock Exchange. We treat as research results all those Joint-stock companies that rated at Banja Luka Stock Exchange in the last quarter of 2013. It is necessary to determine a basic set, that is, a population, out of which we will make a selection of a sample of companies that will be researched. Basic set includes all companies who trade their securities at Market of capital (Banja Luka Stock Exchange) in the aforementioned period, having 14 of them, being registered in RS Central register of securities and all will be the subject to sampling since there are a small number of them but provide sufficient representative sample. The list of all subjects entering the basic set is given in the Table 2. From the aforementioned basic set whose units are listed alphabetically, each of them will be subject to sampling by which we get a rate of 100% of all units which is in our case 14 units.

D. Role of Code of ethics towards fair evaluation of business operations

Research results in a mentioned sample obtained by the review of contents of Internet pages of the units from the sample, by analysis of documents (statute, brochure, summons of the assembly of shareholders, annual reports) have been displayed in the Tab. 2. A company that does not have its own Internet page will be automatically treated as a company without the Code of Ethics.

Table 2. View the website and the Code of Ethics

No	THE NAME OF STOCK COMPANY	The Website	Code of Ethics
1.	Dobojka a.d. Doboj	-	-
2.	Elektro Doboj a.d. Doboj	+	+
3.	Carmeuse Integral a.d. Doboj	+	+
4.	Integral sistem a.d. Doboj	-	-
5.	Montaža a.d. Doboj	+	+
6.	Ozrenturist a.d. Doboj	-	-
7.	Progres a.d. Doboj	+	-
8.	Integral Carmeuse a.d. Doboj	-	-
9.	Šipad a.d. Doboj	-	-
10.	Terminali a.d. Doboj	-	-
11.	Trudbenik a.d. Doboj	+	-
12.	Veterinarska stanica a.d. Doboj	-	-
13.	Vodovod a.d. Doboj	+	+
14.	Željeznice RS a.d. Doboj	+	+

Source: Author's analysis

Based on the data collected and relying on the data supplied in the table above and in the graphic illustration shown below, we will display a percentage share of companies as per possession of the Internet page and the role of Code of Ethics of the companies having it.

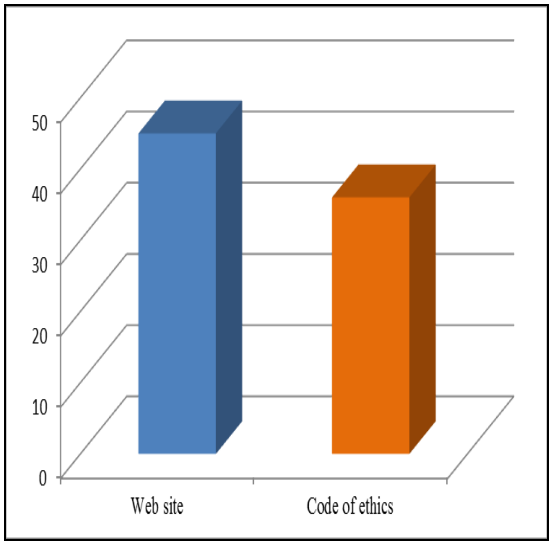


Figure 1. Share of web pages and Code of ethics in the total sample. Source: Author's calculations

Based on graphic as well as table interpretation, we make some conclusions:

- Only 50% of the companies from the total sample have their own web presentation which is insufficient in the Internet era and wireless communication,
- 36% of the companies value the principles of Code of Ethics as a best measure for a companies sustainability as well as for opening of paths to internationalization and the development of vision on competitiveness,
- Law on economic companies defines an obligation for all Joint-stock companies to publish *Codes of conduct*, on their Internet pages by which this Law has been broken for only 36% of the companies from the city of Doboj, rating at Banja Luka Stock Exchange, publish their Code of Ethics and respect the principles of corporate management,
- Researches show bad results in the whole territory of Republic of Srpska where even 66,7% of the companies have no mention of this Code, on their Internet pages,
- It is only 2 of 14 companies fall under the category of large companies or 14% by which we confirm the thesis of this study on the largest share of SMEs in the city of Doboj (we will include the 2 mentioned companies in the total analysis),
- Internet pages of the companies from the sample are not "updated" enough in order, a reasonable opinion on their devotion to the principles of a "good" corporate practice,
- The observed companies publish on their web pages, a small amount of transparent facts and data by which one makes impression that they either "hide" their good financial and other business results, to present their bad business policy to the public.

E. Transparent business operations and materially useful information

In order to proof or refute a thesis on respect for transparent business operating, we will show the results of the research on disclosure of materially significant information of the observed companies, obtained by the review of situation on Banja Luka Stock Exchange, in a following graphic illustration. The next graphic illustration represents the most important materially useful information being disclosed: *financial statements, audit reports and management structure.*

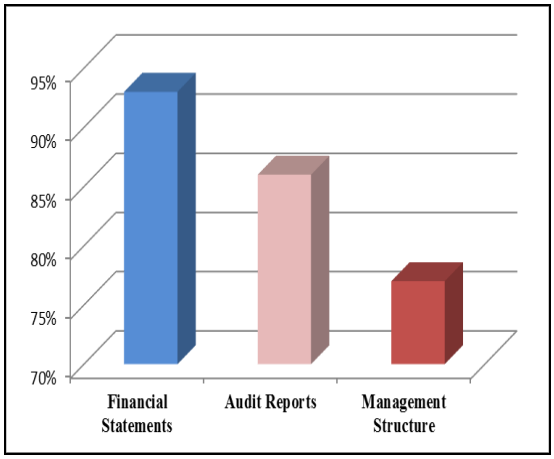


Figure 2. Disclosure of material information Source: Author's calculations

Based on results of the research obtained by the analysis of parameters on data of the observed companies from Banja Luka Stock Exchange, we conclude additionally:

- According to our research, only 86% of the observed companies deliver their financial statements timely to Banja Luka Stock Exchange,
- Financial statements are submitted to Stock Exchange on regular basis which is illustrated by our calculation (93% of total number of the observed companies),

- Audit reports, with an independent and objective opinion are not submitted in a regular deadline, defined by the Statute of Stock Exchange. Most of the companies from the sample use services of the same independent auditor for years (in most cases it is a local auditing company) and what, in a long term, may contribute to the validity of financial statements but to the trust in the same, as well,
- The worst evaluation, of three observed focus elements, is for the management structure (79% in total sample).

When we talk about management structure, Joint-stock companies from city of Doboj, rating at Banja Luka Stock Exchange, most often, mention members of management structure only, without a reference list and a list of services which is incomplete to get a general opinion about the observed company. The best practice in observed issue may be seen on the Internet site of Nova banka a.d. (www.novabanka.com) which beside the names of the close leading circle mentions biographies of members of its management structure with all its work achievements. Such a defined practice should be adopted by the companies form the city of Doboj too, for it is only way to create preconditions for the creation of reasonable culture of corporate management. A following step refers to a detailed analysis of the *Internet site* of the company from the sample.

After conducted analysis of data subject to regular and timely disclosure on the web site of the Stock Exchange, we will give results of analysis of Internet pages for each Joint-stock company from the sample. *Remark:* Only companies having their own Internet page were the subject of analysis. Conclusions with commentaries are to follow:

1. *Elektro Doboj a.d. Doboj.* Entirely updated data, as element of materially useful reporting. All changes in upcoming period, for consumers and potential partners alike, are presented on the Internet site of the company,
2. *Fabrika kreča Carmeuse Integral a.d. Doboj*. By searching their Internet site, we established following: it contains general data on their business operations, data on special efforts on protection of the environment, there are no information about cooperation with investors and plan of their attraction,
3. *Montaža a.d. Doboj.* According to technical and financial criteria and according to the standards of organizational projects, methods shown and realization of necessary volume of works, respect for procedures and workplace safety, protection of environment during construction, this company proudly presents its greatest projects, worth more than seven million euros. All those projects that were successfully implemented and all those that were not, that is those requiring huge investment, are displayed on their Internet page.
4. *Progres a.d. Doboj.* Contents of the web page refers only to general data, there are no data on financial statements, disclosure of voluntary information on achieved results, development of a long-term strategy. We only noted their significant efforts for one of chief megatrends forecasted until 2020 which relates to protection of the environment,
5. *Trudbenik a.d. Doboj.* Reference list of significant services, partial disclosure of information of a non-material interest. There is no established strategy and indicators,
6. *Vodovod a.d. Doboj.* A general illustration of data, without disclosure of financial indicators on the web site of the company, except its direction to the web page of Banja Luka Stock Exchange. There is no clearly visible the Statute of the Company, there is a partially illustrated wish for a vision and long-term plans of the same. There are no clearly disclosed material information on their Internet page,
7. *Željeznice RS a.d. Doboj*. Regular and public disclosure of allowed information which are of general interest and have no insider denotation. Regular disclosure of material information, and accurate disclosure of new and potential projects,
8. General assessment is as same as the one given to *Montaža a.d. Doboj TSK Doboj*.

General conclusion, produced from the analysis of the Internet sites of the observed companies, is not at high level. In order to get a higher final evaluation mark, it is necessary to complete the existing structure of these sites with the structure of regular, timely and valid information of general interest for all interested parties. Information should be disclosed constantly, especially those on significant changes for the public.

F. Corporate calendar

Huge problem of all Joint-stock companies in Republic of Srpska as well as in the city of Doboj, is putting efforts to the creation of corporate calendar. Corporate calendar may be characterized as a future plan of activities, with purpose to have a better insight into planned activities of a company. Based on the analysis of collected data on the existence of corporate calendars of the companies, we'll see a realistic status of the same for all Joint-stock companies from the sample, operating at Banja Luka Stock Exchange, in a following graphic illustration.

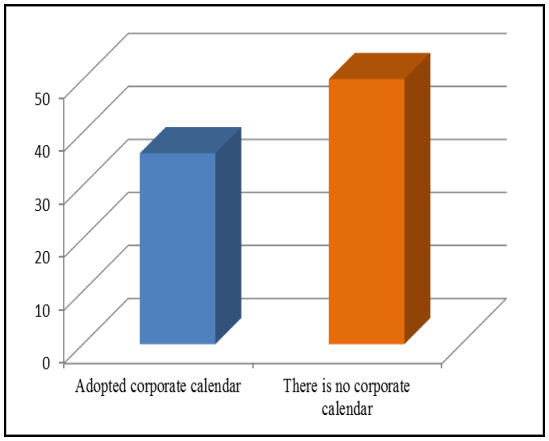


Figure 3. Corporate calendar
Source: Author's calculations

According to the results obtained from previous analysis, we may see that only 43% (3 of 7) of the companies have adopted a corporate calendar. This situation could be characterized as a good one even if it's not about the two mentioned companies that have adopted corporate calendar and fall into a category of big companies. They are not updated when it comes to timely disclosure of information on the business philosophy of a company, all aimed at long-term profitability. In the following part we will give an illustration of a good corporate calendar whose parameters should be followed by the companies from the city of Doboj.

Table 3. The example of corporate Calendar

2013	BOARD OF DIRECTORS	Audit commitee	Meeting of shareholders
January			
February	28.02. unaudited financial report for 2011.		
March			
April	29.04. unaudited financial report for the first quarter		
May			
June			
July	29.07. unaudited financial report for the first half		
Aug./Sept.			
October	31.10. unaudited financial report for the third quarter		
November			
December	19.12. celebration		

Source: http://www.banjaluckapivara.com, 2014

According to the table shown above (example of Banja Luka's brewery), we may see how successfully designed corporate calendar but the other elements too of the same (The Statute, shareholders assembly, auditors, consultancy firms for professional risk, state, regulators of securities, Stock exchange and the employees). According to the same author, corporate management is necessary to be introduced for several reasons: it protects its shareholders, its management, enables company to treat all shareholders in the same way, protects interests of stakeholders depending on their needs, and improves general business operations of the subject. *Does our companies have good or indifferent staff in connection with setting corporate practices?* Mentioned but also all other issues, can be an excellent basis for further research.

IV. DISCUSSION

In this section, we will compare the research results in this study with other, similar studies in our immediate and distant environment.

According to research by Sever (2009) in Croatia, up to 5 years ago, Croatian companies published 66% of valuable financial data on their web sites, while recent research has shown that even 95% of the same informations are published on websites. This is the best example of corporate governance to all countries in the region.

According to Todorović (2007), Serbia and Croatia have a far better position in corporate governance and transparency in data publishing in relation to the Republic of Srpska, but still not enough to clearly define its strategy, such as data that are not published on their sites and are not in English. On the other hand, according Begović and others (2008), companies from the Croatia and Serbia its nontransparent business justify with lack clear legal regulations. Corruption and other elements hinder the development of countries in transition, which reduces the transparency of business, while on the other hand, the developed countries have an advantage and thus are more competitive on the stock market and the world market (Bhasin, 2005). According to the research Ćeranić (2011), there are great advantages in the system of corporate governance in the Republic of Srpska, but also the limitations. Stakeholders who can improve corporate governance are: *auditors, advisory and consulting firm for professional risk, securities regulators, stock exchange as well as employees*. According to the same author, corporate governance is necessary to introduce from number of reasons: *to protect shareholders, to protect management, to allow company to treat all shareholders equally, to protect the interests of stakeholders depending on their needs and to improve overall business entity* . Transparent and fair business operations of the companies in Republic of Srpska as well as of the companies from the city of Doboj, rating at Banja Luka Stock Exchnage, depend on respect for all areas of corporate management. According to the research conducted by Vuković et al. (2011), we have no adopted moral values on respect for a principle of corporate management, *"companies disclose only as much as is necessary"*, there is a form before essence, there are no adequate stimuli, we copy others instead of creating our own strategy, etc. In

the next table, we will give a comparative illustration of the status of corporate management for the observed period and through all seven areas, defined by Balanced Score Card.

Table 4. Analysis of the results on the state of corporate governance

The Corporate Governance	2010.	2011.
Commitment to principles of corporate government	21%	57%
The rights of shareholders	58%	64%
The Equitable Treatment of Shareholders	56%	66%
The Role of Stakeholders	78%	89%
Disclosure and transparency of information	53%	63%
The role and responsibilities of the board	46%	55%
Audit and internal control system	67%	80%
TOTAL SCORE	**53%**	**66%**

Source: Vuković et al., 2011, p. 16

According to the research results, we come to the conclusion that a result, that is, a total score/assessment for 2012 (66%) is not good for as per BSC method, optimal result is between 75-100%. It is necessary to put more efforts and investments in corporate management which would create and use greater opportunities in the observed market. On the other hand, in order to get a larger representativeness of our sample as well as to confirm validity of the results of the research, we'll compare conclusions made by Todorović, to our results and it's about Code of ethics and transparent business operations.

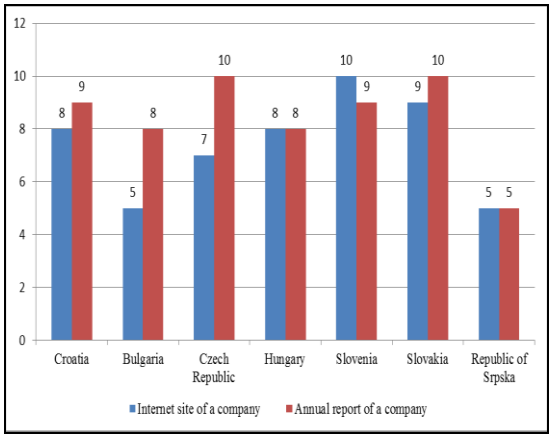


Figure 4. Disclosure of information on members of the management structure
Source: Todorović, et al. 2011, p. 19

Based on the graphic illustration, we may conclude that Professor Todorović's results are identical with the results we presented in our research. Republic of Srpska is the lowest-rated country of all countries in the region according to the disclosure of data on members of management structure via Internet page and annual reports (5/5) whereas highly-rated countries are Slovakia and Slovenia. On the other hand, we'll present results of the same author in respect of disclosure of information and consistency of Code of Ethics, a regulated and an obligatory one, with the Law on Stock Exchange.

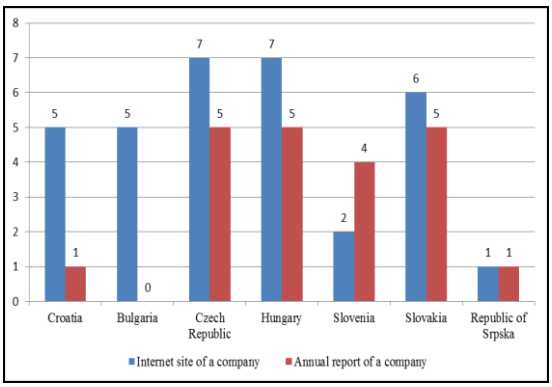


Figure 5. Disclosure of information on the compliance with the Code of Ethics
Source: Todorović, et al. 2011, p. 21

Again, we can draw a clear conclusion, clearly displayed in the graphic illustration given above, that our country gives the worst results regarding disclosure of information and consistency with Code of Ethics. According to that, Todorović, et al. (2011), mentions that: *Corporate calendar: In our companies, there is no practice of planning of all sessions of shareholders for the next period. Beside a regular annual session of shareholders, other sessions are convened when it is needed. It is only one company from our sample that plans to introduce a corporate calendar whereas others state they have no realistic possibilities for the introduction of corporate calendar.* Based on the results from Discussion, we conclude that our research has shown identical results with those obtained in the area of Republic of Srpska. It is necessary that individuals (SMEs) strive more and willingness of the country to create favorable business environment together with the local community as a vision of competitive advantage and a long-term prosperity.

V. CONCLUSION

Based on the results obtained by empirical analysis and for the purpose of this paper, we may conclude that a situation in economic structure of city of Doboj, with the analysis of SME sector, is unfavorable. Existing capacities are not used

enough, there is no clear strategy enabling long-term goals. Local community should put more efforts to design a strategy motivating private SMEs. Existing laws are not flexible when it comes to privatization. Additionally, there should be greater investment in the creation of a "positive climate" that would attract foreign investors and accorded legal regulations in both entities.

By assessment of set parameters on transparent business operations which include disclosure of materially significant information, information of a voluntary nature, introduction of corporate calendar and Code of Ethics, we conclude that the situation in city of Doboj is *alarming*. There are no clearly adopted strategic options that would improve a currently bad economic image. Financial and economic crisis additionally contributed to the drop of general macroeconomic stability. Companies from the sample do not undertake radical steps to put more efforts to introduction of corporate management, they only deliver necessary material information and are not interested to deliver additional parameters which do not fall under the category of *the obligatory ones.* A planned business success of the observed companies, in the long run, will be realized when SMEs realize fully the significance which transition and global trends offer them, when legal relations are regulated in the whole country thereby stimulating foreign capital to come to our country and when they introduce higher moral standards and respect for adopted Code of Ethics.

Are the companies located in city of Doboj ready to adopt a strong mechanism to strengthen its competitiveness in the regional and republican level in the long run? Do they have a vision? Are they aware of the environment and a strong competition? These and many other issues triggered the discussion of new research.

REFERENCES

[1] M. Bhasin. (2005). "Dharma in corporate governance: Transparency the biggest challenge Borrow". Academy of Accounting & Financial Studies Journal, 13, pp. 33-52.

[2] Cretu, R. (2012). Corporate governance and corporate diversification strategies. Review Of International Comparative Management. 13(4), 2012, pp. 621- 633.

[3] Doing business report. (2014). Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprise, 11th Edition. A worls Bank Group Corporate Flagship.

[4] Feleaga. N., Feleaga. L., Dragomir. V. and Bigioi, A. (2011). Corporate governance in asian countries. EBS Review. (20), pp. 99-109.

[5] OECD. (2004). [Internet] <available at: http://www.oecd.org/>, [accessed on 11.04.2014].

[6] Official Gazette, Articles 309, 2008, [Internet] <available at: http://www.slglasnik.org/>, [accessed on 04.04.2014].

[7] Petković, S., Novarlić, B. and Zlatković, M. (2014). Innovation Centers as Generators of Technologically Advanced Small Enterprises: An Empirical Study in Bosnia and Herzegovina. Tipurić, D. and Mešin, M. (Eds.). Proceedings of the 2nd International OFEL Conference on Governance, Management and Entrepreneurship, 4th-5th April, Dubrovnik, Croatia, pp. 974-990.

[8] Republic Bureau of Statistics-RBS. (2013). [Internet] <available at: http:// http://www.rzs.rs.ba/>, [accessed on 12.03.2014].

[9] Sørensen, K. (2009). Disclosure in EU corporate governance - A remedy in need of adjustment? European Business Organization Law Review. 10(2), pp. 255-283.

[10] Вуковић, Н. и Баралић, А. (2010). Представљање резултата истраживања о стању корпоративног управљања у Републици Српској, Шеста конференција Бањалучке берзе, Бања Лука.

[11] Корпоративно управљање (2008). Пет година касније. Извјештај Центра за либерално-демократске студије, Службени гласник, Београд.

[12] Одјељење за привреду и друштвене дјелатности града Добој. (2013). Информација о актуелној проблематици стања привреде на подручју града Добој са освртом на остварене резултате пословања привредних субјеката по годишњем обрачуну за 2012. годину, Административна служба града Добој.

[13] ИФЦ. (2009). Приручник из корпоративног управљања за фирме у Босни и Херцеговини. Међународна финансијска корпорација, Сарајево.

[14] Савовић, С. (2009). Правна регулатива процеса преузимања предузећа. Economic Themes, 47(3), стр. 135-147.

[15] Север, С. (2009). Стање и перспективе финанцијског извјештавања и ревизије у котирајућим подузећима у Републици Хрватској. Зборник Економског факултета у Загребу, 7(2), стр. 75-87.

[16] Тодоровић, З., Бунић, С. и Тодоровић, И. (2013). Транспарентност у корпоративном управљању. Acta Economica, (19), стр.9-39.

[17] Тодоровић, З., Тодоровић, И., Золак-Пољашевић, Б. и Ракита, С. (2011). Тренутно стање корпоративног управљања у Републици Српској, [интернет] <доступно на: http://www.efbl.org/cir/studiji/predmet/111>, [приступљено 02.03.2014].

[18] Тодоровић, З. и Тодоровић, И. (2010). Тренутно стање корпоративног управљања у Републици Српској. Пета међународна конференцији Бањалучке берзе, Бања Лука.

[19] Тодоровић, З. и Тодоровић, И. (2007). Истраживање о достигнутом нивоу корпоративног управљања у акционарским друштвима у Републици Српској. Бања Врућица, Теслић.

[20] Ћеранић, И. (2011). Предности доброг корпоративног управљања у пракси: Истине и заблуде, Шеста конференција Бањалучке берзе, Бања Лука

Датум пријема рада: 30.04.2014.
Датум прихватања рада: 13.06.2014.
Стручни рад
УДК: 330.142:336.711
DOI: 10.7251/NOESR1517201M

УТИЦАЈ ФИНАНСИЈСКИХ МЈЕРА ДРЖАВЕ НА ДОСТУПНОСТ И ЦИЈЕНУ КАПИТАЛА

THE INFLUENCE OF FINANCIAL MEASURES OF THE STATE ON THE AVAILABILITY AND PRICE OF CAPITAL

Мр Предраг Млинаревић
Економски факултет Пале
Источно Сарајево, БиХ, predrag.mlinarevic@ekofis.org

Мр Борка Поповић
Економски факултет Пале
Источно Сарајево, БиХ, borpopovic@hotmail.com

Мр Горан Балотић
Економски факултет Пале
Источно Сарајево, БиХ, goran.balotic@ekofis.org

Abstrakt: *Један од кључних фактора који опредјељује опстанак постојећих и оснивање нових привредних субјеката јесте доступност финансијског капитала. При томе, доступност треба посматрати, како кроз количину финансијских средстава која су расположива на финансијском тржишту, тако и кроз доступност његове профитабилне употребе. О значају овог фактора најбоље говори то што Свјетска банка при оцјени атрактивности пословног окружења посебну пажњу посвећује овом индикатору. У вријеме кризе, проблем доступности постаје још наглашенији. Финансијске институције усљед ризичнијих услова пословања настоје превенирати финансијске потешкоће ригорознијим критеријумима при одобравању кредита., што неријетко прати раст цијене по којој уступају своја средства. То посљедично доводи до смањења доступности капитала привредним субјектима, те резултира неликвидношћу и пропадањем самих предузећа. Имајући у виду овакав неповољан развој догађаја, већина развијених земаља је мјерама монетарне и финансијске природе покушала обезбиједити већу доступност капитала привреди. У овом раду ће бити приказани стандардни инструменти који стоје на располагању држави у остваривању наведених циљева, с посебним освртом на домете њихове примјене у индустријски развијеним земљама. Срж интересовања ће бити усмјерена на потенцијалне ефекте и могућност примјене тих мјера у Босни и Херцеговини.*

Ključne reči: *цијена капитала, финансијско тржиште, ликвидност, експанзивна монетарна политика, каматне стопе, профитне стопе*

Abstract: *One of the key factors that determines the survival of existing and establishment of new economic entity, is the availability of financial capital. Availability should be considered as the amount of funds that are available in the financial market, as well as the availability of its profitable use. The importance of this factor is the best illustrated by the fact that the World Bank in assessing the attractiveness of the business environment pays special attention to this indicator. At the time of crisis, the problem of the availability gets more emphasized. Due to risky business conditions financial institutions tend to prevent financial difficulties by the more rigorous criteria when granting loans, that is often accompanied by the growth of the price at which their assets are given. This consequently leads to a reduction in the availability of capital to the economic entities and results in the lack of liquidity and the collapse of the enterprises. Bearing in mind these adverse developments, most of the developed countries attempted to provide bigger access of the capital to the economy by using monetary and financial measures.This paper will present the standard instruments that are available to the state in achieving the stated objectives, with a special review to the ranges of their implementation in industrially developed countries. The core interest will be focused on the*

potential effects and the possibility to apply these measures in Bosnia and Herzegovina.

Key Words: *Price of capital, financial market, liquidity, expansionary monetary policy, interest rates, profit rates*

I. УВОД

Једну од опредјељујућих детерминанти опстанка постојећих и оснивања нових предузећа представља доступност финансијских средстава неопходних за пословање. При томе се доступност капитала манифестује кроз своја два појавна облика. Први у виду количине финансијских средстава која су расположива за ангажовање, било на директан начин преко тржишта капитала, било индиректно преко банака и финансијско посредничких институција. Други појавни облик везан је за доступност капитала валоризовану кроз могућност профитабилне употребе истог. Транспозиција расположивости на доступност његове профитабилне употребе остварује се преко цијене капитала. Висока расположивост финансијских средстава и висока цијена њихове употребе индикатор је присуства ризика. Ризик је скопчан са низом фактора, али је најзначајније одређен развијеношћу финансијског сектора. Овдје треба имати у виду да се развијеност финансијског сектора не своди само на број и врсте финансијских институција, већ и на постојање инфраструктуре која смањује асиметричност у информисаности на релацији дужник –повјерилац. Управо из тих разлога Свјетска банка, кроз Извјештај о лакоћи пословања, доступност кредита мјери кроз индекс дубине финансијске информисаности и индекс снаге закона. Већи ниво финансијске развијености обухваћен овим индексима упућује на потребу побољшања у појединим областима с циљем смањења ризика. Кроз смањење ризика и цијена капитала пада повећавајући његову доступност привреди као развојно најзначајнијем кориснику. Међутим у случају високе расположивости и високе цијене капитала привреда се налази у својеврсним „танталовим мукама“. Капитал је ту, али је профитабилно неупотребљив. Такво стање у себи крије потенцијалну „клицу“ за афирмацију атипичног модела раста у коме се расположива средства, умјесто у реалне, преусмјеравају у финансијске, неријетко и шпекулативне инвестиције. Као посљедица тога, долази до активирања самогенеришућег механизма за настанак шпекулативних балона. Резултанта таквог развоја догађаја је инхерентна финансијска нестабилност. Посљедња финансијска криза додатно је драматизовала ове проблеме. Пуцање шпекулативних балона повећава аверзију према улагању. Редуковање средстава доступних привреди довело је до неликвидности, која се показала као главни узрочник стечаја и ликвидација предузећа у условима кризе. Усљед смањења потрошње профитабиност је опала узрокујући затварање значајног броја привредних субјеката.

Држава се, из тих разлога, у условима рецесије и неповољне коњуктуре окреће активним мјерама финансијско-монетарног карактера, с циљем обезбјеђивања веће количине финансијских средстава по нижим цијенама. На тај начин се настоји превенирати банкротсво привредних субјеката које прати раст незапослености и друге негативне макроекономске реперкусије. С тим у вези ће се у овом раду обрадити стандардни и најчешће коришћени инструменти у сврху остваривања претходно наведених циљева, с посебним акцентом на њихову употребљивост у случају Републике Српске и Босне и Херцеговине.

II. ДОСТУПНОСТ КАПИТАЛА КРОЗ ПРИЗМУ ИНДИКАТОРА КОНКУРЕНТНОСТИ И ИНСТИТУЦИОНАЛНЕ РАЗВИЈЕНОСТИ

О значају доступности капитала, као најбитније садржинске компоненте финансирања развоја најбоље говори пажња која се овом показатељу посвећује од стране референтних и признатих међународних институција које се баве рангирањем земаља према нивоу конкурентности и институционалне развијености. Промовисање лакшег приступа финансијским средствима за мала и средња предузећа била је доминантна агенда националних влада и међународне заједнице протеклих година, а додатно ју је драматизовала текућа финансијска криза. Свјетска банка је кроз свој Извјештај о лакоћи пословања идентификовала неке кључне разлике, као и баријере са којима се ова предузећа суочавају при прибављању финансијских средстава у односу на компаније које припадају категорији великих. Из широког спектра разлога, због којих мала и средња предузећа немају приступ средствима која су им потребна, Свјетска банка посебно се фокусира на двије регулаторне области у којима би влада помоћу својих мјера могла да олакша фирмама приступ кредитима. Поменути Doing Business извјештај усредсређује своју пажњу на двије институционалне претпоставке које могу оптимизирати алокацију средстава: законска заштита повјерилаца у случају стечаја

и јачање кредитних регистара, односно бироа. [8,90] Ове двије институционалне претпоставке најбоље функционишу заједно. Функционална законска заштита повјерилаца ублажава кредитне рестрикције за мала и средња предузећа, поготово у сегменту прихватања колатералних обезбјеђења. С друге стране, добра информативна основа је алат који повјериоцима помаже да смање своју изложеност кредитном ризику, а посљедично и смање рационализацију слободних средстава за пласирање. Индекс снаге закона, према Свјетској банци и другим институцијама, мјери ефикасност и ефективност закона у пружању конзистентних и предвидљивих гаранција за заштиту повјерилаца у случају да се суоче са немогућношћу враћања кредита од стране дужника. Функционални кредитни бирои исходе редукцију информационе асиметрије и охрабрују повјериоце на позајмљивање слободних средстава. Поред тога, стварање садржајније и квалитетније базе података о кредитној прошлости утиче на афирмацију добрих дужника, што би, на крају, требало да им обезбједи лакши и повољнији приступ кредитним средствима. Као што се може видјети и индекс снаге закона и индекс дубине информисаности требало би да измјере колико развој финансијског тржишта прати институционалне претпоставке које кроз смањење ризика директно утичу на количину расположивих средстава, као и њихову цијену. Једноставно говорећи институционални развој, мјерен помоћу ових индикатора, утиче на доступност капитала.

Поред Свјетске банке и Свјетски економски форум преко својих показатеља конкурентности мјери утицај развоја финансијског тржишта на конкурентност. [7, 131] Развијеност финансијског тржишта мјери се финансирањем путем локалних тржишта капитала, лакоћом добијања кредита, рестрикцијама у капиталним токовима, те снази заштите инвеститора и расположивости ризичног капитала у некој земљи. Овај стуб укључује и мјерење повјерења у банке, поузданост банака и регулацију трговине хартијама од вриједности. [1, 50] У зависности од фазе развоја у којој се земља налази импликације развијености финансисјког тржишта су различите. За економије које покреће ефикасност, развијеност финансијског тржишта је један од кључних фактора. То има и своје логичко упориште ако знамо да сегменти развијености, које мјери Свјетски економски форум,директно кореспондирају са могућности предузећа да прибавља средства непосредно са тржишта. То је увијек повољнија опција у односу на типични банкоцентрични систем, какав функционише и у БиХ. У наставку ће се показати да усљед таквог стања ствари и поред постојања финансијских средстава, због дисторзије каматне стопе и профитне стопе, она тешко могу бити профитабилно употребљена.

III.СТАНДАРДНИ СЕТ ФИНАНСИЈСКО-МОНЕТАРНИХ МЈЕРА У ЦИЉУ ПОВЕЋАЊА ДОСТУПНОСТИ КАПИТАЛА

У условима неповољне привредне коњуктуре, која је праћена смањењем нивоа реалне економске активности, носиоци економске власти прибјегавају интервенционистичким мјерама у циљу заокрета ка узлазној путањи привредног циклуса. У инструментарију мјера, које им стоје на располагању, искуства су показала да се државе највише ослањају на мјере монетарно-финансијског карактера. Сврсисходност наведених мјера се обезбјеђује кроз ефектуизацију експанзивне монетарне политике на доступност финансијских средстава привреди и становништву, што треба да резултира растом потрошње и инвестиција. Поред традиционалног приступа експанзивној монетарној политици нису ријетки случајеви финансијских активности државе које имају за циљ смањити ризик финансирања пројеката приватног сектора. Ове активности држава остварује, најчешће, путем оснивања развојних банака, гарантних фондова и осталих сличних институција.

Експанзивна монетарна политика се реализује у сврху обезбјеђења додатних ликвидносних средстава за кључне макроекономске субјекте - привреду и становништво. Монетарне власти ове циљеве остварују помоћу инструмената монетарне политике и то користећи онај, или комбинацију више њих, који ће обезбједити елиминацију нус-појава у виду инфлације и дисторзије релативних цијена. У случају операција на отвореном тржишту и смањења стопе обавезне резерве, монетарне власти убризгавају финансијска средства у привредне токове. Преко операција на отвореном тржишту куповином хартија од вриједности могуће је директно одредити масу новчаних средстава којом се настоји подићи ликвидност цјелокупне привреде. Нешто мање флексибилнији инструмент је манипулација стопом обавезне резерве. Наиме, одлуком о смањењу стопе обавезних резерви дио новчаних средстава који је био на рачуну Централне банке се враћа банкарском сектору и расположив је за даљне кредитне активности. Још један од начина помоћу кога монетарне

власти стимулишу инвестициону активност јесте смањење референтне каматне стопе. Имајући у виду начин формирања цијене капитала који дјелом зависи од референтне каматне стопе централне монетарне власти настоје да обарањем референтне каматне стопе истовремено снизе и цијену капитала на тржишту. Други сет мјера се односи на финансијске активности усмјерене ка минимизирању ризика, што би, на концу, требало резултирати реализацијом већег обима инвестиција а тиме и обезбједити привредни раст. У ту сврху државе оснивају развојне банке у њиховом власништву, чија је основна мисија да путем пласмана средстава по нешто повољнијим условима потпомогну пројекте који су, од стране комерцијално-банкарског сектора, означене као ризични. У зависности од расположивости средстава и обима њихових пласмана ове активности развојних банака могу утицати на смањење каматних стопа и код комерцијалних банака. Изворе из којих би се прибавила неопходна средства држава проналази задуживањем код међународних финансијских институција по каматним стопама које су значајно ниже у односу на просјечне каматне стопе које су заступљене код комерцијалних банака. На тај начин држава омогућује домаћој привреди приступ средствима по нижој цијени, а које она самостално на међународном тржишту не би могла себи обезбједити. Тај својеврсни „финансијски by-pass“ обезбјеђује пријеко потребну ликвидност, која је у условима кризе главни узрочник банкротстава. Комплементарну улогу овим активностима развојне банке имају и гарантни фондови. Разлика је само у томе што у случају гарантних фондова не долази до директног пласирања средстава, већ се средства гарантног фонда користе као колатерал којим он преузима на себе одређени дио ризика пројеката. У том смислу, гарантни фондови су захвалнији облик подршке, јер не захтијевају обимна финансијска средства.

IV. ДОМЕТИ ЕКСПАНЗИВНЕ МОНЕТАРНЕ ПОЛИТИКЕ У РАЗВИЈЕНИМ ЗЕМЉАМА

Прва реакција монетарних власти у развијеним индустријским земљама након избијања глобалне финансијске кризе очитовала се у смањењу референтних каматних стопа на приближно нулти ниво. Међутим, с протеком времена, испоставило се да банке нису реаговале како би се то очекивало на основу уџбеничке литературе. Ово, прије свега, у смислу смањивања каматних стопа на кредите којим би се подстакла привредна активност и тиме допринијело бржем опоравку и изласку из кризе.

На први поглед, ово парадоксално понашање банака изазвало је нову реакцију централних банака, која се материјализовала кроз најразличитије неконвенционалне форме упумпавања огромних количина новца у привреде наведених земаља, мјерене стотинама милијарди долара, не би ли банке коначно одреаговале на жељени начин – повећавајући обим пласираних кредита компанијама и сектору становништва у функцији подстицања тражње и раста БДП-а и запослености. Међу неконвенционалне политике штампања новца, обједињене под еуфемистичким називом *quantitative easing,* које је почела прва да спроводи Америчка централна банка (FED), а након ње и Европска централна банка (ECB) спадају:

- куповина од стране централне банке државних хартија од вриједности;
- куповина од стране централне банке хартија од вриједности које су емитоване на подлози хипотекарних кредита;
- одобравање банкама кредита за ликвидност на кратак рок, кад год затреба, по ниској каматној стопи;
- давање могућности да банке у еврозони користе дугорочне операције рефинансирања код централне банке по текућој референтној каматној стопи;
- куповина од стране централне банке краткорочних државних хартија од вриједности (са роком доспјећа од три године) на секундарном тржишту, како би се у еврозони смањила разлика између каматних стопа на дугове земаља погођених дужничком кризом (Грчка, Шпанија, Португал) и каматних стопа на дугове најразвијенијих земаља чланица еврозоне. [3, 159]

Међутим, резултати примјене овакве политике нису задовољили већину очекивања. И док у Америци, још увијек, постоји опредјељење за наставак овакве политике, у Европи се могу чути дисонантни тонови у вези са истрајавањем у спровођењу овог концепта. Немали број економиста сматра да је експанзивна монетарна политика показала своју немоћ у остваривању жељеног опоравка. Фундаменталне узроке за то треба тражити у дисторзији каматних стопа на релацији: каматне стопе на тржиштима новца-каматне стопе на тржиштима банкарских кредита. Наиме, каматне стопе на кредите банака могу се и повећавати упркос истрајној политици нулте референтне каматне стопе

централне банке и тенденцији смањивања каматних стопа на међубанкарском тржишту новца.

Насупрот жељама централних банака развијених индустријских земаља да у условима продуженог дејства глобалне финансијске кризе подстакну становништво и корпорације да се задужују код банака у циљу повећања потрошње као вучне снаге раста БДП-а, та два сектора испољавају супротно понашање. То се најбоље може видјети на примјеру еврозоне. Динамика одобрених кредита у еврозони указује да потрошачки кредити биљеже негативан раст у континуитету од 2009. године, а да кредити за куповину кућа, након извјесног благог повећања у 2010. години биљеже поновно успоравање привредног раста. У цјелини гледано, обим коришћених кредита сектора домаћинства у 2011. години је био повећан у односу на претходну годину за свега 1,6%, а у 2012.години у односу на претходну 0,5%. Присуство дисторзије каматних стопа на релацији каматне стопе центалне банке – каматне стопе на тржиштима банкарских кредита, најбоље се може видјети праћењем динамике каматних стопа на нове кредите са промјенљивом каматном стопом у еврозони. У периоду од 2010. до 2012. све наведене каматне стопе на кредите сектора домаћинства и у корпоративном сектору биљежиле су тенденцију раста, упркос паду кључне каматне стопе ЕЦБ-а на главне операције рефинансирања и њеном приближавању нултом нивоу. [3,164] Једна од позитивних страна експанзивне политике у развијеним земљама је, што је захваљујући њој, отворена могућност да тржишне привреде у развоју врате старе дугове новим задуживањем, по нижим каматним стопама. О тој опцији би требало да размишља свака земља у развоју која има високо оптерећење јавних расхода издвајањима за сервисирање камата по основу спољног дуга.

V. РЕЛЕВАНТНОСТ ЦИЈЕНЕ КАПИТАЛА ЗА ПОСЛОВАЊЕ ПРЕДУЗЕЋА У РЕПУБЛИЦИ СРПСКОЈ

Имајући у виду све претходно наведено у наставку рада даће се осврт на могућност профитабилне употребе финансијских средстава, кроз призму 20 предузећа из реалног сектора, чији су финансијски извјештаји јавно доступни.

ТАБЕЛА I ПРИНОС НА АКТИВУ И КАПИТАЛ ОДАБРАНИХ ПРЕДУЗЕЋА У 2012.

r.b.				
	ROA	***ROE***	***zaduženost***	***profitna marža***
1	2,73	3,74	29,96	3,79
2	1,01	1,37	21,89	8,96
3	0,31	0,42	19,86	0,50
4	0,02	0,03	34,30	0,50
5	0,92	1,05	10,75	1,87
6	0,06	0,13	52,11	0,19
7	0,01	0,01	6,65	0,03
8	6,19	10,3	34,69	6,74
9	1,03	3,11	29,96	0,70
10	0,12	0,14	15,73	0,35
11	2,57	3,02	12,69	2,60
12	0,10	0,11	10,03	3,36
13	0,06	0,11	48,65	0,06
14	0,04	0,16	76,24	0,95
15	0,19	0,24	21,53	0,15
16	0,16	0,48	65,53	0,43
17	1,02	1,50	37,39	1,05
18	0,08	0,11	28	1,12
19	0,55	0,66	4,09	4,56
20	0,21	0,37	44,23	0,33

Извор: обрада аутора [6]

Анализом се долази до недвосмислених закључака да постоји озбиљна дискрепанца између просјечне каматне стопе на кредите привреди и стопа приноса мјерених приносом на активу и капитал. Наиме, поређењем доступних података о приносима на активу и капитал предузећа из реалног сектора Републике Српске, закључно са 2012. годином, са ефективном каматном стопом на кредите привреди, уочава се велики јаз. Према званичним подацима Агенције за банкарство Републике Српске укупно пондерисана ефективна каматна стопа у 2012. години износила је 8,57%. У њену структуру улазе и кредити привреди краткорочног карактера (9,01% каматна стопа) и дугорочни кредити (каматна стопа од 8,11%) . [4, 46]

Једноставном успоредбом стопе приноса предузећа наведених у табели и просјечних каматних стопа на кредите привреди долази се до спознаје о лимитираности коришћења капитала на профитабилан начин. Поред овог проблема који се манифестује усљед поменуте дискрепанце, јавља се и проблем

неликвидности. Постоје два начина за смањење ове дискрепанце. Први је повећање профитабилности, односно подизање профитних стопе на већи ниво. Други се огледа у смањењу цијене капитала. Најпожељнији сценарио била би комбинација претходно наведених. С обзиром да је питање профитабилног пословања предузећа, питање које превазилази оквире монетарно-финансијских мјера, овдје ћемо се превасходно осврнути на могућности примјене ових мјера на доступност и цијену капитала.

VI.ОГРАНИЧЕЊА И МОГУЋНОСТИ ЗА ПРИМЈЕНУ ФИНАНСИЈСКО-МОНЕТАРНИХ МЈЕРА НА ЦИЈЕНУ И ДОСТУПНОСТ КАПИТАЛА У РЕПУБЛИЦИ СРПСКОЈ И БиХ

Експанзивна монетарна политика није примјенљива у случају БиХ на начин на који је примјењују развијене индустријске земље. С друге стране ни циљани ефекти експанзивне монетарне политике у случају БиХ, као и других ЗУР, нису идентични онима из развијених земаља. Наиме, у индустријски развијеним земљама обарање каматних стопа помоћу експанзивне монетарне политике, треба да подстакне потрошњу становништва као генератора привредног раста. За разлику од њих, који већином недовољну потрошњу сматрају узрочником рецесије, у ЗУР то није случај. Константно егзистирање високих дефицита текућег биланса су доказ да у БиХ, проблем не лежи на страни недовољне тражње, него на страни „непостојеће“ понуде. Стога, све мјере које су усмјерене на повећање понуде су уједно и мјере на подизању привредног раста. У вези с тим, циљани ефекат је подизање нивоа инвестиција. Једини инструмент монетарне политике који стоји на располагању Централној банци Босне и Херцеговине – манипулација стопом обавезне резерве не може на флексибилан и довољно ефикасан начин остварити те циљеве. Стога се већи акценат ставља на финансијске мјере, које би требало да обезбједе адекватну доступност капитала за привредне субјекте. Једна од институција која би могла бити од помоћи у остварењу тих циљева је Инвестиционо-развојна банка Републике Српске. Иако је она досад убризгала значајна средстава, од близу 1,5 милијарду КМ у привреду РС-а, као што смо могли видјети, то није значајно утицало на смањење цијене капитала, мјерене просјечном каматном стопом на тржишту. Из овога се једноставно може закључити да је утицај ИРБ на финансијско тржиште Републике Српске скоро занемарљив. То се може најбоље илустровати податком да се у структури кредитних извора финансирања банака у Републици Српској, са стањем на дан 30.06.2013.године, кредити из домаћих извора, који су у цјелости финансирани из средства Инвестиционо-развојне банке учествовали са 73%. [5, 10] Међутим, податак да кредити из домаћих извора чине свега 14% учешћа пасиве банкарског сектора РС, релативизује домет ИРБ-ових позајмица. Двоструки је начин на који ИРБ може оснажити свој утицај на кредитном тржишту. Први подразумијева повећање кредитних пласмана у значајном износу, за што у овом тренутку не постоје средства. Други начин подразумијева да ИРБ покрене монетарно-финансијски механизам у којем ће имати улогу катализатора приоретета и гаранта. Имајући у виду изузетно слабе перформансе домаће привреде, што можемо закључити и на основу података из претходне табеле и неопходност неког од облика државне интервенције, као један од потенцијално пожељних модела издваја се партнерство ИРБ-а, комерцијалних банака и привредних субјеката. Овај модел почива на својеврсној симбиози интереса три стране. Он би се примјењивао искључиво у greenfield пројектима. Држава би, посредством ИРБ-а, за овај процес обезбјеђивала предузећима колатерал у виду обвезница, чији би рок доспјећа био између 5 и 10 година. Ове обвезнице би биле основа за улагање у одабране пројекте, које држава означи као приоритетне, покривајући између 15% - 45% укупне инвестиције. Држава постаје сувласник пројекта у истом проценту у којем покрива ту инвестицију. Финансирање укупне инвестиције обезбјеђује се преференцијалним (знатно повољнијим) кредитом од комерцијалних банака, а на бази колатерала које чине државне обвезнице. Носилац пројекта, наиме, када је позитивно оцијењен (на бази критеријума које банке и државе филтрирају и усклађују- „дупли кључ“- држава одабере пројекат по приоритетима, а банка по комерцијалним перформансама) добија од државе непреносиве обвезнице, које су његов колатерал за добијање преференцијалног кредита код комерцијалних банака. Када се отплати кредит, обвезнице се враћају држави, која приватном партнеру оставља могућност да откупи државни удио у мјешовитом предузећу. Носилац пројекта може бити било који привредни субјекат у различитим облицима својине. Да би комерцијалне банке биле заинтересоване за ову врсту пласмана, што је кључни предуслов, потребно је да државне обвезнице имају принос установљен на принципу: веће учешће државе у власничкој структури заједничког предузећа

– мањи принос на обвезнице. Банка има у исто вријеме принос од кредита. Захваљујући приносу од обвезница, банка би била у могућности да обезбиједи преференцијални кредит са номиналном каматном стопом , не већом, од 4-5%. [2, 202] На овакав начин би, као што се може видјети, цијена капитала за привреду била скоро преполовљена, а банке би биле стимулисане да се окрену реалним пројектима и реалном сектору економије.

VII. ЗАКЉУЧАК

Према свим релевантним истраживањима о факторима који утичу на успјешност пословања предузећа централну позицију заузима доступност капитала. Сама доступност одређена је, с једне стране, расположивошћу финансијских средстава, а са друге стране, могућношћу да се та средства употријебе на профитабилан начин. Расположивост финансијских средстава је потребан, а цијена капитала, која омогућује профитабилну употребу, довољан услов. Имајући у виду овакав значај доступности капитала не чуди настојање државе да утиче на његово повећање, како у условима стабилне коњуктуре, тако и у условима неповољних економских кретања. У случају Босне и Херцеговине компарацијом стопе приноса са просјечном каматном стопом на кредите привреди, долази се до спознаје о лимитираности коришћења капитала на профитабилан начин. Наиме, дисторзија на релацији каматна стопа-профитна стопа достиже и седам процентних поена. Стога се, као логичан закључак, намеће потреба за елиминисањем те дискрепанце помоћу монетарно-финансијских мјера, које би резултирале смањењем цијене капитала. За разлику од других земаља БиХ, због ограничења која намеће аранжман Валутног одбора, није у могућности да користи експанзивно-монетарну политику у остваривању тог циља. Због тога јој једино преостаје ослањање на финансијске мјере, којима би утицала на смањења перцепције ризика код комерцијалних банака, приликом финансирања пројеката у реалном сектору. Примјена тих мјера се манифестује кроз моделе пословања развојних банака и гарантних фондова. Анализом досадашњег рада Инвестиционо-развојне банке показало се да она због ограниченог обима кредитних средстава није у стању да утиче на обарање каматне стопе, односно цијене капитала на финансијском тржишту. Суочена са бројним ограничењима ИРБ би требало да покрене монетарно-финансијски механизам у којем ће имати улогу катализатора приоритета и гаранта. Овај потенционално корисни модел заснивао би се на партнерству ИРБ-а, комерцијалних банака и привредних субјеката. На тај начин би се цијена капитала за привреду значајно смањила, а банке би биле стимулисане да се окрену реалним пројектима и реалном сектору економије.

ЛИТЕРАТУРА

[1] M.Dragičević, “Konkurentnost-projekt za Hrvatsku”, Školska knjiga, Zagreb, 2012.

[2] M.Kovačević, Matrica reformskih, fiskalnih i monetarno-finansijskih preduslova za izlazak iz krize i dolazak na kolosjek održivog razvoja, Ekonomske ideje i praksa, (9-10), 2013, str. 189-205

[3] Đ.Đukić. Nemoć ekspanzivne monetarne politike u prevazilaženju globalne recesije – distorzija kamatnih stopa, Ekonomske ideje i praksa, (9-10), 2013, str. 157-169

[4] Агенција за банкарство Републике Српске / Извјештај о стању банкарског система Републике Српске, 2013

[5] Економски монитор, бр.12, ИРБ, 2013

[6] www.blberza.com

[7] www.weforum.org/WEFGlobalCompetitivenessReport_2013-14

[8] www.worldbank.org/Doing Business 2014

Датум пријема рада: 30.04.2014.
Датум прихватања рада: 27.01.2015.
Стручни рад
УДК: 005.336.1:338.124.4
DOI: 10.7251/NOESR1517208D

КОРПОРАТИВНО УПРАВЉАЊЕ У СТЕЧАЈНОМ ПОСТУПКУ?

CORPORATE GOVERNANCE IN INSOLVENCY?

Мр Дамјан Даниловић
Универзитет у Источном Сарајеву
Економски факултет Пале, Источно Сарајево, БиХ
damjan.danilovic@ekofis.org

Абстракт: *Корпоративно управљање подразумијева специфичну врсту односа. Различите околности, као и пропусти различитих корпоративних органа, у одређеним случајевима и регулатора, могу довести до стечаја. Овај рад ће показати да стечај уводи у корпоративно управљање специфичне односе у различитим фазама стечаја. У одређеним околностима наступиће такве промјене које доводе у питање постојање корпоративног управљања. Рад доказује постојање односно не постојање корпоративног управљања у стечају, све у зависности од фазе посупка и успостављених мјера. Ако се, пак, упореде корпорације реалног сектора наспрам корпорација финансијског сектора, увидјеће се одређене сличности, али и разлике у корпоративним односима, условљене специфичностима стечајних поступака, усљед привредне позиције и знчаја финансијских субјеката*

Кључне речи: *корпоративно управљање; преходни стечајни поступак; главни стечајни поступак; финансијски сектор;*

Abstract: *Corporate governance implies a specific kind of relations. Different circumstances and mistakes of different corporate institutions, and sometimes even regulators, could lead to insolvency. This paper would present the fact that insolvency leads towards corporate governance of specific relations and in different phases of insolvency. In some cases, various changes would occur and threaten the existence of corporate governance. The paper does (not) prove the existence of corporate governance, depending on the phase of the procedure. If we compare corporations of real sector and financial sector, we could see certain similarities and differences in corporate relations, conditioned by characteristics of insolvency due to industrial position and the importance of financial subjects.*

Key Words: *corporate governance, preliminry insolvency, main insolvency, financial sector*

I. Увод

Корпоративно управљање се дефинише као интерни систем који обухвата политике, процесе и људе, који служе потребама дионичара и осталих судионика, усмјеравајући и контролишући интересе менаџмента према здравом пословном разуму, циљевима, одговорностима и интегриту[139]. Нешто ужа дефиниција корпопративно управљање одређује као систем управљања у корпорацији гдје акционари обично бирају чланове управног одбора, који затим именују менаџере одговорне за вођење свакодневног пословања фирме[140]. Појам корпоративног управљања се везује у шием смислу за све облике привредних форми у којима докази до раздвајања власничке и управљачке структуре, тј у друштвима капитала.

У ужем смислу се веже само за отворена акционарска друштва, јер чињеница да оснивачи затвореног акционарског друштва одређују ову форму говори о значајном степену присуства међусобног повјерења, што по правилу доводи до тога да акционари обављају и пословодеће функције. Спојеност власничких и управљачких функција у друштвима лица је неминовност, узимајући у обзир неограничену солидарну одговорност чланова за обавезе друштва. Могло би доћи до раздвајања управљачке структуре и ангажовања лица(менаџера) изван друштва и у друштвима

[139] Силвије Орсаг, Управљање пословним ризицима-начело корпоративног управљања, Ревикон, Сарајево, 2009., стр. 144.

[140] Barbara Kolm, Dictionary of Economic Terms, Vienna, 2011., стр. 299.

лица, али се сматра да је за овакву одлуку неопходна једногласност, узимајући у обзир природу друштва. Ипак, ортачко и командитно друштво у нашем систему јесу прави раритет, а да се и не говори о раздвајању власничке и управљачке структуре.

Прва дефиниција у ширем смислу објашњава појам корпоративног управљања. Из друге се виде неки основни параметри наведеног појма, али није довољно добра да би се на прави начин разумио појам. Јесте основа корпоративног управљања раздвајање власничке и управљачке функције, те избор и контрола руководства од стране власника у техничком смислу, што има значајне импликације у уређењу односа и интереса унутар компаније. Друга дефиниција говори о ширем контексту који обухвата одређене политике, процесе којима се политике остварују, лица која је спроводе, а као парадигму политика одређује више параметара помирење интереса, здрав пословни разум, одговорност и интегритет. Дакле, корпоративно управљање обухвата кумулативно правно техничку димензију подјеле надлежности и обавеза, као и вредносно политиколошку димензију којој руководство компаније треба да стреми-општи напредак компаније. Обје димензије су нераскидиво повезане, јер овако организована прва димензија јесте услов остварења доброг управљања у најсложенијим и обимом највећим облицима привредног организовања.
Стечај се покреће због презадужености и немогућности намирења повјерилаца. То је посебан институт, који озбиљно претендује да постане самостална грана права због низа особености. У упоредним системима постоје индивидуални и привредни стечај, док наше право прописује само привредни стечај. Значајно се разликују међусобно ови стечајни поступци. Док корпоративни стечај има економску природу (регулише рјешавање економске презадужености привредних субјеката), индивидуални стечај физичких лица има наглашену социјалну компоненту (опоравак презадуженог лица и излазак из банротства)[141]. У нашем систему се стечај може проводити само над привредним субјектима, а пракса судова Босне и Херцеговине потврђује готово искључиво постојање корпоративног стечаја. Стечај ће за корпорацију изазвати низ промјена, па остаје отворено питање да ли корпоративно управљање у напријед наведеном смислу постоји у стечајном поступку?

II. Предходни стечајни поступак

Прва фаза у отварању стечаја јесте предходни поступак. „Ratio“ ове фазе лежи у чињеници неопходности утврђивања постојања стечајних разлога и осталих услова неопходних за провођење стечаја. Постојање стечајних разлога и довољно имовине дужника да се намире повјериоци, као и захтјев повјерилца за провођење стечаја мора постојати за сво вријеме поступка. Ипак, ако је суд утврдио прелиминарне материјалне и процесне услове за отварање стечаја, мора покренути фазу преходног посупка, која изазива одређене правне консеквенце. Извјесне промјене у дотадашњим односима морају одражавати помирење интереса за наставком пословања лица против којег је поднесен приједлог за отварање стечаја (јер исход предходног поступка може бити такав та се утврди непостојање стечајног разлога и других усова), са легитимним интересима повјерилаца за заштитом сопствених имовинских права. Научне студије у области стечаја, финансиране од стране Међународног Монетарног Фонда, су консолидовале одређене принципе, у великом броју законодавстава важећих више деценија, који иду у прилог промјени дотадашњих околности у корпоративном управљању. Манифестују се у ограничењима и контроли постојећих корпоративних органа, односно ограничењима појединих пословних операција. Сврха ових мјера, које су општеприхваћене јесте омогућавање провођења стечаја и стечајних принципа кроз обезбјеђење будуће(потенцијалне) стечајне масе и спрјечавање погодовања појединим повјериоцима[142]. Дужник може умањивати имовину на штету свих или већине стечајних повјерилаца, те учинити немогућим провођење стечаја, јер поред стечајних разлога за сво вријеме провођења стечаја неопходан услов јесте довољно имовине за дистрибуцију међу повјериоцима. Ако погледамо правно-технички и политиколошко-циљни аспект корпоративног управљања, сет законодавних мјера може имати значајног утицаја на дерогирање дотадашњих принципа у односима управљања. У предходном поступку се могу ограничити функције органа стечајног дужника, може се забранити пословање дужника, а уводе се обавезе обавјештавања и

[141] Zywicki Todd, Bankruptcy Law as Social Legislation, George Mason University, Virginia, 2001., стр. 2.-7.

[142] Hagan Sean, Oredrly and Efective Insolvency Procedures, IMF, 1999., стр. 5.

сарадње са предходним стечајним управником. О свим мјерама одлучује стечајни судија слободном процјеном. Исто тако било која важећа мјера може бити укинута по приједлогу дужника или привременог стечајног управника ако прстане постојање услова за такву одлуку. У конкретном случају може се користити низом мјера[143]:

(1) Стечајни судија може рјешењем одредити мјере ради обезбјеђења будуће стечајне масе, а такође их и укинути. Стечајни судија нарочито може:

1. одредити мјере ради обезбјеђења појединачних имовинских вриједности, износа на рачунима или потраживањима стечајног дужника, чак и ако ова подлијежу разлучивању или излучивању
2. условити располагања стечајног дужника сагласношћу стечајног суда или ограничити на други начин;
3. поставити привременог стечајног управника;
4. наредити привремену забрану поште;

(2) Уколико пословање још није обустављено стечајни судија обавезно поставља привременог стечајног управника;

(3) Мјере појединачног принудног извршења покренуте против стечајног дужника се привремено морају обуставити. Излучна и разлучна права повјерилац не може остварити у преходном поступку.

(4) Уколико је стечајни судија у складу са ставом 1. тачка 3. овог члана поставио привременог стечајног управника, мже и даље према властитој процјени или на захтјев привременог управника наредити:

1. да привремени стечајни управник може предузимати све радње и правне послове потребне за наставак пословања у име стечајног дужника и са дејством за њега, уз услов да наставак таквих активности не штети дужника, нити потенцијалне стечајне повјериоце.

2. да правне радње постају правно ваљане само уз сагласност привременог стечајног управника.

(5) Ако постоје нарочите околности, нарочито у случају доцње, стечајни судија може стечајном дужнику наредити општу забрану располагања. У том случају овлаштења управљања и располагања имовином стечајног дужника прелази у потпуности на привременог стечајног управника. Жалба противове одлуке не одлаже њено извршење.

Сет мјера за ограничење дужникових права обухвата мјере од забране располагања појединачним имовински правима, условљавања одлука органа сагласношћу суда или стечајног управника, или на било који други дозвољен начин, као и контролу поште. Као што се види, наставак пословања у привременом поступку обавезно води постављању привременог управника, који ће имати одређена управљачка права ако такве одлуке не штете дужнику ни повјериоцима. Која овлаштења ће он имати у предходном поступку, поред оних уско везаних за функцију испитивања услова за отварање стечаја, одређује суд у зависности од околности случаја. У одређеним случајевима он може давати сагласност на одређене пословне одлуке. Суд може одлучити да он у потпуности преузме пословођење. Иако се језичким тумачењем ових одредби закључује да управник преузима активности из сфере пословања, тј. из надлежжности органа управе, смисао ограничења (поготово ако се узме у обзир прелазак одлучивања из разлога спрјечавања умањења имовине), циљним тумачењем сфера надлежности привременог управника треба обухватити и надлежност власничког органа. Суспензија власничких права долази у обзир само у ситуацији увођења опште забране располагања и пословођења, јер би власнички орган могао доносити имовинске одлуке велике вриједности, које би управо имале ефекте који се желе спријечити још у предходном поступку.

Узимајући у обзир све комбинације мјера, види се да обавезно постављање привременог управника не значи аутоматски престанак функција дотадашњих органа. Да ли поред увођења наведених мјера и даље постоји корпоративно управљање у правом смислу постављеном на почетку? Сматра се да у одређеним случајевима постоји, а у неким не.

Корпоративно управљање постоји ако нема тако драстичних околности које би указивале на могућност смањивања имовине, које неће узроковати усвајање мјера које суспендују надлежности корпоративних органа. Иако постоји стечајни управник он тада или контролише корпоративне органе, или даје сагласност на одређене одлуке. Пракса

[143] Закон о стечајном поступку Републике Српске, 2002., Службени гласник РС, бр. 67/02, 77/02, 38/03, 96/03, чл. 15.

пословања компанија нам често говори о „јачем“ присуству заинтересованих страна, најчешће повјерилаца или инвеститора, који на различите начине могу умањивати дотадашњи опсег права постојећих органа.нпр. Банке најчешће ограничавају своје клијенте у степену излагања одређеним ризицима, који могу суспендовати значајан број одлука и управне и власничке структуре, или пак захијевају постављање свог представника са пуноправним правом гласа у управном или надзорном одбору. Повјериоци на основу извшних исправа у редовним околностима могу захтијевати и издејствовати забране располагања појединим имовинским вриједностима или потраживањима. Све зависи која су овлаштења дата привременом стечајном управнику и која користи.. Ако само врши. Сав овај механизам се уводи ради заштите повјерилаца, као најзаинтересованије стране. Иако су непосредно повјериоци најугроженији, они немају директног присуства и контроле или сагласности са одлукама дужника, али имају посредан утицај, пошто све мјере предвиђене законом заинтересовани повјериоци могу сами, или заједно иницирати. Држава је овдје заинтересована ради свих негативних посљедица које стечај производи, тако да путем судских и стечајних органа може доста учинити у тој сфери.

Друга ситуација, у којој долази до суспензије права свих органа потврђује непостојање пуноважног и самосталног одлучивања корпоративних органа у обје сфере корпоративног управљања. Власнички органи не бирају управу, већ стечајни суд. Циљно-полтичка сфера је другачија у скоро свим аспектима. Нити један корпоративни орган не доноси одлуке из своје изворне надлежности. И пословна активност привременог управника је другачија, јер иако треба да уведе одговорност и пословни успјех она је привременог карактера и може подлијегати забранама стечајног судије, а у процес управљања су укључени сви судионици сем корпоративних органа, без којих се не може говорити о управљању у том смислу.

III. Главнии стечајни поступак

Главни стечајни поступак се отвара рјешењем стечајног суда, што значи да су предходно првјерени сви материјални и процесни услови за отварање стечаја. По својим дејствима, дужини, току и правним операцијама је далеко обимнији од прадходног стечајног поступка. Отварање стечаја непосредно повлачи читав низ правних посљедица. Обзиром да се главни стечајни поступак може завршити на два дијаметрално супротна начина, то ће се постојање корпоративног управљања структуирати у три цјелине. У првој се објашњава постојање корпоративног управљања од почетка стечаја до усвајања плана реорганизације, или ликвидације; у другој се корпоративно управљање ставља у контекст реорганизације; трећи дио указује на разлике статуса финансијских корпорација у стечајном поступку, па се у том контексту презентују посљедице по корпоративно управљање.

A. Стечајни поступак до реорганизације и ликвидаије

Чињеница да је отворен стечајни поступак означава круцијалну промјену интереса у оквиру компаније. Иако ће дејства и поступак бити обимнији и сложенији, у одговору на постављено питање ће бити довољно скренути пажњу на превладавање повјерилачких интереса, што ће имати значајне консеквенце.

Док компанија редовно сервисира своје обавезе власници и даље управљају компанијом. Када се отвори стечај, потврђује се јавном исправом немогућност потпуног и редовног намирења доспјелих потраживања повјерилаца. Њихови интереси превазилазе интересе власничког органа, јер заједничка активност власничког и управљачког органа није била у стању да намири доспјела потраживања повјерилаца. Прелазак права управљања и располагања на повјериоце је значајан, ради тога што се на овај начин штите њихови легални и легитимни интереси, које дотадашњи корпоративни органи нису могли заштитити. Стога повјериоци имају главну улогу у овој фази, бирају стечајне органе и доносе како пословне одлуке, тако и одлуке о коначној судбини стечајног дужника. Стечајни суд контролише законитост свих наведених одлука, ради заштите јавног интереса. стечаја. Европска конвенција о стечајном поступку прописује ништавост свих правних радњи предузетих од стране стечајног дужника након покретања стечаја, у складу са законом државе уговорнице, са тим што се штити пословање у доброј вјери у другим државама уговорницама, исто као у домаћој држави (у којој се води главни стечајни поступак)[144]. Идентична рјешења су прихваћена у нашем праву и упоредним правима. Нека права (Црногорско) су задржала могућност останка чланова дотадашњег руководства у органима стечајног

[144] European Union The Council, Convention of Insolvency Proceedings, 1995.,Official Journal, чл. 14. тач. 141.

пословођења, али се то сматра врло лошим примјером. Ако се узме у обзир чињеница преласка права управљања и располагања, види се да не постоји нити једна сфера корпоративног управљања. Нити власници, нити корпоративна управа не постоје у дотадашњем облику и надлежностима. И статусне и управљачке одлуке доносе повјериоци, а стечајни управник, поред обавезе старања над стечајном масом представља пуког извршитеља одлука повјерилаца, чије активности контролише додатно и стечајни судија. Циљ је распродати имовину стечајног дужника и намирити повјериоце, а пословне активности се своде само на завршавање започетих послова. Дакле, у овим фазама не постоји корпоративно управљање.

Б. Реорганизација

Стечај не симболише неминован крај стечајног дужника. По одлуци повјерилаца уз сагласност стечајног дужника и суда, умјесто ликвидације се може кренути ка стечајној реорганизацији. Усвајањем једне или више мјера редорганизације, оставља се стечајном дужнику да управља имовином. По правилу долази до одлагања дугова повјерилаца, те њиховог смањена, или конвертовања у акције и удјеле. Уколико дужник благовремено не измирује потраживања повјерилаца утрвђена у плану реорганизације, то ће на захтјев било кога дужника који докаже ненамиривање потраживања стечајни суд суспендовати реорганизацију и наставити са стечајним фазама.

Уколико реорганизација заживи, можемо рећи ка постоји корпоративно управљање, јер су испуњена оба сегмента, али због специфичних околности оно би представљало „sui generis“ управљање. Поред тога што дужни, тј. корпоративни органи и даље врше самосталне функције, постоје одређене специфичности. Разлог је што неизмиривање дугова повлачи за собом драстичну посљедицу-ликвидацију дужника. У редовним околностима би уговарање оваквих посљедица за неизмирење потраживања било противзаконито. Друго, што цјелокупни процес реорганизације и даље надгледа суд и стечајни управник.

В. Стечај у финансијском сектору

Финансијски сектор, са банкарским сектором као окосницом, има посебну улогу у привредама држава. У неким земљама су то основни финансијери привреда, а у другим значајни. Без детаљнијег уласка у све додирне тачке са привредом, у многобројним односима постоји заједничка корелација. Добро управљање у финансијским посредницима подстичу привредни раст, док лоше управљање, мањак капитала или инсолвентност коче привредни развој. Код ове негативне корелације је ситуација критичнија из разлога што криза финансијског система може изазвати привредну кризу. Стога у случају кризе државе увијек морају да успоставе стабилност финансијског система субвенцијама из државних буџета. У различитим земљама, у различитим историјским периодима су издвајана огромна буџетска средства за санацију банкарске кризе. Учешће финансијских средстава за санацију банака је достизало 57% БДП-а, док су се поједине државе повећале јавни дуг за 108% у односу на БДП, како би санирале банкарски сектор[145]. Овакви односи имају консеквенце на пољу стечајне регулативе финансијских организација. Са становишта Свјетске Банаке правила стечаја треба једнако примјењивати на све привредне субјекте, сем финансијских и осигуравајућих организација, јер се у финансијском сектору примарно тежи реорганизацији[146]. Домаћа рјешења подражавају овакве принципе.

По правилу држава увијек спашава све субјекте финансијског сектора, а ријетко који буде ликвидиран. Ако се иде на ликвидацију опет постоје извјесне особености. Прва је особеност у обавезном покушају спашавања. Друго у фазама. Нема предходног стечајног поступка, већ ако се утврди инсолвентност, неадекватност капитала, финансијске преваре и слично, тада се уводи привремена управа којом руководи привремени управник. Именују га државна тијела која врше редовни надзор над пословањем(Агенција за Банкарство и Агенција за осигурање), која врше процјену услова за покретање привремене управеи доносе коначну одлуку о судбини банке. Дакле, права повјерилаца су суспендована у погледу избора лица и тока стечајног поступка. Привремени управник преузима цјелокупно пословање гдје самостално доноси све управљачке одлуке, те предлаже одлуке о санацији и ликвидацији, а ако се одлучи да банка буде ликвидирана врши пријаву надлежном суду[147]. Иако у реорганизацији јесте циљ постизање интегритета и просперитета инсолвентног субјекта, техничка димензија корпоративног управљања није задовољена, па оно не постоји

[145] Laeven Luc, Whats Special About Banks, Annual Review of Financial Economics, IMF, Washington, 2013., стр. 90.

[146] The World Bank, Principles and Guidelines for Effective Insolvency and Creditors Rights Systems, Washington, 2001., principle 9., стр. 28.

[147] Закон о банкама Републике Српске, чл. 112.-119.

ни у једној фази стечаја финансијских институција, ако се строго држимо предходно постављених начела корпоративног управљања.

Међутим, одавно је у погледу банака уочено постојање посебног правног режима[148]. Посљедица је „опаснијег“ дејства банкарског сектора по привредне системе у случају финансијских превара и губитака. У корпоративном управљању банкарским сектором непосредну улогу играју регулатори, који имају могућности за примјену читавог низа мјера управљања и суспензије, или ограничења одлука корпоративних органа. Стога не можемо рећи за корпоративно управљање у банкарском сектору да оно не постоји поред овакве позиције регулатора. Њихово присуство у управљању је нормална појава, утолико више у случају стечаја. Стога ипак треба закључити да у стечају финансијских организација постоји особен систем корпоративног управљања, ако се тежи реорганизацији. Ако се пак иде на ликвидацију, процедура је иста као на примјеру компанија реалног сектора, тако да нема корпоративног управљања.

IV. ЗАКЉУЧАК

Корпоративно управљање је вишезначан појам. Обухвата попдјелу надлежности између корпоративних органа гдје власници бирају и контролишу управу, која руководи компанијом у циљу интегритета, одговорности, здравог пословног разума и просперитета компаније. Отварање стечаја мијења унутрашњу интересну димензију. Чак и у предходном поступку могу наступити(и по правилу наступају) такве промјене које заустављају корпоративно управљање у наведеном смислу. Једино у случају реорганизације настаје „sui generis“ корпоративно управљаље. Компаније финансијског сектора су специфичне у односу на компаније реалног сектора и када је стечај у питању. Привремена управа деградира дотадашње односе корпоративног управљања, а ако се уведе стечај он води ликвидацији. Стално присуство регулатора јесте особеност корпоративног управљање у финансијском сектору. Ако се врши реорганизација финансијске институције тада постоји корпоративно управљање, а ако се она ликвидира нема корпоративног управљања.

[148] Robert R. Bliss, George G. Kaufman, Resolving Insolvent Large Complex Financial Institutions: A Better Way, Banking Law Journal, New York, 2011., стр. 341.

ЛИТЕРАТУРА

[1] Bliss R. Robert, George G. Kaufman, Resolving Insolvent Large Complex Financial Institutions: A. Better Way, Banking Law Journal, New York

[2] European Union The Council, Convention of Insolvency Proceedings

[3] K. Barbara , Dictionary of Economic Terms, Vienna

[4] L. Luc , Whats Special About Banks, Annual Review of Financial Economics, IMF, Washington

[5] О. Силвије, Управљање пословним ризицима-начело корпоративног управљања, Ревикон, Сарајево

[6] H. Sean, Oredrly and Efective Insolvency Procedures, IMF

[7] World Bank, Principles and Guidelines for Effective Insolvency and Creditors Rights Systems, Washington

[8] Закон о банкама Републике Српске, Службени Гласник

[9] Закон о стечајном поступку Републике Српске, Службени Гласник

[10] Z. Todd, Bankruptcy Law as Social Legislation, George Mason University, Virginia

Датум пријема рада: 22.04.2014.
Датум прихватања рада: 22.06.2014.
Стручни рад
УДК: 659.113.2
DOI: 10.7251/NOESR1517214DJ

МАРКЕТИНГ КАО ИНСТРУМЕНТ РАЗВОЈА ГЛОБАЛНО КОНКУРЕНТНИХ ЛОКАЦИЈА

MARKETING AS A TOOL OF GLOBAL COMPETITIVE PLACES

Мр Далибор Ђерић
Центар за менаџмент, развој и планирање
МДП Иницијативе, Добој, Босна и Херцеговина

Абстракт: *Глобализација као перманентан процес резултирала је низом значајних промјена у пословној политици предузећа. Разлог јесте суштина глобализације коју карактерише универзализација, хомогенизација и унификација свијета као и афирмација растуће узајамне повезаности и условљености између појединих земаља, региона и великих предузећа. Посљедице овог процеса условљавају прекомпозиције мјеста и улоге различитих актера на глобалном тржишту данас.*
Глобализација свој утицај остварује у различитим сферама друштвених и економских процеса. Њоме локације као мјеста која чине људи, културно и историјско наслијеђе, материјално имовина и слично, добијају посебну улогу у економском развоју националних економија. Процес глобализације интензивирао је конкуренцију међу локацијама и измијенио њихов однос када је у питању планирање и управљање економским развојем. Развој и напредак локација одређен је односом менаџмента локације према овом питању, његовом креативношћу и посвећеношћу у позиционирању локације као јединствене и непоновљиве. Маркетинг у том процесу има значајно мјесто и улогу. Маркетинг као инструмент управљања омогућава диференцирање локације у односу на конкуренцију и њено позиционирање у складу са потребама циљног тржишта. Сврха овог рада јесте да укаже на мјесто и улогу маркетинга локације у развоју националне економије и њене привреде у смислу управљања локацијама као инвестиционим дестинацијама које су у стању да привуку и задрже инвеститоре, носиоце привредног развоја.

Кључне речи: *lokacija, marketing lokacije, ekonomski razvoj, globalizacija.*

Abstract: *Globalization as a permanent process resulted in a number of significant changes in economy. The reason is the essence of globalization which is characterized by universality, homogenization and unification as well as affirmation of the growing interdependence among countries, regions and enterprises. The consequences of this process is significant transition the roles of different actors at the global market today. Globalization make influence in all spheres of social and economic processes. Throw globalization places that make people, the cultural and historical heritage etc. receive special role in the economic development. The process of globalization has intensified competition among places and changed their attitude regarding planning and management of development. The development of places has been determined by relationship of place`s management, his creativity and dedication in positioning the place as a unique. In this process marketing as management tool has significant role and allows differentiation of places in relation to the competition and their positioning in accordance with the needs of the target market. The purpose of this paper is to point out the role of marketing places in the development of the economy in terms of managing places as investment destinations that are able to attract and retain investors.*

Key Words: *place, place marketing, economic development, globalisation.*

УВОД

Глобализацију дефинишемо као процес универзализације, хомегнизације и унификације свијета по неким значајним принципима, одредницама и нормама понашања као и афирмацију растуће узајамне повезаности и условљености међу земљама, регионима и великим предузећима (Драшковић, В. и Јововић, Р. 2006. стр. 76-85).

Увећање међузависности националних економија са свјетском привредом једна је од кључних карактеристика процеса глобализације, а посљедица тог процеса јесте увезивање земаља у мултидимензионалну мрежу економских, друштвених и политичких веза (Милисављевић, М. 2000. стр.1-3).

Утицај глобализације данас се најчешће посматра кроз призму позиције предузећа у том процесу. Иако је тај утицај у овом сегменту најизраженији, ефекти глобализације присутни су и у другим сферама друштвеног-политичког живота. У том смислу може се говорити и о утицају глобализације на развој локација (дестинација, теротирија) посматрано у глобалним оквирима. Наиме глобализација је довела до интензивирања конкуренцију међу локацијама на начин да се потрошачима локације као специфичног производа (становници, инвеститори, посјетиоци, предузетници и сл.) данас доступна могућност већег избора. Са аспекта менаџмента локације то значи да се сваког дана појављује све више нових конкурената који се такмиче за ограничени број потрошача локације, а њихово освајање или задржавање има опредјељујући утицај на развој локације.

Посматрајући процес глобализације кроз призму економског развоја локације, сматра се да глобализација омогућава оптималану искоришћеност ресурса односно да омогућава максимизацију резултата из постојећег обима ресурса. Оваква ситуација обично води ка побољшаном економском развоју локације (Levy, B. 2012.). Данас постоје примјери који указују на предности глобализације из позиције локација (нпр. националних економија) које пролазе кроз процес транзиције. Глобална конкурентност као посљеидца глобализације подстиче креативност и иновативност. Земље у развоју имају на располагању савремене технологије при чему не морају да пролазе кроз процес развоја истих, што представља значајну предност имајућу у виду чињеницу да тај процес са собом носи низ изазова. Омогућена је сарадња међу представницима власти националних економија чији фокус усмјерен ка заједничком циљу, а то је економски развоја нациналних економија. Самим тим глобализације остварује позитиван утицај на развој локација широм свијета.

Међутим глобализација сама по себи није довољна за економски развој локације. Иако глобализација омогућава њен развој, коначан суд о развоју локације даће потрошачи производа и услуга које локација нуди. Данас за успјех није довољно имати најбољи производ или пружати услугу на најбољи начин, имати оптималну дистрибуциону мрежу или врхунску промоцију. Процес доношења одлуке о куповини производа или услуге данас зависи од перцепције потрошача. Психолошки аспект тог процеса има опредјељујућу улогу у доношењу коначне одлуке о куповини. Најважније у том процесу јесте сазнање потрошача о производу или услузи. Питање које се овдје поставља јесте како креирати одговарајућу перцепцију о локацији односно како је позиционирати као интересантну, атрактивну, јединствену и непоновљиву у мислима потрошача. Маркетинг у том процесу има опредјељујућу улогу. Задатак маркетинг стратегије јесте креирање жељене перцепције о производима и услуга код просјечног потрошача.

Локација као производ

Локација као производ представља географско подручје са одговарајућом инфраструктуром, активностима, атмосфером и другим обиљежијима, али и скуп карактеристика и услуга које нуде организација и институција које обављају различите функције на предметном подручју (Vladani, E. & Fabio, A. 2006. pp. 8-9.).

Локација посједује одређене атрибуте који представљају изворе њене конкуретности и основу за њене диференцирање. Атрибути који одређују локацију као производ могу бити опипљиви (географска локације, транспортна инфраструктура, расположивост и квалификованост радне снаге итд.) и неопипљиви (имиџ локације, пословна клима, степен научно-технолошког развоја, отвореност власти за сарадњу итд.). Иако су опипљиви фактори дуго времена били опредјељујући када је у питању однос потрошача према одређеној локацији, процесом глобализације свјетског тржишта и достигнућима у области инфомрационо-комунуикационих технологија, данас кључну улогу у вредновању атрактивности локације чине неопипљиви фактори. Ипак треба истакнути чињеницу да коначан став потрошача, било да се ради о инвеститорима, предузетницима, посјетиоцима, студентима или становницима уопште, не зависи искључиво од квантитета и квалитета тих атрибута локације. Опредјељујућу улогу на одлуку потрошача има њихово сазнање о самој локацији и изграђена перцпеции. Управо због тога у управљању локацијом и њеним економским развојем, маркетинг мора играти значајну улогу како би се одговарајућим стратегијама обезбиједиле

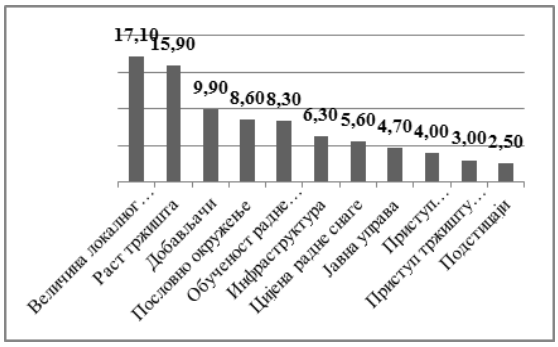
информације којима ће се утицати на стварање жељене перпцепције потрошача о локацији.

Извори конкурентности локације

У позиционирању локације као атрактивне, кроз одговарајуће маркетинг стратегије, основ диференцирања јесу атрибути локације као извори њене конкурентности у односу на друге локације. Када се говори о изворима конкурентности локације данас не постоји јединствен приступ у њиховом вредновању. Сам појам конкуретности, а самим тим и значај појединих фактора за конкурентност локације уопште, одређен је пољем интересовања потрошача. Различите групе потрошача различито ће вредновати факторе конкурентности које маркетери локације истичу у први план. Као резултат ове чињенице данас постоји низ приступа којима се утврђује конкурентност локације у глобалним оквирима и свака од њих узима одређену групу фактора који су основ за поређење конкурентности. Када се говори о методологијама за утврђивање конкурентности локације данас постоји низ организација које се баве овим послом (Свјетска Банка, Свјетски економски форум, Конференција Уједињених нација о трговини и развоју - UNCTAD, GfK Roper Public Index, ...).

Према *UNCTAD – World Investment Report Survey 2009 – 2011* најзначајнији фактори за оцјену атрактивности локације су тржишни фактори (величина и потенцијал раста тржишта), затим фактори пословног окружења (структура добављача, пословно окружење, квалификованост и расположивост радне снаге и сл.). Као најмање значајни фактори са аспекта извора конкурентности локације оцијењени су цијена радне снаге, расположивост природних ресурса и подстицаји од стране локалних власти.

Графикон 1: Критерији за оцјену атрактивности локације



Извор: UNCTAD. 2009. World Investment Prospect Survey 2009 – 2011

Према приступу Свјетске Банке (WB – World Bank), које ова организација примјењује у сарадњи са Међународном финансијском корпорацијом (IFC – International Financial Corporation), идентификовано је укупно десет фактора који опредјељујуће утичу на конкурентност локације. То су: услови за почетак пословања, процес издавања грађевинских дозвола, поступак регистрације власништва, плаћање пореза, запошљавање, заштита инвеститора, примјена уговорног права, могућност добијања кредита, прекогранична трговина и услови за завршетак пословања. Налази до којих се дође оцјеном ових фактора објављују се у извјештају под називом *Doing Business Report* који представља значајан извор информација о конкурентности локација широм свијета.

Свјетски економски форум користи приступ по коме факторе конкурентности локације дили у три групе: Основни захтјеви за економије засноване на факторима производње (институционални оквир, инфраструктура, макроекономска стабилност, здравство, средње образовање); Фактори подстрекачи ефикасности (високо образовање, ефикасност тржишта, технолошки прогрес, величина тржишта); Фактори подстрекачи иновативности и софистицираности.

Маркетинг локације

Посједовање конкурентске предности исказане кроз квантитет и квалитет атрибута који карактеришу једну локацију и предности које глобализација носи са собом нису довољан подстрекач да би привукли потрошаче производа и услуга локације и тиме створили претпоставку за развој локације. Кључна је спознаја и перцепција потрошача о производима и услугама локације, а маркетинг овдје има стратешку улогу.

Употреба маркетинга у управљању развојем локације показује континуирану тенденцију раста. Градови широм Европе све више пажње посвећују овој проблематици. Државе кроз одговарајуће активности (јавна дипломатија, промоција извоза, промоција туристичких потенцијала и сл.) много дуже употребљавају одређене маркетинг технике како би изградиле жељени ефекат земље пријекла односно „made in“ ефекат како би унаприједиле ефикаснот њеног наступа на међународном тржишту.

Маркетинг локације подразумијева активност континуиране промоције и валоризације одређене територије фокусирајући се на креирање „доброг производа“ и обликовању понуде која ће довести до јасно дефинисане

стратегије наступа на циљном тржишту који ће локацију позиционирати као јединствену и непоновљиву. Маркетинг локације подразумијева активности усмјерене ка унапређењу управљања локацијом и развој њених кључних вриједности кроз континуирану промоцију производа и услуга, активности људи и организација које послују на простору локације. Маркетинг локације представља процес обликовања локације на начин да задовољи потребе тржишта. Маркетинг локације то успијева када су очекивања становника и пословног сектора испуњена уз истовремено задовољењ потреба инвеститора и посјетиалаца (Rainissto, S.K. 2003). Имајући у виду специфичности локације као производа традиционални концепт маркетинг микса[149] прилагођен је у одређеној мјери за потребе маркетинга локације и чине га слиједеће варијабле:

- ***Производ (Product)*** у смислу природних обиљежја локације, инфраструктуре и климе и слично;
- ***Цијена (Price)*** у смислу конкуретности локације са аспекта трошкова пословања или могућности поврата на инвестирана средства;
- ***Дестинација (Place)*** у смислу законске легислативе, слободних трговинских зона, уговора о онемогућВњу двоструког опорезивања;
- ***Промоција (Promotion)*** у смислу однос локације према оглашавању, размјени информација, развијености ПР службе и слично.

Како би одредили одговарајући маркетинг микс, менаџменту локације на располагању стоје четири кључна извора вриједности чијом комбинацијом је могуће остварити властите економске и друштвене циљеве. Ти извори вриједности локације су:

- ***Локација - Place*** као производ (стамбени објекти, пратећа инфраструктура, расположивост и структура радних мјеста, култура, ...);
- ***Људи - People*** (становници и предузетници, њихова структура и карактеристике, степен квалификованости, образованости и других карактеристика ових скупина, ...);
- ***Процеси - Proccesses*** (карактеристике локације у смислу пореског система, цијене земљишта, могућност остваривања подстицаја, ефикасност локалне управе, ...);
- ***Профил - Profile*** (репутација и/ или имиџ локације).

Основни задатак маркетинга јесте да удовољи интересима одређене територије и циљних група унутар ње те да удовољи интересима потенцијалних потрошача локације. Маркетинг локације треба да понуди рјешења односно смјернице за менаџмент како би локацију учинили конкурентном. Потребно је створити истинске вриједности које ће понуди одређене предности у односу на конкуренцију.

Примјена маркетинга локације са аспекта управљања њеним развојем зависи од карактеристика саме локације. Поједине локације имају јако диверзификоване економске активности (посматрајући са аспекта припадности одређеној привредној грани) док су друге локације карактеристичне по доминантности једне привредне гране. Важност примјене овог концепта посебно је апострофирана код земаља у развоју које улазе на „глобалну арену“. Наиме перцепција потрошача о овим земљама креирана је на стереотипима из прошлости који врло често нису усклађени са чињеничним стањем и као такви имају негативне реперкусије на развој локације. Управо због тогаа маркетинг локације има примарну улогу да изврши репозиционирање ових земаља у очима потенцијалних потрошача.

Табела 1: Кључни изазови са којима се сусрећу локације.

1	Локације се све више суочавају са изазовима и ризицима глобалних економских, политичких и технолошких промјена у окружењу.
2	Локације се све више суочавају са изазовима и ризицима урбане еволуције
3	Локације се све више суочавају са интензивирањем конкуренције
4	Лоакције се морају ослањати све више на властите ресурсе како би се суочиле са конкуренцијом

Извор: Seppo K. Rainissto. 2003. Sucess factors of Place Marketing: A Study of Place Marketing Practices in Northern Europe and United States. Helsinki University of Technology.

[149] Маркетин микс представља приступ управљања маркетингом који укључује аспекте и стратегије које менаџмент користи за стицање конкурентске предности. Обухвата слиједеће елементе маркетинга: Производ (*Product*), Цијена (*Price*), Дистрибуција (*Place*) и Промоција (*Promotion*). Према ове четири П елемента популарно је и назван 4П концепт. Ови елементи представљају варијабле којима менаџмент управља односно које контролише како би обезбиједио конкурентску предност.

У самој концептуализацији маркетинг стратегије неопходно је узети у разматрање низ фактора који имамју значајан утицај када је у питању будуће позиционирање локације (факторе носиоце конкуретске предности локације, структуру изазова са којима се сусреће локација; економску структуру локације, друштвену и политичку структуру и сл.). Данас можемо говорити о шест генеричких стратегија које стоје на располагању менаџменту како би унаприједили положај локације и омогућили њен развој, а то су:

- Стратегија привлачења туриста;
- Стратегија привлачења предузећа;
- Стратегија задржавања и проширења постојећих предузећа;
- Стратегија промоције предузетништва и подстицања отварања нових радних мјеста;
- Стратегија подстицања извоза и привлачења страних директних инвестиција;
- Стратегија повећања популације и промјене њене структуре.

ЗАКЉУЧАК

С обзиром на значај маркетинга у домену корпоративног управљања као и чињенице да процес управљања локацијама поприма све више одлика које су карактеристичне за корпоративно управљање, маркетинг као пословна функција ће имати све значајније мјесту у менаџменту локације.

Интензивирање конкуренције међу локацијама захтијеваће од менаџмента да посвети посебну пажњу осмишљавању маркетинг стратегија како би локацију позиционирали као јединствену и непоновљиву. Имајући у виду турбуленције у свијету данас, маркетинг локације мора да представља континуирану активност како би локација била у стању да одговори на потребе потрошача.

На крају треба истакнути и чињеницу да је питање употребе маркетинга у управљању локацијом у директној вези са степеном развијености саме локације. Примјена маркетинга локације много је присутнија у развијеним локацијама због чега се може констатовати да ће употреба маркетинга у управљању њеним развојем расти са развојем локације.

ЛИТЕРАТУРА

[1] L. Brandon, „The Role of Globalization in Economic Development“, University of Houston, 2012.

[2] E. Valdani and A. Fabio, „ Marketing Places: A Resoruce Based Approach and Empirical Evidence from the European Expirience“, York University, 2006.

[3] K. Michalis and A. Gregory, „ Place marketing: How did we get here and where are we going“, 2008.

[4] K. Philip, H. Donald and R. Irving, „Marketing Places: Attracting Investment, Industry adn Tourism to Cities, States and Nations“, Free Press, 1993.

[5] М. Момчило, „Процес глобализације светске привреде“, Економски факултет београд, 2000.

[6] Д. Веселин и Ј. Радислав, „Глобализација у економском контексту“, Montenegrin Jounral of Economics, vol. 3, 2006, pp. 76-85.

[7] K. R. Seppo, „Success Factors of Place Marketing: A Study of Place Marketing Practices in Northern Europe and United States“, Helsinki University of Technology, 2003.

[8] UNCTAD, „World Investment Prospect Survey 2009 – 2011“, 2009

Датум пријема рада:27.03.2014.
Датум прихватања рада: 26.01.2015.
Стручни рад
УДК: 005.336.1:004
DOI: 10.7251/NOESR1517219M

ОРГАНИЗАЦИОНЕ ПРОМЕНЕ У ПРЕДУЗЕЋУ УСЛОВЉЕНЕ ИНФОРМАТИЧКОМ РЕВОЛУЦИЈОМ

ORGANIZATIONAL CHANGES IN A COMPANY ARE UNDER THE INFLUENCE OF REVOLUTIONAL DEVELOPMENT IN COMPUTER SCIENCE

Владимир Митровић, мастер
Србија, vladam338@gmail.com

Ивана Митровић, мастер

Abstrakt: *Старе моделске структуре и системи пословања одликују се затвореношћу, крутошћу, неефикасношћу и не могу адекватно да одговоре захтевима глобалне економије. Промене које се морају одиграти прелажењем у ново време, које доноси глобализација и информатичка револуција захтевају не само промену структуре која одговара захтевима окружења, него и друге облике реструктуирања предузећа у функцији одрживог раста и развоја (менаџмент, техника, технологија, кадрови). У нашим предузећима је потребно много више урадити, него што је досад урађено да би била спремна за укључење у нове процесе концепције одрживе организационе структуре.*

Ključne reči: *глобализација, управљање променама, преструктуирање пословних процеса, одрживе организационе структуре.*

Abstract: *Old model structures and business systems can be characterized as closed, rigid, inefficient and unable to give the adequate response to the demands of global economy. Changes that must occur during the transition into the new age, which globalization and revolutional development in computer science bring, demand not only structural changes which are the answer to the demands of surroundings, but as well other forms of company's reorganization with the goal of achieving continued development and development (management ,technology, techniques, resources). There's a lot more to be done in our companies then has been done so far, so that they can be prepared for participation in new processes of conception of maintained organizational structure.*

Key Words: *globalization, managing changes, reorganization of business process, maintained organizational structures.*

Уместо увода

Информатичка револуција и њена главна последица - глобализација као објективна последица колосалног напретка се не може зауставити. Карактерише је све већа зависност и повезаност земаља у једну мулти-димензионалну мрежу економских, социјалних и политичких веза. У мери у којој те везе постају релевантније и комплексније поједине националне економије осећају све више позитивне и негатаивне ефекте кретања у светској привреди. Оцењује се да изложеност међународној конкуренцији има за последицу повећање ефикасности рада у националној економији. Из тих разлога свако предузеће мора размишљати како да се у те мегатрендове укључи, а да при томе минимизира негативне и максимизирати позитивне ефекте.

Иако предузеће нема амбиције да постане глобално, бар не у кртком року, оно не може да избегне, а да се у међународном пословању не суочи са предузећима која то несумњиво јесу или бар имају намеру да то постигну. У том смислу, независно од постојећег степена глобализације предузеће се мора припремити да се суочи са глобалним конкурентима на које оно не може битно да утиче и за које се може рећи да представља његово стално и трајно окружење, чак се може рећи и аутархично окружење. Ипак, оно на шта предузеће може у условима глобализације да утиче је његова унутрашња структура утицајних фактора

односно његова организациона структура. Позитивни ефекат организационе промене ће се одразити уколико она доводи до бољег усклађивања између организационе структуре предузећа са стратегијом и окружењем у којем предузеће обавља своју пословну активност. Заостајање у адаптацији структуре ствара озбиљне проблеме. Старе моделске структуре и системи пословања одликују се затвореношћу, крутошћу и неефикасношћу и не могу адекватно да одговоре захтевима глобалне економије, што је и главни аргумент за организационо реструктуирање односно трансформацију кроз стварање нових одрживих форми и облика организационог устројства предузећа.

1. **Организација и промене**

Нужност промена организације произилази из њене природне и сталне тежње за успехом и повећањем сопствене ефикасности. Организација се мора континуирано мењати и прилагођавати да би одговорила захтевима тржишта (купаца), технолошким променама и захтевима државе (законска регулатива, мере економске политике).

Менаџери предузећа, као главни иницијатори и носиоци промена морају томе посветити одговарајућу пажњу. Помањкање или недостатак осећања за „прави тренутак“ промена, може имати несагледиве негативне последице за предузеће и запослене.

Промене могу бити планске и непланске, под утицајем спољних или унутрашњих фактора. Планска промена представља унапред одређену активност предузећа у правцу промене његове организације и структуре, ради прилагођавања будућим захтевима окружења и постављања нових циљева. Истраживање показује да савремена предузећа спроводе умерене организационе промене најмање једном годишње, а веће и значајније промене сваких четири до пет година.

Савремена организација у своју структуру и понашање уграђује управљање променама и организовано напуштање постојећих метода и техника пословања (онога што ради), али исто тако и способност да креира и примењује нове методе, технике и понашање. Предузећа која прихвате неопходност сопствене промене и створе такву климу, структуру и пословну културу које ће омогућити планирање и управљање променама имају шансу за просперитет и развој. Предузећа која се мењају само кад су на то приморана услед појава угрожавања свог опстанка, немају шансе ни за опстанак на дуги рок, а поготово за стабилнији раст и развој.

2. Последице информатизације - структурне организационе промене предузећа

Искуства и пракса указују да различити фактори имају различити утицај на концепцију модела организационе структуре. Њихов утицај и значај зависи од величине предузећа, локације, циљева и задатака, власничке структуре, типа производње и пословности, запослености и других фактора.

Посматрано са аспекта њиховог деловања фактори се могу сврстати у групу унутрашњих и спољашњих фактора.

Унутрашњи фактори генерисани су из саме организације предузећа и међу њима постоји тесна међузависност и условљавања. У унутрашње факторе спадају: мисија, развојна политика предузећа, структура раста и развоја, кадровска структура, техника и технологија, култура предузећа.

Спољашњи фактори делују из непосредног окружења предузећа и њих чине: тржиште, друштвено-економски услови, развој технике и технологије, глобално-економска политичка ситуација, афирмација нових конкурената и нових метода конкуренције, нова тржишта, нови извори понуде по ниским ценама, модификовање класичне производње према конкурентским предностима.

Као и предузеће у коме се обликује и структура је динамична категорија која се непрекидно мења и усавршава и актуелизује. Организациона структура предузећа се мења при најмањим променама било које компоненте предузећа. Она је последица организационе изградње, а организациона изградња је процес постављања нове, замене или усавршавања постојеће организационе структуре предузећа.

Чињеница је да задњих година предузећа послују у све турбулентнијем окружењу. Положај у којем је свако предузеће раније могло управљати изоловано рапидно се мења у ново стање. Тржишни услови толико су се променили да се највећа пажња данас усмерава према релевантним спољашним факторима, што намеће потребу за моделовањем нових организационих одрживих динамичких структура, које ће моћи адекватно да одговоре захтевима глобалне економије. Сва предузећа која не могу адекватно да одговоре захтевима глобалног пословног окружења услед брзог технолошког напретка брзо застаревају. У том смислу бројна предузећа у кратким временским интервалима редефинишу своју пословност и

на њој своју структуру раста и развоја. Један од веома присутних модела је трансформација производа и процеса са применом информационе технологије односно информационих система.

На нивоу светске привреде процес глобализације пословања најинтензивнији је у области аутомобилске индустрије, банкарства и електроиндустрије. Типичан пример је IBM која у својој организационој структури има читав систем фабрика лоцираних широм света, као и афилијација услуга и других компанија, Наравно, ако се има у виду да је ова моћна транснационална компанија основана 1935 године, онда се може закључити да је она искористила међународне и мултинационалне и глобалне предности и своју структуру прилагодила условима и процесу глобализације створила стабилну корпорацију.

Глобално пословно окружење економију националних привреда изводи из националног оквира и премешта је у глобалне оквире. Организациона структура се сходно томе помера од централизације ка децентрализацији, тако да корпоративна централа може да буде у једној земљи, док се у другим могу одвијати национални бизниси. При том сваки национални бизнис може имати релативно висок степен аутономије у процесу задовољавања специфичне тражње на локалном тржишту, али мултинационалност постаје суштинска одлика и домаћег пословања.

Један од разлога дислоцирања производних фаза је редуцирање трошкова у првом реду трошкова радне снаге, или јефтиније сировинске базе. На тај начин мултинационалне компаније односно предузећа утичу и на развој земаља где су дислоциране производне фазе. Репрезентативан пример је економија Сингапура, која је користећи предности тржишне економије и слободне размене са светом, јефтине радне снаге и великих страних улагања у профитабилне мале погоне информатичке и друге индустрије, израсла у већу привреду у југоисточној Азији и богату државу са високим животним стандардом.

У стварности пословање може да има различиту структуру у различитим деловима корпорације, неки делови бизниса могу бити више у глобализацији, а други мање. Другим речима корпорације теже ка универзалним пословним плановима и решењима, али са друге стране, примењују локалне критеријуме у оној мери у којој је то неопходно да би била атрактивна за купце и талентоване иноваторе. Једноставно, глобалне фирме немају више препознатљив национални идентитет, већ су препознатљива по свом имену као и врсти и квалитету производа. При чему алокацију својих ресурса обављају у складу са постојећим приликама, док им је тржиште цео свет. Упоредо са тим, ширењем просторне димензије максимизира се маргинални допринос фиксних трошкова.

Предходно изнето јасно указује да глобалне фирме постају главна полуга глобалног пословања и да су спољни фактори које условљава глобализација (глобална подела рада, кретање капитала, регионално преструктуирање, повезивање производних процеса, диверзификација прозводних делатности, стварање транснационалних и мултинационалних мрежа) данас најзначајнији и најутицајнији фактори, који захтевају моделовање нових организационих структура предузећа, обзиром да се са старим концептуланим моделима тешко може одржати њихова динамичка стабилност.

У таквим условима оно што постаје нужност у процесу функционисања сваке фирме па разуме се и предузећа са простора Србије је да се прилагоде условима које фактори глобалне економије изазивају. Предузећа морају да прате динамику промена и да у складу са тим мењају своју пословну политику, стратегију, организациону структуру и управљање. Сматра се да је прилагођавање успешно, кад је: а) предузеће трансформисано и извршена промена из постојећег у ново, жељено стање; б) функционисање предузећа у новом стању узрокује позитивне резултате; ц) прелаз у ново стање остварено је без знатнијих штетних последица за предузеће и расположиве ресурсе; д) ново стање не изазива значајне штетне последице за запослене у предузећу.

Глобалне промене намећу предузећима да се промене покрећу иновацијама, а то значи да се посебан значај мора давати интелектуалном раду, специјализацији, знању и квалификацијама. Наиме, у гранама које имају глобални карактер конкурентска предност све више зависи од иновативности, а не као што је до сада био случај од рада и капитала, као и од расположивих ресурса. Од виталног значаја за предузеће је да што раније уочи да постојеће системе пословања треба да иновира и замени новим.

Продукти глобалних промена у предузећу огледају се и у трансформацији производне и маркентишке функције. Појава све мањих "ниша" са индивидуалним потребама и производима са смањеним трајањем животног циклуса намеће потребу да предузећа улажу у

истраживачко-развојну функцију, подстичући на тај начин стварање препознатљиве марке производа, као услова конкурентности. За конкурентску предност није довољно бити само произвођач са најнижим ценама производа већ иноватор са најнижим ценама. Осим тога, производна функција своју нову форму остварује и кроз нове видове уговарања и ангажовања ресурса, тако да се практично конкурентска предност предузећа дислоцира на друге локације попримајући, тако све карактеристике мултифункционалности и повећане ефикасности свог пословања.

Наравно, улагање у истраживачко - развојну функцију као предуслову повећане конкурентности резултира и са повећаним трошковима. Међутим, стратешким опредељењем да се истраживање и развој лоцира у више земаља и да се њихове активности специјализују и интегришу са глобалним планом истраживања и развоја обезбеђују управо нови потенцијал развоју предузећа и стварају циклус тржишне логике са процесом уравнотежености у трошковима. Заправо, ширењем глобалног пословног окружења доприноси се крајњој маргинализацији фиксних трошкова

Рецимо и то да се променама ка иновативним организационим структурама које намеће глобално пословно окружење мења и концепција менаџмента предузећа. Пирамидална структура организације и руковођења која је вековима представљала стожер и врховни модел организовања предузећа нестаје у новим облицима и структурама.

3. Анализа и оцена фактора снаге и слабости предузећа као предуслов за креирање оптималне организационе структуре

Многобројне мултинационалне компаније трансформишу се у глобалне компаније. Њихова производња, набавка, истраживање и развој и пословање постају ефикасни. Да би друге компаније односно предузећа обезбедила наведене промене, она морају да мењају своје организационе структуре. Креирање оптималне организационе структуре захтева да се најпре изврши оцена постојеће организационе структуре, узимајући при том у обзир предходну анализу, као и то да су спољни фактори објективна реалност на које предузећа немогу значајније утицати, него им се треба прилагодити. Значи, пажњу треба усмерити ка унутрашњим факторима.

У том смислу, важно је сагледати их и извршити њихову анализу са квантификацијом јачине њиховог утицаја и њихове релевантности. Посебан акценат треба дати на: а) утврђивању реалности мисије, пословне политике и стратегије предузећа; б) нивоу развоја корпорацијске културе; ц) власничким односима у предузећу; д) степену повезаности пословног процеса; е) усклађености пословних и информационих процеса; ф) функционисању управљачког система предузећа; г) ангажовању људских ресурса и ефикасности пословања; х) одлучивању у предузећу.

У условима које намеће савремена конкуренција неопходно је сагледати исправност постављене мисије предузећа, као и развојне политике која из ње произилази. Предузећа која немају јасно дефинисану стратегију развоја обично не стижу далеко у развоју. Тако смо на предходним примерима транснационалних компанија уочили потребу креирања диверсификације пословних и других процеса ради стварања организационе структуре према захтевима глобализације.

У условима глобализације економије степен развоја корпорацијске културе треба исто тако добро проценити. Невођење рачуна о корпорацијској култури при иницирању промена може имати за резултат велико разочарење исхода предузетих акција предузећа. Зато да би се добила реална слика постојеће организационе структуре и да би се исходи глобализације условљавали квалитетом и поузданошћу функционисања нужна је и њена процена и стварање, при чему треба знати да се она не ствара и не мења у кратком временском интервалу.

У предузећима у којима нема јасне власничке структуре нема ни услова за стабилан развој. Емпиријски је доказано да својински облик предузећа предодређује његову ефикасаност. Највећи степен ефикасности имају приватна предузећа, потом мешовита, затим друштвена док су државна најмање ефикасна. Због тога код стварања одрживих организационих структура у условима глобалне економије власничка структура не само што треба да буде јасна него и једноставна.

У условима које диктира висока технологија, а нарочито информатичка организациона структура све више поприма карактеристике "виртуелних организација“ односно пословања. То је такав вид предузећа чија је структура формирана на бази информационих система, а не на основу крупних организационих шема или власничких односа. Ове структуре нису уобличене и ограничене "циглама и малтером“ већ знањем и информацијама. С обзиром на значај комуникација и извештавања у глобалним предузећима које своје профитне

центре имају широм света то је неопходно синхронизовати пословне процесе, комуницирање и извештавање, јер свака грешка у том процесу условљава несагледиве последице.

Велики степен релевантности за креирање оптималне организационе структуре имају савремени управљачки информациони системи. Без њих не постоји могућност развоја савремене организације какву захтева глобална економија. Карактеристике управљања предузећем, слаба структуираност његовог развоја, потреба да се сагледа и на специфичан начин обради мноштво података, захтева да се у оквиру информационог система за управљање користе савремени приступи-системи за подршку одлучивању и експертни системи. Последњих година многе компаније наручују информационе системе да би помогли у стратешкој борби за што већи део тржишта.

Код процене садашње организационе структуре предузећа нужно је сагледати и анализирати процес доношења одлука. Посебно је важно утврдити процес коришћења информација у доношењу одлука, потом како се одлуке доносе, шта је основа њиховог доношења, које одлуке доносе поједини нивои одлучивања. Осим тога, при решавању конкретних проблема треба посебно да буде разјашњено да ли ће се односни проблем решавати емпиријско - нтуитивним путем или уз помоћ квантитативних метода, јер овај други начин захтева и одговарајућу процедуру при решавању, па и одређени редослед фаза. Уопштено треба анализирати целокупни процес одлучивања на свим нивоима доношења одлука.
С циљем обезбеђења да се предузеће ефикасно прилагођава променама и савременим условима пословања, при процени садашње структуре неопходно је сагледати и ефикасност пословања предузећа, са циљем да се изнађу могућности за рационалније пословање. Менаџмент који иницира и спроводи промене мора извршити евалуацију и процену ефеката промена које се спроводе у предузећу. Пре приступања процесу промена морају бити познати сви битни параметри ефеката како у погледу користи и унапређења организације, позиције предузећа и његовог пословања, тако и у погледу трошкова које изазивају, како би се они смањили, обзиром да они представљају важан параметар пословања.

4. Примери нових концепција организационе структуре предузећа

Речено је да глобалне промене генеришу нове организационе форме и концепте пословања. Њихове размере померања су још недовољно сагледиве, да би се обухватиле многобројне могућности. Оно што је неспорно је чињеница да се савремени концептуални модели организационе структуре предузећа темеље на комуникацији, знању, информацији и профитним центрима. Предузећа која су прилагођена новим динамичним организационим моделима могу да одговоре на сталне промене тражње купаца и захтева тржишта. Наиме, успевају добро да разумеју, схвате, утврде и унапреде потребе купаца и пруже више од добре услуге. Једноставно, поменута предузећа настоје да буду део купчевог пословног процеса. Предузећа кроз нове организационе форме повезују се и са добављачима да би били ефикаснији у свом послу. Осим тога, њихова организациона структура је прилагођена и предузетничком понашању и мотивацији запослених, који једноставно знају да њихов успех умногоме зависи од способности подршке њиховим клијентима. Значи предузећа кроз нову пословну филозофију сублимишу децентрализацију динамичност и флексибилност и кроз савремене организационе форме уносе све карактеристике једне интерактивне и интернационалне структуре, попут Интернета.

У том смислу у литератури наилазимо на различите приступе развоја модела организационе структуре: информационо базирану организациону структуру засновану на синергијском дејству и организациону структуру засновану на децентрализацији. Осим поменутих модела организационих структура данас се све више спомињу предузећа која су прилагођена новом динамичном окружењу. Ради се о новој врсти организације "умрежено предузеће".

Према мишљењу Питера Дракера организација се налази на прелазу из командно-контролне организације оделења ка информационо базираној организацији. Информационо базирана организација подразумева широк распон комуникације. Нови тип организационе структуре одликује растућа интеракција са пословним процесима купаца, више кооперације са добављачима уз стварање интерног предузетничког амбијента.

Ради лакшег уочавања односа презентираћемо шему на слици 1 која илуструје нови креативно-интерактивни субјект назван

"повезано предузеће", "мрежно предузеће", "умрежено предузеће".

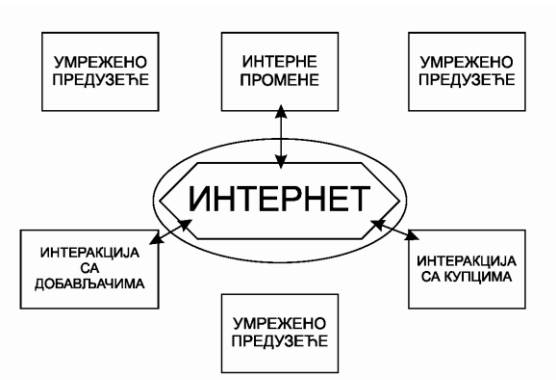
Начини повезивања у мрежу предузећа која чине мрежну организацију могу бити различита од ланца где само нека предузећа имају непосредне везе док остала имају пословне везе. Други облик повезивања у мрежу је точак. У том облику један члан мреже има централистичку улогу док остали чланови везани су за њега. Трећи облик мреже јесте вишеканални облик где су предузећа међусобно повезана.

Ново предузеће обезбеђује, спајањем добављача, купаца и властитог предузећа, увећани синергетски ефекат за све актере у овом интеракцијском ланцу. Појава све мањих тржишних "ниша“ са индивидуализираним потребама и производима са смањеним трајањем животног циклуса, ставља предузећа пред искушење да одлуче како ће експлоатисати тржишне повољности или избећи препреке, а да при том максимално реализују предности. Од сваког предузећа се захтева да одреди форму организационе промене прилагођене тржишном кретању, оптималном коришћењу интерних ресурса, стварању алијанси или виртуелног повезивања, све то уз добру алокацију ресурса и маркентишки наступ, укључујући коришћење брзо примењливих информација и знања, ради обезбеђења конкурентске предности на тржишту.

Треба нагласити да модел "умреженог предузећа" чини искорак даље у односу на саму цену, квалитет и форме производа и услуга. Модел једноставно подржава концепт купчеве активности. Купци не купују произвођачев процес ма колико он био ефектан и ефикасан. Њих занимају производи и информације које им једноставно обезбеђују нову вредност. Интерактивни однос са купцима омогућава да предузеће иде даље од саме уштеде трошкова ка креирању нових, више вредних производа и услуга.

Поред тога, овај тип организације омогућава електронско комуницирање и ширење радиуса у оквиру кога се "умрежено предузеће" повезује. Функција набавке и продаје је на тај начин убрзана и много флексибилнија. Простор ширења умреженог предузећа је на тај начин практично постао неограничен. Нови потенцијал убрзано стиче предности за "умрежено предузеће", било да је у питању мало или велико предузеће. Са новом технологијом електронска трговина постаје интерактивна, што значи да дозвољава потпуну двосмерну комуникацију између трговца и потрошача. Потенцијални онлајн купци могу да провере цене и доступност производа на различитим сајтовима, што је много лакше и јефтиније од обиласка класичних продавница. Постоје и софтвери и сајтови који нуде могућност претраге великог броја онлајн продавница за одређеним производима или услугом и информисање купаца о месту где се тај производ или услугу могу купити. Онлајн продавница отворена је 24 сата свих седам дана у недељи за људе са целе планете.

Треба истаћи да осим производње и услуга и одржавање постаје глобални процес. Прецизније развијање и ширење електронског комуницирања доноси промене и у пружању сервисних услуга и одржавању испоручених производа. Производ постаје основа за креирање нових производних могућности односно увећање вредности. Тако сензорима и компјутерским везама могу се преко монитора слати информације у контролни центар где се планира поправка (аутомобили, кућни апарати и индустријске машине). У том смислу, значи, ако се поправка може извршити са софтвером то ће се обавити и са удаљености, без слања апарата односно другог техничког уређаја. Сензори у апаратима и машинама читају стање о разним компонентама и системима и повезују их било



Слика 1. Интеграција новог типа предузећа „умреженог предузећа“

где у свету са базама података. На тај начин се омогућава да се константно прате квалитет и статус рада апарата односно машине, тојест да се планирају операције, врши одржавање и поправка усаглашена са актуелним режимом рада. Технологија је иста и за процедуру прављења медицинског теста на болеснику или животињи и могућност да се процес и резултати повежу са удаљеним лекаром специјалистом, изврши дијагностицирање и предложи лечење. Управо док је писан овај рад, објављена је вест у медијима, да је путем Интернета обављено лечење оваца на једној

фарми у Аустралији од једне специфичне болести. Фарма је иначе била удаљена хиљадама километара од ветеринарског института у Енглеској који је предложио лечење.

Могућност да се информације и подаци о режимима машина и технолошких процеса може прочитати електронским путем било где на свету нема тренутно замисливу алтернативу. Појава сензора и компјутерских комуникација отвара нове олакшице и подиже животни квалитет корисницима, а умрежено предузеће да постане део купчевог пословног процеса или животног стила и да при томе брише просторне границе чинећи свет повезанијим, приступачнијим, ближим и мањим, а сам живот квалитетнијим.

Структурне промене огледају се у расту многофилијалних мултинационалних компанија односно предузећа смањењу улоге малих и независних детаљиста, брзом расту просечне величине продајних објеката, примени модерне технологије, што је нужна предпоставка успешног функционисања трговине у развијеним тржишним привредама. Новоснована предузећа сада имају могућност да прихвате електронску трговину, радије него да прихвате традиционалну трговинску праксу и процесе који су захтевали висок ниво административног особља на више традиционалан и етаблиран начин већ формираних предузећа.

Традиционална функционална структура је била развијана да да подршку масовној тржишној економији, али свет сада више није у таквој ситуацији и пословне структуре и организације би требало да уваже ту чињеницу. Годинама је добар део предузећа развијао гломазан и велики административно-менаџерски апарат и, исто тако, гломазне унутрашње процесе и процедуре. Новооснована предузећа нису тако ограничена. Она немају тако финансијски оптерећене и велике административне апарате и могу пружати бржи сервис и мање продуктивне трошкове. Може се рећи да је развој Интернета као глобалне рачунарске мреже донео револуцију у пословање многих нарочито глобалних предузећа. Она су већ формирала тзв. веб информационе сервисе (wis-web information system), системе које користе погодности Интернета и веб интерфејса за вршење својих функција.

5. Закључак

У савременим условима пословања процес глобализације нужно мења постојећа правила и законитости пословања и предузећа уколико желе да остану у тржишној утакмици и новонасталим условима морају да се на одговарајући начин прилагођавају. Један од начина прилагаођавања је стварање услова за развој одрживе организационе структуре која се по много чему разликује од мултинационалне и међурегионалне структуре. Дата структура тежи да респектује следеће важне параметре: информацију, знање и комуникацију, отворен приступ резултатима научно-истраживачког рада, контролу процеса и оптималност трошења ресурса, квалификованост и креативност запослених, корпоративну културу и децентрализацију овлашћења.

Уместо класичних организационих структура нове организационе структуре предузећа, треба пре свега да пруже флексибилан, брз и оптималан одговор на тржишне промене које карактеришу стохастички процеси и ризичне ситуације. Оне означавају пут који води ка јачању стабилности предузећа и стварњу нових развојних шанси у турбулентним условима пословања. Предузећа базирана на информацијама и комуникацијама шире свој утицај ван физичког простора свог основног деловања, продирући до најудаљенијих простора у ланцу стварања и коришћења нове вредности.

Промене које се морају одиграти прелажењем у ново време, које доноси глобализација и информатизација захтевају не само промену структуре која одговара захтевима окружења, него и друге облике реструктуирања предузећа у функцији одрживог раста и развоја (менџмент, техника, технологија, кадрови). Са те стране у нашим предузећима је потребно много више урадити него што је досада урађено да би била спремна за укључење у нове процесе концепције одрживе организационе структуре. Зато је потребно преносити сазнања ширем кругу људи који нису директно укључени у њих и развијати свест и разумевање о потреби укључивања у настале светске процесе. Стиче се утисак да о битно важним проблемима, који се тичу одрживог раста и развоја наших предузећа, привреде а тиме и друштва, није дат још увек довољан значај у нашој јавности, па ни институцијама које су првенствено одговорне за успех у овој сфери.

Преструктуирање пословних процеса је један захтеван и обиман процес планираних промена у предузећима који воде највиши менаџери у фирми. У тиму одговорном за овај посао требали би се наћи како пословни експерти тако и специјалисти из области информационих технологија. Сва предузећа

морају планирати и развијати флексибилну платформу за информациону технологију како би се у сваком тренутку могле успоставити нове организационе услуге потребне како за функционисање предузећа тако и за његово управљање.

Дакле, више није могуће одржати „status quo“. Ми смо у тако динамичним временима да изазов промена у исто време представља и претњу и могуућност, односно шансе за даљи развој. Друштва која су успевала да те изазове искористе постала су развијена. Друштва која су робовала окорелим структурама, су остала неразвијена. Чувени научник из области изучавања будућности. А. Тофлер каже у књизи "Шок будућности": „промене су неминовне, што се касније у њих крене последице по друштво су теже“.

ЛИТЕРАТУРА

[1] Burnes, B. (2004). Managing Change, Pearson Education Ltd, Harlow, UK.
[2] Carnall, C. (2003). Managing Change in Organizations, Pearson Education, UK.
[3] Drucker, F, P. (2003). Managaing in the Next Society, Butterworth Heineman.
[4] Јанићијевић Н. (2008). Организационо понашање, Дата Статус, Београд.
[5] Kotler, F. (2007). Како креирати, овладати и доминирати тржиштем, Адижес, Нови Сад.
[6] McLagan, P. (2003). The Change Capable Organiyations, T&D.
[7] Машић, Б. (2001). Стратегијски менаџмент, БК, Београд.
[8] Петковић, М., Јанићијевић Н., Богићевић, Миликић, Б. (2008). Организација, ЦИД Економски факултет, Београд.
[9] Turban, E., McLean E., Weterbe, J. (2003). Информациона технологија за менаџмент, Завод за уџбенике и наставна средства, Београд.
[10] Зборник радаова. (2003). Радикалне промене у предузећу и привреди у условима глобализације, Мегатренд, Београд.
[11] www.gm.co
[12] www.iso.org/Internet/history