МИНИСТАРСТВО
НАУКЕ И ТЕХНОЛОГИЈЕ
РЕПУБЛИКЕ СРПСКЕ

УНИВЕРЗИТЕТ У
ИСТОЧНОМ САРАЈЕВУ

ФАКУЛТЕТ
ПОСЛОВНЕ ЕКОНОМИЈЕ
БИЈЕЉИНА

Нови Економист

часопис за економску теорију и праксу

Година X, број 20, јул-децембар 2016.

ISSN: 1840-2313

Бијељина 2016.

Издавач / Publisher

Универзитет у Источном Сарајеву
Факултет пословне економије Бијељина

University of Eastern Sarajevo
Faculty of Business Economics Bijeljina

Назив издања:
Нови Економист
часопис за економску теорију и праксу

Journal:
Нови Економист
The Jurnal for the Economic Theory and Practice

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

Редакција / Editorial Office
ВИТОМИР СТАРЧЕВИЋ, *главни и одговорни уредник / editor in chief*
vitomir.starcevic@fpe.unssa.rs.ba

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
Email: 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

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*

СТЕВАН СТЕВИЋ, *Универзитет у Источном Сарајеву, Економски факултет Брчко, Дистрикт Брчко, БиХ*

НОВАК КОНДИЋ, *Универзитет у Бањој Луци, Економски факултет Бања Лука, РС, БиХ*

ВИТОМИР ПОПОВИЋ, *Универзитет у Бањој Луци, Правни факултет Бања Лука, Република Српска, БиХ*

НЕНАД ВУЊАК, *Универзитет у Новом Саду, Економски факултет Суботица, Србија*

ЈАДРАНКА ЂУРОВИЋ ТОДОРОВИЋ, *Универзитет у Нишу, Економски факултет Ниш, Србија*

ЈЕЛЕНА КОЧОВИЋ, *Универзитет у Београду, Економски факултет Београд, Србија*

БОШКО ЖИВКОВИЋ, *Универзитет у Београду, Економски факултет Београд, Србија*

ЂУРО МЕДИЋ, *Свеучилиште у Загребу, Економски факултет Загреб, Хрватска*

ИВАНОВА ЛЮДМИЛА НИКОЛАЕВНА, *Омский государственный университет, им. Ф. М. Достоевского, Экономический факультет Омск, Россия*

IVAN BREZINA, *University of Economics in Bratislava, Faculty of economic informatics, Slovak Republic*

FERENC FARKAS, *University of Pecs, Faculty of Business and Economics, Hungary*

PETR FIALA, *University of Economics Prague, Faculty of informatic and statistics, Czech Republic*

Тираж / Issue: 300
Штампа / Press: Графика ГОЛЕ
Претплата / subscription
За правна лица: 100 КМ (11 ком)
За физичка лица: 10 КМ (1 ком)

Издавачки савјет / Advisory Board

СПАСОЈЕ ТУШЕВЉАК, *Универзитет у Источном Сарајеву, Факултет пословне економије Бијељина, Република Српска, БиХ*

СРЂАН ДАМЈАНОВИЋ, *Универзитет у Источном Сарајеву, Факултет пословне економије Бијељина, Република Српска, БиХ*

МАРКО МАЛОВИЋ, *Универзитет у Источном Сарајеву, Факултет пословне економије Бијељина, Република Српска, БиХ*

ЗОРАН МАСТИЛО, *Универзитет у Источном Сарајеву, Факултет пословне економије Бијељина, Република Српска, БиХ*

СРЂАН ЛАЛИЋ, *Универзитет у Источном Сарајеву, Економски факултет Брчко, Дистрикт Брчко, БиХ*

ЉУБОМИР ТРИФУНОВИЋ, *Универзитет у Источном Сарајеву, Економски факултет Брчко, Дистрикт Брчко, БиХ*

ХАМИД АЛИБАШИЋ, *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*

МИРКО АНДРИЋ, *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*

КСЕНИЈА ДЕНЧИЋ МИХАЈЛОВ, *Универзитет у Нишу, Економски факултет Ниш, Србија*

Технички уређивачки одбор / Technical Board

МИРЕЛА МИТРАШЕВИЋ, *Универзитет у Источном Сарајеву, Факултет пословне економије Бијељина, Република Српска, БиХ*

ИВАН МИРОВИЋ, *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*

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*

БИЉАНА КОВАЧЕВИЋ, *Универзитет у Источном Сарајеву, Факултет пословне економије Бијељина, Република Српска, БиХ*

НАТАША ТЕШИЋ, *Универзитет у Источном Сарајеву, Факултет пословне економије Бијељина, Република Српска, БиХ*

СУЗАНА СТЕВАНОВИЋ, *Универзитет у Источном Сарајеву, Факултет пословне економије Бијељина, Република Српска, БиХ*

АЊА РАЈАК, *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 Hamid Alibašić, Prof. dr Izet Ibreljić
KAPITALIZAM, ETIKA I KRIZE
CAPITALISM, ETHICS AND CRISIS 8

Проф. др Мирела Митрашевић, Доц. др Сандра Јосиповић
УПРАВЉАЊЕ РИЗИКОМ У ОКВИРУ SOLVENCY II PRISTUPA
THE RISK MANAGEMENT IN THE SOLVENCY II APPROACH 15

Наташа Тешић, мастер
ИНВЕСТИРАЊЕ ОСИГУРАВАЈУЋИХ КОМПАНИЈА У КОНЦЕПТУ СОЛВЕНТНОСТ II
INVESTMENTS OF INSURANCE COMPANIES IN SOLVENCY II CONCEPT 20

ПРЕГЛЕДНИ РАДОВИ / REVIEWS

Alexander Miller Doctor of Economics, Professor
SCIENTIFIC PRECONDITIONS FOR THE DEVELOPMENT OF CLUSTER RELATIONS 25

Prof. dr Pero Petrović, Prof. dr Aleksandar Živković
FINANSIJSKI INSTRUMENTI KOJI NEDOSTAJU DOMAĆIM INVESTITORIMA
THE FINANCIAL INSTRUMENTS THAT LACK OF DOMESTIC INVESTORS 31

Проф. др Смелик Роман Григорьевич
ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ
INTERNAL CONTROL IN MANAGEMENT SYSTEM OF ENTERPRISE 38

Др Јелена Дамјановић
УТИЦАЈ ТРЖИШНИХ ПРОМЈЕНА НА ПРАВО КОНКУРЕНЦИЈЕ ЗЕМАЉА У ТРАНЗИЦИЈИ
THE IMPACT OF MARKET CHANGES ON COMPETITION LAW IN COUNTRIES IN TRANSITION 42

Проф. др Светлана Апенко
ТРЖИШНИ МЕХАНИЗМИ ПРУЖАЊА ОСОБЉА ИНОВАТИВНИХ ПРОЈЕКАТА, КАО УСЛОВ ЕКОНОМСКОГ БЛАГОСТАЊА КОМПАНИЈА И ЗЕМАЉА
MARKET MECHANISMS OF PROVIDING STAFF OF INNOVATIVE PROJECTS AS A CONDITION OF ECONOMIC WELL-BEING OF COMPANIES AND COUNTRIES 47

Sandra Erkić, dipl. ek, Stefan Cvijetić, dipl. ek, Svetlana Pajić, dipl. ek
RAČUNOVODSTVO PREDUZEĆA U ZEMLJAMA U TRANZICIJI
ACCOUNTING OF THE COMPANIES IN THE COUNTRIES IN TRANSITION 52

Prof. dr Snežana Todosijević Lazović, Prof. dr Radmilo Todosijević, Prof. dr Đoko Malešević
STRATEGIJA PONUDE I UTVRĐIVANJE KRIZNOG POTENCIJALA PREDUZEĆA
STRATEGY OF SUPPLY AND ASCERTAINING OF CRITICAL POTENTIAL OF AN ENTERPRISE 56

Prof. dr Miladin Jovičić,Milena Mirković, master
INOVACIJE I KONKURENTNOST NA GLOBALNOM NIVOU
INNOVATION AND COMPETITIVENESS IN THE GLOBAL LEVEL 64

Проф. др Вера Зеленовић, Мр Милош Мацут
ПРОБЛЕМ НЕНАПЛАТИВИХ КРЕДИТА У СРБИЈИ СА ОСВРТОМ НА ЗЕМЉЕ У ОКРУЖЕЊУ
THE PROBLEM OF NON-PERFORMING LOANS IN SERBIA WITH REGARD TO THE NEIGHBORING COUNTRIES 73

Мр Даница Вуковић, Проф. др Перо Петровић
УТИЦАЈ ЕДУКАЦИЈЕ И ПЕРФОРМАНСИ ЗАПОСЛЕНИХ У ТУРИСТИЧКОЈ ОРГАНИЗАЦИОНОЈ ПОЛИТИЦИ
THE IMPACT OF EDUCATION AND PERFORMANCE OF EMPLOYEES IN THE TOURISM POLICY 79

Prof. dr Radule Tošović
EKSPERTNA EKONOMSKA OCENA MINERALNIH REZERVI U SAVREMENIM USLOVIMA TRANZICIJE MINERALNE EKONOMIJE
EXPERT ECONOMIC EVALUATION OF MINERAL RESERVES IN THE MODERN TRANSITION CONDITIONS OF MINERAL ECONOMY 87

Мр Звјездана Гавриловић, Доц. др Мирјана Максимовић, Мр Борка Поповић
УТИЦАЈ ИНТЕРНЕТА СТВАРИ НА РАЗВОЈ ДИГИТАЛНЕ ЕКОНОМИЈЕ
THE IMPACT OF THE INTERNET OF THINGS ON THE DIGITAL ECONOMY 97

Мр Валентина Вукмировић, Проф. др Никола Вукмировић
УЛОГА И ЗНАЧАЈ СИСТЕМА МОТИВИСАЊА ЗАПОСЛЕНИХ У ПОБОЉШАЊУ УСПЕШНОСТИ ПОСЛОВАЊА
THE ROLE OF THE EMPLOYEES MOTIVATION IN IMPROVING BUSINESS PERFORMANCE 103

Prof. dr Stevo Pašalić, Rada Mandić
EKONOMSKA AKTIVNOST ŽENSKOG STANOVNIŠTVA I PROMJENE U MODELU RAĐANJA
ECONOMIC ACTIVITY OF THE FEMALE POPULATION AN CHANGES IN THE MODEL OF BIRTH 114

Akademik prof. dr Nenad Vunjak, Doc. dr Milan Radaković, Mr Tamara Antonijević
KORPORATIVNA STRATEGIJA BANAKA U FUNKCIJI RAZVOJA FINANSIJSKIH SISTEMA ZEMALJA U TRANZICIJI
CORPORATIVE BANK DEVELOPMENT STRATEGY FOR FINANCIAL SYSTEMS DEVELOPMENT OF COUNTRIES IN TRANSITION 125

Проф. др Јадранка Ђ. Тодоровић, Проф. др Марина Ђорђевић, Зоран Томић
ОБИМ И СТРУКТУРА ТРАНСФЕРА СА ЕКОНОМСКИМ ЦИЉЕМ – КОМПАРАТИВНА АНАЛИЗА
THE VOLUME AND STRUCTURE OF TRANSFERS WITH ECONOMIC GOALS - COMPARATIVE ANALYSIS 133

Проф. др Витомир Старчевић, Доц. др Слободан Суботић
ДРУШТВА ЗА УПРАВЉАЊЕ У ФУНКЦИЈИ УПРАВЉАЊА ПРИВАТИЗАЦИОНИМ ИНВЕСТИЦИОНИМ ФОНДОВИМА У РЕПУБЛИЦИ СРПСКОЈ
MANAGEMENT COMPANIES IN THE FUNCTION OF PRIVATISATION INVESTMENT FUNDS MANAGEMENT IN REPUBLIC OF SRPSKA 140

Доц. др Иван Мировић
АМЕРИЧКИ ДОЛАР БЛАГОСЛОВ (И/ИЛИ) ПРОКЛЕТСТВО
AMERICAN DOLLAR – BLESSING AND/OR CURSE 145

Prof. dr Aleksandar Stojanović
FINANSIJSKA TEORIJA I SAVREMENE DRUŠTVENO-EKONOMSKE TENDENCIJE
FINANCIAL THEORY AND CONTEMPORARY SOCIAL-ECONOMIC TRENDS 153

Doc. dr Željko Vojinović, Katarina Sabo, Dejan Đukić
ANALIZA BONITETA I POLOŽAJA PREDUZEĆA U CILJU SAGLEDAVANJA INVESTICIONIH SPOSOBNOSTI
ANALYSIS OF SOLVENCY AND POSITION THE COMPANY TO REVIEW THE INVESTMENT CAPABILITIES 159

Doc. dr Srđan Lalić, Mr Renata Lučić, Damir Bulčević, dipl. ek
RAČUNOVODSTVENI ASPEKTI UPRAVLJANJA RIZICIMA POSLOVANJA U FUNKCIJI KREIRANJA ODRŽIVOG USPJEHA
ACCOUNTING ASPECTS OF THE BUSINESS RISKS MANAGEMENT IN FUNCTION OF CREATING OF THE SUSTAINABLE SUCCESS 170

Емина Ђурковић, мастер, Озрен Ђурковић, мастер
ПРИМЕНА ПРИНЦИПА ПРОЈЕКТНОГ МЕНАЏМЕНТА У РАЗВОЈУ РАЧУНОВОДСТВЕНОГ ИНФОРМАЦИОНОГ ПОДСИСТЕМА
THE APPLICATION OF PROJECT MANAGEMENT PRINCIPLES IN THE DEVELOPMENT OF ACCOUNTING INFORMATION SUBSYSTEM 182

Проф. др Пајо Панић, Љубица Миловановић, мастер, Мр Јасна Хаџић
ИНОВАЦИЈЕ КАО ЈЕДАН ОД ГЛАВНИХ ФАКТОРА РАЗВОЈА ПРЕДУЗЕЋА И НЕИЗОСТАВНИ ЕЛЕМЕНАТ КА СТИЦАЊУ КОНКУРЕНТСКЕ ПРЕДНОСТИ
INNOVATIONS AS ONE OF THE MAIN FACTORS OF COMPANIES` DEVELOPMENT AND INEVITABLE ELEMENT FOR GAINING COMPETITIVE ADVANTAGES 192

Проф. др Раде Станкић
УТИЦАЈ ТРЖИШНИХ ПРОМЕНА У СЕКТОРУ ИНФОРМАЦИОНИХ ТЕХНОЛОГИЈА НА РАЗВОЈ ЕКОНОМИЈЕ ЗЕМАЉА У ТРАНЗИЦИЈИ
THE IMPACT OF MARKET CHANGES IN THE INFORMATION TECHNOLOGY SECTOR ON TRANSITION ECONOMIES 199

Prof. dr Novo Plakalović
PREDUZETNIŠTVO U DOMAĆEM DRUŠTVENO - EKONOMSKOM MILJEU
ENTREPRENEURSHIP IN DOMESTIC BUSINESS ENVIRONMENT 203

Јована Иванчевић, мастер, Мр Јелена Витомир, Доц. др Милан Радовић
КОНЦЕПТ УПРАВЉАЊА МИНИМАЛНИМ СТАНДАРДИМА У ФУНКЦИЈИ ЛИКВИДНОСТИ-УПОРЕДНА АНАЛИЗА БАНКАРСКОГ ТРЖИШТА СРБИЈЕ И РЕПУБЛИКЕ СРПСКЕ
THE CONCEPT OF MANAGING MINIMUM STANDARDS IN FUNCTION OF LIQUIDITY-COMPARATIVE ANALYSIS OF THE BANKING MARKETS OF SERBIA AND THE REPUBLIC OF SERBIAN 211

Prof. dr Mirko Andrić
KONTROLING POSLOVANJA
CONTROLLING IN BUSINESS 217

Prof. dr Branko Krsmanović, Marko Krsmanović, master
ULOGA OBRAZOVANJA U RAZVOJU EKONOMIJE ZASNOVANE NA ZNANJU
THE ROLE OF EDUCATION IN DEVELOPMENT OF KNOWLEDGE-BASED ECONOMY 222

СТРУЧНИ РАДОВИ / PROFESSIONAL ARTICLES

Prof. dr Milenko Dželetović, Prof. dr Pero Petrović, Doc. dr Milan Radović
OVLAŠĆENA BANKA KAO POKROVITELJ EMISIJE AKCIJA U RAZVOJU FINANSIJSKOG TRŽIŠTA
AUTHORIZED BANK UNDERWRITER OF STOCKS IN THE FINANCIAL MARKET DEVELOPMENT 230

Проф. др Ненад Лалић, Дајана Матовић, мастер, Олга Тмушић, мастер
СОЦИЈАЛНО ПРЕДУЗЕТНИШТВО
SOCIAL ENTREPRENEURSHIP 238

Мр Оливера Јанковић
ИЗГРАДЊА МОДЕЛА КЛАСИФИКАТОРА ЗА ПОДРШКУ ПРИ ОДОБРАВАЊУ КРЕДИТА
BUILDING A CLASSIFITATION MODEL FOR SUPPORT IN CREDIT APPROVAL 242

Мр Јелена Зеленовић, Душан Шикопарија дипл. инг
САТИСФАКЦИЈА КЛИЈЕНАТА КАО КЉУЧНА КОМПОНЕНТА УНАПРЕЂЕЊА ТРЖИШНОГ ПОСЛОВАЊА БАНАКА
CUSTOMER SATISFACTION AS A KEY COMPONENT OF IMPROVING MARKET OPERATIONS OF BANKS 247

Mr Goran Mitrović, Dragana Milovanović, dipl. ek
UTICAJ GLOBALNE KRIZE NA RESTRUKTURIRANJE BANKARSKOG SEKTORA ZEMALJA U TRANZICIJI I BIH
THE IMPACT OF THE GLOBAL CRISIS ON RESTRUCTURING OF THE BANKING SECTOR OF THE COUNTRIES IN TRANSITION AND BOSNIA AND HERZEGOVINA 254

Немања Лекић, мастер, Мр Милош Лутовац
ЗНАЧАЈ МАЛИХ И СРЕДЊИХ ПРЕДУЗЕЋА ЗА РАЗВОЈ НАЦИОНАЛНЕ ЕКОНОМИЈЕ
THE IMPORTANCE OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES FOR DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY 263

Suzana Stevanović, master
UTICAJ STRUKTURE IZVORA BANKARSKOG SEKTORA NA FINANSIJSKU STABILNOST I OPSTANAK PREDUZEĆA
THE INFLUENCE OF THE STRUCTURE OF THE SOURCE OF THE BANKING SECTOR TO THE FINANCIAL STABILITY AND SURVIVAL OF THE COMPANY 269

Miladin Milošević, master
POLITIKA KVANTITATIVNOG POPUŠTANJA: IDEJA, CILJEVI, REZULTATI I EFEKTI PRELIVANJA NA BIH
QUANTITATIVE EASING: IDEA, GOALS, RESULTS AND SPILLOVER EFFECTS TO BIH 278

Доц. др Дарко Пашалић, Проф. др Стево Пашалић
ДИСПАРИТЕТИ ПРОСТОРНОГ РАЗВОЈА РЕПУБЛИКЕ СРПСКЕ НА ОСНОВУ ВРИЈЕДНОСТИ HDI
DISPARITIES AND SPATIAL DEVELOPMENT OF REPUBLIC OF SRPSKA ON THE BASIS OF HDI 283

Prof. dr Branislav Mašić, Prof. dr Milenko Dželetović, Mr Davor Nikolić
KORPORATIVNO UPRAVLJANJE: KAKO KREIRATI KONKURENTSKU PREDNOST
CORPORATE GOVERNANCE: HOW TO CREATE A COMPETITIVE ADVANTAGE 288

Мр Биљана Станивук
ФИСКАЛНИ И НЕФИСКАЛНИ ЕФЕКТИ ИЗМЈЕНЕ ЗАКОНА О АКЦИЗАМА У БИХ
FISCAL AND NON-FISCAL EFFECTS OF CHANGES TO THE LAW ON EXCISE TAX IN BOSNIA AND HERZEGOVINA 298

Љубиша Мићић, мастер
КОМПАРАТИВНА АНАЛИЗА СЕРВИСА ОНЛАЈН И МОБИЛНОГ БАНКАРСТВА У БАНКАМА У РЕПУБЛИЦИ СРПСКОЈ
COMPARATIVE ANALYSIS OF ONLINE AND MOBILE BANKING SERVICES IN BANKS IN REPUBLIC OF SRPSKA 303

Prof. dr Zoran Ristić
UTICAJ TRANZICIJE I TRŽIŠNIH PROMENA NA MENADŽERSKE PRISTUPE LJUDSKIM RESURSIMA
THE IMPACT OF TRANSITION AND MARKET CHANGES ON MANAGERIAL APPROACH TO HUMAN RESOURCES 311

РАДОВИ СТУДЕНАТА МАСТЕР СТУДИЈА ИЗЛАГАНИ НА НАУЧНОМ СКУПУ ЕКОНБИЗ 2016 316

Датум пријема рада: 21.03.2016.
Датум прихватања рада: 08.06.2016.
Научни рад
УДК: 330.142.23:32.019.5
DOI: 10.7251/NOE1620008A

KAPITALIZAM, ETIKA I KRIZE

CAPITALISM, ETHICS AND CRISIS

Prof. dr Hamid Alibašić
Univerzitet u Istočnom Sarajevu, Ekonomski fakultet Brčko
dr_hamid_a@hotmail.com

Prof. dr Izet Ibreljić
Univerzitet u Tuzli, Ekonomski fakultet, Tuzla
ibreljic@yahoo.com

Rezime: *Savremeno vrijeme u kojem živimo je vrijeme kapitalizma. Kapitalizam, kao što je to danas dobrim dijelom ustaljeno mišljenje, ne predstavlja konačnu formu društvene organizacije, te kao takav zahtijeva preispitivanje, prije svega, sa aspekta funkcionisanja, ali i izgleda za budućnost. Intelektualne debate o mogućnostima preuređenja savremenog kapitalizma ili njegove eventualne supstitucije su posebno aktuelizirane u doba današnjih ekonomskih kriza. Iščitavanje savremene literature na ovu temu upućuje primarno na aktueliziranje moralizacije savremenog ekonomskog života, a u nekim slučajevima se reaktueliziraju ranije ideje o socijalizmu u kome bi dominirale sloboda, pravednost i solidarnost. Etičnost u društvu treba da u svakom slučaju supstituira društvo u kome je profit osnovno mjerilo egzistencije. U radu koji slijedi daje se kraća sinteza ekonomsko-teorijskih, političkih i ovovremenih konvencionalnih promišljanja na ovu temu. Istraživanje međuodnosa kapitalističkog sistema etike i nastajanje kriza zahtijeva, naravno, znatno širu elaboraciju kritične mase etičkih vrijednosti kao pretpostavki preuređenja ili evolucije savremenog kapitalizma, ali i uslova i mogućnosti te osnovnih pravaca prekomponovanja savremene globalne-ekonomske scene. Za tako nešto neophodno je, naravno, znatno više istraživačkog napora, ali imajući u vidu namjenu ovog rada u fokusu istraživanja je samo sintetički okvir ove aktuelne i veoma kompleksne problematike.*

Ključne riječi: *kapitalizam, etika, kriza.*

Abstract: *Capitalism, modern times we live in as it is now largely settled opinion, is not the final form of social organization, and as such requires a review, above all, in terms of performance, but also look into the future. Intellectual debate about the possibilities of modern capitalism renovation and its eventual substitution are particularly actualized in today's era of economic crisis. Reading contemporary literature on the subject suggests primarily to update the moralization of modern economic life, and in some cases re-actualize earlier ideas of socialism in which freedom, justice and solidarity have a dominant role. Ethics in the society should in any case substitute a society where profit is the basic measure of existence. The work that follows gives the shorter synthesis of economic theory, political and current conventional thinking on this topic. Research interrelationship of the capitalist system of ethics and the formation of a crisis requires of course, much broader elaboration of a critical mass of ethical values as assumptions for renovation or evolution of modern capitalism, but also the conditions and opportunities and basic directions for current global economic scene rearrangement. For something like that it is necessary of course much more research effort, but bearing in mind the purpose of this work the focus of research is the only synthetic framework of the current very complex issue*

Keywords: *capitalism, ethics, crisis.*

I UVOD

Danas živimo u vremenu koje će vjerovatno dugo analizirati generacije iza nas. To je, prije svega, doba ekonomske krize, najveće poslije Velike depresije od prije 80 godina i vrijeme početka transformacije globalne ekonomske scene. Po mnogima je to i vrijeme koje karakterišu nadolazeće klimatske promjene i kriza ljudske civilizacije uopšte. Dobar dio ovovremenih analitičara smatra, međutim, da naše doba obilježavaju u suštini kriza programa, modela, ideja uopšte, a osobito kriza etike što će imati svoje dugoročne političke, ekonomske, demografske, ekološke, kulturološke i druge posljedice.

Većina ekonomista smatra da savremena ekonomska kriza ni u kom slučaju ne predstavlja kraj kapitalizma, kao ekonomskog modela življenja nego, prije svega, prelaz iz globalne amerikanizacije u neizvjestan postamerički svijet. Kad je o perspektivama riječ, niko od njih ne može sa sigurnošću isključiti mogućnost pretvaranja krize u katastrofu s obzirom na probleme sa kojima se savremeni svijet suočava.

Današnje vrijeme zahtijeva svakako od ekonomista i preispitivanje ranije definisanih, ali i savremenih ekonomskih doktrina koje su imale utjecaja na ekonomsku politiku na globalnom nivou. Samim tim one snose dio odgovornosti za današnju krizu, mada naravno, nisu jedini i isključivi krivci za novonastale ekonomske probleme. Osnovni zadatak ekonomske nauke ostaje, ipak, odgovor na pitanje kako najefikasnije riješiti ovu situaciju i kako se racionalno ponašati u vremenima koja dolaze.

II EKONOMSKE DOKTRINE U KONTEKSTU ETIKE I EKONOMSKIH KRIZA

Liberalizam i etika Adama Smita

Kapitalistički sistem kao organizacija ekonomskog života egzistira u različitim fazama stotinama godina. Njegov anglosaksonski liberalni model je teorijski obrazložen još u radovima A. Smita u drugoj polovini 18-og stoljeća. Ovdje se specijalizacija kroz nevidljivu ruku interpretira kao prirodno stanje društva. To je u izvjesnom smislu u skladu sa drevnim Aristotelovim promišljanjem po kome ljudi primarno vode računa o sopstvenim interesima slijedeći shvatanje da je to pametno. "Samo, ipak, nije moguće ostvariti sopstvene interese nezavisno od interesa porodice i zajednice."[1] Po nekima, međutim, ovakav smitovski koncept implicira pretpostavku na princip minimalne države odnosno, društva koje predstavlja skup autonomnih egoističnih pojedinaca sa veoma heterogenim interesima i namjerama bez ikakve etičke sadržine.

Ovakav pristup ekonomskom životu po kome pojedinac, primarno zainteresovan za vlastitu dobit ostvaruje i društveni cilj odnosno, "unapređuje interes društva djelotvornije nego kad stvarno nastoji da ga unapređuje" [2], je žestoko kritikovan jer se po Kejnzu npr. "privatni i društveni interesi nikad ne podudaraju."[3] Slično rezonuju i mnogi drugi poznati ekonomisti (Samuelson, prije svega) korigujući ovakva smitovska promišljanja i prilagođavajući ih novom vremenu.

Pri savremenom iščitavanju klasične ekonomske literature, daje se nerijetko znatno veći akcenat na moralnost liberalizma Adama Smita (pri čemu se često ostavlja po strani njegovo zalaganje za slobodnu trgovinu), a njegovi etički stavovi nastali kao sinteza određenih stoičkih i hrišćanskih promišljanja ponovno se razmatraju. U svom prvom značajnom djelu "Teorija moralnih osjećaja", koje neki poznati ekonomisti (J. Šumpeter i A. Sen, npr.) stavljaju ispred njegovog "Bogatstva naroda", Smit doslovno ističe: "Ma koliko se pretpostavljalo da je čovjek sebičan, očigledno je da u njegovoj prirodi postoje neka načela koja podstiču njegovu zainteresovanost za sreću drugih ljudi."[4] Prema njemu, dobar privrednik treba da svojom aktivnošću unapređuje i blagostanje svoje zajednice. Slično je na ovu temu pisao i jedan poznati Smitov savremenik, analizirajući relaciju između blagostanja pojedinca i blagostanja njegove zemlje, pa zaključuje da se "svaki čovjek za prosperitet svoje zemlje zanima najprije kao za nešto, što mu je korisno, a potom i kao za svoje djelo."[5]

Analizirajući Smitov doprinos ekonomskoj nauci, jedan savremeni njemački filozof je mišljenja da je on bio prvenstveno filozof morala, a ne samo teoretičar tržišta, pogotovo u njegovoj fundamentalnoj varijanti kako mu se danas često pripisuje jer je on, po njemu, "shvatio nešto što su njegovi ideološki nasljednici zaboravili jer im je tako odgovaralo."[6] U istom tonu neki kritičari, ocjenjujući posljednje djelo nobelovca A. Sena "Ideja pravde" (The Idea of Justice), primijećuju da je ono "pokušaj vraćanja moralnosti liberalizma Adama Smita poslije neoliberalističkog amoralizma koji je potresao svet."[7]

Razmatrajući savremenu krizu, jedan od anglosaksonskih ekonomskih analitičara preferira takođe Smitovo prvo djelo "Teorija moralnih osjećaja", u kojoj on prati evoluciju etike, pošavši od čovjekove prirode kao društvenog bića koje osjeća stid ukoliko čini nešto za šta vjeruje da bi neutralni posmatrač smatrao nepriličnim."[8] Ovakva razmišljanja, po nama, idealiziraju donekle ekonomski život, pogotovo u njegovoj savremenoj dimenziji. Stoga je vjerovatno realniji zaključak da je "politička ekonomija Adama Smita utemeljena na integriranoj slici čovjeka koja ne polazi od toga da čovjek uvijek djeluje racionalno usmjereno na vlastitu korist."[9] Imajući to u vidu, bez obzira da li se odlučili za moralistički ili analitički pristup savremenoj ekonomskoj krizi, postavke Adama Smita moraju imati odgovarajuće mjesto.

---

[1] Aristotel, *Nikomahova etika*, IKZO, Novi Sad, 2003., str. 126.
[2] Smit, A., *Istraživanje prirode i uzroka bogatstva naroda*, Kultura, Beograd, 1970., str. 625.
[3] Kejnz, Dž. M., *Ekonomski eseji*, CECOS, Novi Sad, 1987., str. 233.
[4] Smit, A., *Teorija moralnih osjećaja* (prema *Ekonomist*, br. 443, Beograd, 2008.)
[5] Tokvil, A. De, *Demokratija u Americi*, IKZO, Novi Sad, 2002., str. 205.
[6] Safranski, R., *Koliko globalizacije čovjek može podnijeti*, Ljevak, Zagreb, 2008., str. 20.
[7] *NIN*, Beograd, novembar 2009.
[8] Malanga, S., *Šta se desilo sa radnom etikom*, Ekonomska politika, Beograd, 14.09.2009.
[9] Koprek, I., *Gospodarska etika u vremenu postmoderne i u vremenu globalizacije*, u Zborniku, *Uvod u poslovnu etiku i korporacijsku društvenu odgovornost*, MATE d.o.o., Zagreb, 2007., str. 196.

Marksizam i postmarksizam o ekonomskim krizama

Danas, u vremenu ekonomske krize deceniju nakon ishitrenog proklamovanja kraja istorije, odnosno posljednje ideološke tačke evolucije čovječanstva se pored A. Smita "otkrivaju" i drugi mislioci iz prošlosti koji su pokušavali da otkriju pravu prirodu kapitalističkog sistema i čije je učenje odigralo ogromnu ulogu u svjetskoj ekonomskoj istoriji. Među prvima se svakako reaktualiziraju ideje klasika marksizma, a istovremeno i postmarksističke analize savremenog kapitalizma dobijaju na intenzitetu. Ovdje se, naravno, apstrahuje vulgarizacija marksizma, pri čemu je marksistička utopija besklasnog društva, odnosno diktature proletarijata supstituisana totalitarnom državom sa autoritarnim političarima i dugotrajnom diktaturom jednopartijske države.

Kritizirajući postavke A. Smita o slobodnoj trgovini, klasici marksizma ističu da je zaslugom ovog "Luthera ekonomije namjesto katoličke čestitosti nastupila protestantska licemjernost."[10] Po njima je razrada privatnog vlasništva jedini pravi doprinos A. Smita ekonomskoj teoriji. Ističući, međutim, da je Smitov sistem pokazao izvjestan napredak u odnosu na prethodni merkantilni, klasici marksizma naglašavaju i sljedeće: "Ukoliko se ekonomisti više približavaju sadašnjici utoliko se više udaljavaju od poštenja. Sa svakim napretkom vremena, nužno se povećava namjerno izopačavanje da bi ekonomiju održalo na visini vremena. Zato je npr. Rikardo krivlji od Adama Smita, a Mek Kulok i Mil od Rikarda."[11]

Detaljno analizirajući kreditni sistem svog vremena, Marks je uočio da se on dosta komplikuje usljed špekulativnog izdavanja mjenica i "dijelom robnim poslovima vršenim u svrhu prostog fabrikovanja menica"[12] što samo stvara privid dobro obavljenog posla i često dovodi do prevare proizvođača ili kreditora, a to naravno, po pravilu, na kraju dovodi do poremećaja ekonomskih tokova. Po Marksu, kriza 1857. godine je izbila neposredno iza proslave uspješnog poslovanja. "I čudnovato u svojoj History of Price, Took još jednom proživljava ovu iluziju kao istoričar svake krize. Posao je uvek zdrav kao dren i kampanja teče s najvećim uspehom, kad najedared nastupi slom."[13]Savremeni ekonomisti, pri analizi ovovremenih kriza, ističu da u ovakvim slučajevima prevlađuje iracionalni entuzijazam. "Tijekom ekonomske ekspanzije investitori postaju sve više optimistični i željni tražiti prilike za profit koje će se isplatiti u udaljenoj budućnosti, a zajmodavatelji postaju manje neskloni riziku".[14] Analizirajući ulogu bankarskog sistema u kriznoj situaciji 1844-45. godine, Marks je došao do zaključka da on može finansijsku krizu otežati, "ali nema tog bankarskog zakonodavstva koje krizu može odstraniti."[15]

Ukoliko bi se želio moralizovati ekonomski život u marksističkom kontekstu, onda, naravno, treba eliminisati sve ono što ga demoralizuje, a to nas obavezno uvodi u marksističku analizu otuđenja koja, kako to ističe jedan francuski postmarksist,[16]označava prokletstvo koje prisiljava savremenog radnika da proizvodeći bogatstvo za drugoga proizvodi istovremeno i sopstveno materijalno i moralno poricanje: da bi zaradio za život on mora da ga izgubi kroz patologiju rada, masovno otpuštanje, niske plate itd. Ekonomska (kao i ekološka) kriza na poseban način karakteriše ovo otuđenje pa je to u stvari antropološka kriza odnosno, kriza ljudskog života. "Nema potrebe da čitamo Kanta pa da budemo svjesni amoralnosti kapitalističkog sistema."[17]

Kao što se uočava, Marksova analiza kapitalizma i kapitalističkih kriza, je i danas veoma aktuelna. Bez obzira na to što Marksu neki prigovaraju analitički pristup ovoj tematici kroz vječni manihejski sukob dobra i zla, gdje zlo predstavlja vlasništvo sredstava za proizvodnju, ipak ga moraju priznati kao vrsnog analitičara istorijskog i socijalnog razvoja. Mnoga pitanja koja je on postavio nisu još riješena. Rehabilitujući nedavno Marksa (nakon Đordana Bruna, Galileja i Darvina), Vatikan je imao u vidu, prije svega, činjenicu da zanemarivanje Marksa vodi ka neokonzervatizmu te da su rješenja društvenih problema koje on sugeriše u svojim radovima manje zlo od savremenih ultraliberalnih postavki.

Kejnzijanizam i njegova socijalna etika

Uz marksističku literaturu u ovo vrijeme ponovo se iščitavaju i Kejnzovi radovi s obzirom da je kapitalizam izraz apsolutno slobodnog tržišta, za koga se vjerovalo da dugoročno vodi stabilizaciji i rastu, najvećim dijelom rezultirao najnovija krizna događanja. Kao i u drugim sličnim slučajevima, postkejnzijanci dolaze, takođe, mnogo više do izražaja pa se u nekim slučajevima njihovi raniji prijedlozi za ublažavanje globalnih ekonomskih

[10] Marks, K., Engels, F., *Ekonomski spisi*, Svjetlost, Sarajevo, 1973., str. 12.
[11] Isto, str. 10.
[12] Marks, K., *Kapital I-III*, BIGZ, Beograd 1973., str. 1546.
[13] Isto, str. 1547.
[14] Kindelberger, C.P., Aliber, R.Z., *Najveće svjetske finansijske krize: manije, panike, i slomovi*, Masmedia, Zagreb, 2006., str. 22.
[15] Marks, K., Isto, str. 1551.
[16] Seve, L., *Penser avec Marx aujord' hui*, La dispute, Paris, 2008., (prema *Monde diplomatiqe*, december, 2008.)
[17] Isto.

problema (tzv. Tobinov porez, npr.) ponovo razmatraju u novom aspektu.

Danas se posebno apostrofira Kejnzova socijalna etika i iz njegovog opusa forsiraju promišljanja o kapitalizmu kao nestabilnom ekonomskom sistemu sklonom krizama i kritika rentijevskog kapitalizma. Kejnzova "Opšta teorija zaposlenosti, kamate i novca" koja je nekad uticala na pojavu kejnzijanske revolucije i razvoj makroekonomske analize, sa naglaskom na povećanje uticaja države na privredne tokove, danas posebno pomaže razumijevanju aktuelnih ekonomskih problema.

Još 1926. godine Kejnz je isticao da je glavni zadatak ekonomista da naprave razliku između pojava koje ulaze u dnevni red države i onih koje se nalaze van tog dnevnog reda. Političari bi, po njemu, istovremeno trebali da razviju demokratsko uređenje koje bi realizovalo utvrđene zadatke iz tako uspostavljenog dnevnog reda. Po njegovom mišljenju, najveći doprinos rastu kapitala daju, u stvari, ljudi koji djeluju iz najnižih motiva, a sam kapitalizam se razvija kroz vječni rat dvije ljudske slabosti, pohlepe i straha.

U svojoj viziji budućnosti Kejnz smatra da će vremenom novac izgubiti društveni značaj, što će rezultirati značajne promjene moralnog kodeksa. Tada će se, kako on smatra, ljudi moći osloboditi pseudomoralnih principa koji su ih pritiskivali stotinama godina i mračne ljudske principe proglašavli vrlinama. Ali Kejnz je ovdje itekako oprezan pa tvrdi da još nije vrijeme za to. "Još barem stotinu godina moramo lagati sebe i druge da je poštenje u stvari podlost, a podlost u stvari poštenje; naime podlost je korisna, a poštenje nije. Još neko vreme pohlepa, zelenaštvo i porez biće naši bogovi."[18]

Globalni odnosi snaga po završetku Drugog svjetskog rata nisu omogućili realizaciju Kejnzovog prijedloga monetarnog sistema baziranog na bankoru (jedinstvenoj obračunskoj valuti) pa su SAD sa dolarom, MF i WB uspostavile potpunu globalnu hegemoniju. Nije prihvaćen ni Kejnzov prijedlog jednog sistema globalne finansijske rezerve. "Na sastanku u Breton Vudsu 1944. godine, SAD su u činu ličnog interesa koji je skupo stajao, blokirale punu primjenu Kejnzovog plana. To je stara ideja čije vrijeme je sada konačno nastupilo."[19] Po mišljenju mnogih ekonomista, Kejnzovo vrijeme je nastupilo, osim u finansijskoj, i u drugim sferama ekonomskog života. Postavlja se logično pitanje, kako bi se globalni razvoj odvijao da je to vrijeme nastupilo 1945. godine.

[18] Kejnz, Dž. M., *Ekonomski eseji*, CECOS, Novi Sad, 1987., str. 278.

[19] Štiglic, Dž., *Primiče se smrt dolara*, *Ekonomska politika*, Beograd, oktobar 2009.

Ultraliberalni tržišni fundamentalizam kao potencijalni uzrok ekonomskih kriza

Društveni i ekonomski razvoj mnogih zemalja u posljednjim decenijama proteklog stoljeća je krenuo posebnim putem ostavljajući po strani smitovsku etiku, postavke klasika marksizma i kejnezijanske ranije u praksi već dokazane postulate. Ostaje svakako pitanje (koje, naravno, zaslužuje širu elaboraciju), šta je to što je uslovilo da bude odbačen teorijski okvir svih pomenutih razvojnih filozofija, odnosno da se prihvati sužena smitovska liberalna paradigma bez njene etičke komponente, odnosno da prevlada destruktivna neoliberalna mantra sa apsolutno slobodnim tržištem. Djelimično tačan odgovor na to pitanje, po našem mišljenju, daje jedan poznati nobelovac: "Čovjek iz 1970-ih je ulovljen u zamku sopstvene dileme pa shvata da su velike alternative laissez-faire i socijalizam na umoru i da njihovo vraćanje u život ne treba predviđati."[20]Time je koncept ultraliberalizma postao vodeća politička i ekonomsko razvojna ideologija koja u stvari odstupa od osnovnih odavno proklamovanih liberalnih principa. Ovakva modificirana liberalna koncepcija ekonomskog života ima svoju ekonomsko-političku osnovu u postulatima Čikaške škole, a teorijsko-političku u idejama neokonzervatizma. Po mnogima jedan od njenih rodonačenika F. Hajek je istovremeno i intelektualni otac reganomike i tačerizma. Nepomirljivi liberal M. Fridman, predstavljajući ovakav pristup ekonomskoj aktivnosti kroz tržišnu privredu ističe 1983. godine između ostalog: "Svima nam je poznat ključni uvid koji je u ovaj predmet omogućio Adam Smit, a koji povlači takvu mogućnost djelovanja tržišta kojom se koordiniše ekonomsku aktivnost."[21] U novonastalom interesno-dioničkom kapitalizmu postoji samo jedna vrsta moralne odgovornosti u poslovanju, a to je kreiranje što većeg profita dioničarima "koliko god je to moguće bez košenja svakodnevnih normi moralne ispravnosti."[22] Etički standardi se ovdje, dakle, znatno relativiziraju u odnosu na klasične liberalne postavke. Slično na ovu temu rezonuje, u svom ultraliberalnom maniru, i drugi ekonomist nobelovac 10 godina kasnije: "Pravo na rad i zaštita prirodne okoline u većini razvijenih zemalja su dobili pretjerane razmjere. Slobodna razmjena će neke od ovih pretjeranosti potisnuti primoravajući svakog da ostane konkurentan prema robi koja se uvozi iz nerazvijenih zemalja."[23] Savremena kriza je, kao što se uočava,

[20] Bjukenan, Dž., *Granice slobode*, Dereta, Beograd, 2002., str. 232.

[21] Fridman, M., *Tržište, plan i cene*, Ekonomska politika, Beograd, 7 novembar 1983.

[22] Isto.

[23] *Monde diplomatique*, november 2009.

kriza anglosaksonskog modela ekonomskog života u čijoj osnovi je apsolutno slobodno tržište i reducirana uloga države. Nekada definisani ključni aspekti dobre države (onako kako ih je postavio T. Džeferson) sada su dobrim dijelom zanemareni.

III KAPITALIZAM I ETIKA: INTERAKCIJA U VREMENU I GEOPROSTORU

Istraživanje relacija između kapitalističkog sistema i etike je jedna od veoma interesantnih tema intelektualne istorije. Bez obzira, međutim, na dugotrajno prilagođavanje argumenata i kontraargumenata novim okolnostima i promijenjenim uslovima ekonomskog života, istorija nije do sada dala definitivnog pobjednika u ovim raspravama. U današnje vrijeme se mogu odbaciti oni argumenti za koje je ekonomska istorija pokazala da su neutemeljeni ali još ne postoji globalni konsensus kojim se ekonomiji daje prednost nad etikom i obratno, mada su se oblasti ovih rasprava i proširile te dobile novu dimenziju (sve intenzivnije isticanje potrebe za etičkim normama u ekologiji kroz regulaciju prirodnih monopola i eksternalija, naglašavanje neetičnog ponašanja u kontekstu korupcije i poduzimanje antikorupcijskih aktivnosti, definisanje pravila ponašanja na tržištu itd.). Rasprave o odnosu kapitalizma i etičkih vrijednosti se vremenom proširuju i na nova područja u kojima se događa brzi tehnološki razvoj (kloniranje, genetički inženjering itd.) i izlaze iz sfere "čiste" ekonomije sa tedencijom uvećanja intenziteta rasprave kao i brojnosti učesnika koji u njima sudjeluju. U ovakvim raspravama mora se voditi računa i o činjenici da i etičnost evoluira odnosno da je i ona podložna kontinuiranim transformacijama što je donekle suprotno kršćanskom i prosvjetiteljskom mišljenju. Međutim, etički principi i ideali, opšteprihvaćeni u nekom društvu se po pravilu prilagođavaju promijenjivim uslovima sredine ali treba da ostanu uvijek ono što je bitno za napredak tog društva. "Ali činjenica da naša etika nije rezultat čovjekove nadmoćne inteligencije da otkrije kako je ona bolja, već da je ona rezultat procesa kulturne selekcije, objašnjava zašto je svi mi ne volimo."[24] Ključno pitanje je, da li kapitalizam kao do sada najefikasniji poznati ekonomski model življenja može funkcionisati sa političkim modelom različitim od liberalne demokratije i kako uspostaviti racionalan intenzitet veza između ekonomskog organizovanja i etičkih vrijednosti društva. Naime, sve prisutniji imoralizam trke za profitom dovodi i do apstraktne slike kapitalizma bez moralne dimenzije. Stoga je E. Morin potpuno u pravu kada tvrdi: "Sav etički problem, barem današnji proizlazi iz činjenice da sve u našoj zapadnoj civilizaciji teži favorizovanju našeg egocentričnog softvera; dok naš altruistički komunitarni, softver ostaje nerazvijen.[25] Ovovremena kriza tjera ljude da ponovo mnogo više nego ranije razmišljaju o stvaranju društva u koje bi bila inkorporirana etika i socijalna pravda, odnosno društva sa manje nejednakosti, duboko demokratskog sa većom humanošću. To ne podrazumijeva samo moralizaciju svijeta finansija koju bučno najavljuju oni koji su do juče protežirali neoliberalizam i kočili rekonstrukciju globalne finansijske arhitekture. Moralna perspektiva je kosmopolitski univerzalizam. "Ta moralna perspektiva se može razvijati i braniti na mnogobrojne načine."[26] Upravo zbog toga treba obavezno aktivirati globalni altruistički i komunitarni potencijal te reducirati opasnosti kroz koje prolazi savremeni svijet tražeći kroz moralnu regeneraciju mogućnost globalne metamorfoze. Savremeni kapitalistički sistem generira egoizam pa će istorija sigurno osuditi robnu mondijalizaciju koja egzistira, prije svega, na varvarskoj eksploataciji fosilnih energenata niskih cijena. Braneći postavku da je moralni kapitalizam još uvijek moguć jedan autor istupa sa tezom da su propasti "Enrona", „Arthura Andersona" i „Wall Streeta" bile u stvari propasti pojedinaca koji nisu djelovali sa osjećanjem za odgovorno poslovanje. Suprotno tome, po njemu, "moralni kapitalizam zahtijeva prisutnost uma, organizaciju, način mišljenja."[27] Ovakva interpretacija je, po nama, dosta neargumentovana i bliži smo promišljenju jednog posmarsksista[28] koji smatra da je za upravljanje kapitalizmom potrebno da intelektualni i materijalni proizvođači ponovo u svoje ruke preuzmu sredstva za proizvodnju i postanu ne akcionari, već ono što stvarno jesu: "stvaraoci" društvenog bogatstva te da kao takvi imaju neotuđivo pravo da učestvuju u upravljanju proizvodnjom a preko nje i samim svojim životom. Pozivi za moralnu obnovu kapitalizma, podrazumijevajući pod tim sve izraženiji osjećaj društvene i lične odgovornosti, obuzdavanje finansijskih špekulacija i što je bitno reaktiviranje preduzetničkog duha na nedavnom seminaru u Parizu pod naslovom "Novi svijet, novi kapitalizam" rezultirali su evidentna intelektualna lutanja koja nisu, naravno, dala očekivane rezultate. Ranija Sarkozijeva izjava koja doslovno glasi: "Ja vjerujem u stvaralačku snagu kapitalizma ali sam siguran da on ne može opstati bez etike, bez poštovanja izvjesnog broja duhovnih

[24] Hayek, F.A., *Naše moralno naslijeđe* u L.von Mises, Hayek, F.A., *O slobodnom tržištu*, MATE, Zagreb, 1997, str. 47.

[25] Morin, E., *Etika*, Masmedija, Zagreb, 2009., str. 182.

[26] Franceschet, A., *Cosmopolitan Etics and Global Legalism* in *Journal of Global Etics* N°2, 2005,, str. 26.

[27] Young, S., *Moralni kapitalizam, mirenje privatnog interesa s javnim dobrom*, Croma, Zagreb 2006., str. 73.

[28] Seve, L., Isto

vrijednosti, bez humanizma, bez poštovanja za ljude“[29] može se shvatiti kao “etička briga“ koja ima političku ulogu u društvu u kome je profit jedino mjerilo vrijednosti. “Moral propovedati je lako, moral zasnovati-teško.“[30] U tom kontekstu se vjerovatno treba prisjetiti i još uvijek aktuelne kantijanske filozofije: “Ja mogu, istina da zamislim moralnog političara koji bira principe državne mudrosti, tako da oni mogu postojati uporedo sa moralom, ali ne političkog moralistu, koji u sebi krije moral onako kako to traži korist državnika.[31] Ekonomska kriza čiji smo savremenici je po mnogima prije svega kriza regulacije sistema proizvodnje i kriza upravljanja preduzećima pa se u tom kontestu postavlja pitanje kako naći alternativu savremenom preduzeću. Zbog toga je neophodno ući u dublju analizu nacionalne ekonomije i socijalne pravde. I. Gomez, ekonomist, direktor francuskog “Instituta za upravljanje preduzećima“ ističe[32] da se danas živi u postfordističkom vremenu, baziranom na inovaciji sa iluzijom da je rast brz i beskonačan pa u takvom sistemu akcionari uvijek traže što veći profit jer imaju moć bez odgovornosti Kad se uđe u preduzeće ne treba primarno slijediti logiku profita. Postoji, kako navodi Gomez, model preduzeća koji zadržava fundamente kapitalizma ali koji predstavlja promijenjenu alternativu. To je model, društvene kooperativne proizvodnje. Model društvene kooperativne proizvodnje je najbolja garancija protiv individualizma, vlasnika preduzeća, hiperprofita i destrukcije zapošljavanja. To može biti vizija modernog preduzeća koja baštini socijalne ideje s kraja 19. stoljeća i neke principe francuskih poslijeratnih zakona i kao takva unosi novi duh u ekonomski sistem. Ovaj koncept po I. Gomazu treba doraditi i prilagoditi današnjem vremenu. Promišljanja jednog drugog francuskog ekonomiste izražena u članku pod naslovom: “Pour sauver la planete sortez du capitalisme“ (“Da bi ste spasili planetu izađite iz kapitalizma“), po našem mišljenju, treba vjerovatno ostaviti po strani.

IV ŠTA DA SE RADI?

Stiče se dojam da nikad ranije etika kao tema nije pobudila tolika interesovanja kao nakon izbijanja posljednje ekonomske krize. Etički sistem se danas razmatra, kako u tzv. koordinisanim kapitalističkim privredama (npr. Njemačka, Japan) u kojima je ta koordinacija segment izvjesne šire solidarnosti, gdje često suprostavljene aktere udružuje neki viši interes od njihovog sopstvenog, tako i krajnje liberalnim kapitalističkim sistemima (SAD, Velika Britanija), gdje akteri ni u kom slučaju nisu odgovorni ni moralno ni ekonomski za bilo kojeg člana tog sistema. Usljed toga se ovdje, prije nego drugdje može dogoditi ono što Štiglic navodi kao eklatantan primjer: “Za razliku od bankara koji mogu da pronevjere milione dolara, svi drugi predstavnici, našeg društva-dioničari, poreski obveznici, vlasnici nekretnina i radnici trpe posljedice lošeg ponašanja rukovodstva kompanija.“[33] On takođe dovodi u sumnju etičnost bankovnih povišica i primanja direktora kompanija u SAD-u, postavljajući pitanje da li su oni baš toliko uspješniji od kolega u drugim zemljama čija su primanja mnogo niža. Kad je riječ o SAD-u, treba imati u vidu i činjenicu da se u ovoj zemlji već nekoliko decenija “proizvodi reforma“ u kojoj je liberalizacija, reducirajući plate i socijalnu zaštitu, primorala desetine miliona ljudi da se zadužuju i “investiraju“ u cilju obezbjeđenja vlastite egzistencije. Proizlazi da nije veliki rast potrošnje nego veliki pad plata (u SAD-u su u razdoblju od 2000 do 2007. godine koje su rasle 0,01% godišnje), što je prisilio ljude da se zadužuju. U tom razdoblju došlo je i do redistribucije bogatstva (1% najbogatijih Amerikanaca raspolaže danas sa 1/5 ukupnog prihoda zemlje) i reduciranja američke srednje klase. To je naravno mnogo daleko od radne etike koju je nekad hvalio Tokvil u svojoj analizi američke demokratije kao prirodno i časno stanje ljudskog postojanja. Mnogo je to daleko i od Veberovog asketskog kapitalizma u kome su u kalvinističkom i luterijanskom duhu protežirani naporan rad, štednja, poštenje i lična odgovornost. Bit kapitalizma, posmatrana kroz racionalno kontrolisanje nagona za sticanje bogatstva, je danas potpuno zapostavljena. Intelektualna debata na temu kako preurediti kapitalizam u stabilniji i pravičniji ekonomski sistem je danas posebno aktuelna. Nakon izbijanja posljednje ekonomske krize u traženje alternative neoliberalizmu uključuju se najprije akademski, a potom intelektualno-elistički i populistički krugovi, insistirajući na “preuređenju“ kapitalizma ili se pak reaktualizira “novi socijalizam“ sa dominatnom idejom ravnoteže slobode, pravde i solidarnosti što, ako se dublje analizira ima svoje biblijske korijene. U nastupajućoj eri intelektualnog nereda, bučnog užurbanog življenja i kontinuiranog straha od svega i svačega i kada tehnocentrični progres rezultira ljudsku istrošenost u trci za materijalnim vrijednostima, strah od povratka “špekulativnom mjehuru“ koji će rezultirati novu krizu je uvijek prisutan. J.H. Lorenzi, predsjednik francuskog kluba ekonomista nedavno ističe: “Mjehur nije još

[29] *Le Monde*, Paris, 28 november 2007.
[30] Šopenhauer, A., *Dva osnovna problema etike*, Svetovi, Novi Sad, 2003., str. 162.
[31] Kant, I., *Večni mir*, Gutenbergova galaksija, Beograd, 1995., str. 79.
[32] *Le Monde*, Paris, 26 november 2009.
[33] Štiglic, Đž., *Visoka cena pohlepe “magova“ sa Voltstrita*, Danas, Beograd, 19.10.2009.

tu ali on je pred nama. To je rizik koga se uvijek treba čuvati.“[34] Jaz između realne ekonomije i finansijske sfere, po njegovom mišljenju, je još uvijek prisutan. Ideja (ponovo aktuelizirana) o uvođenju globalnog (Tobinovog) poreza u cilju reduciranja budućih finansijskih šokova mada je na samitu G-20 predložena od premijera Velike Britanije u kontekstu budućeg ugovora između banaka i poreskih obveznika u cilju “boljeg uređenja finansijskih tržišta na principima rada, odgovornosti, integriteta i pravde“[24] je prihvaćena od strane Evropljana ali ne i Amerikanaca. Nakon svega naprijed navedenog, postavljaju se suštinska pitanja: Šta da se radi i kako dalje u globalnoj ekonomiji? Suština problema može se naći u političko-antropološkoj literaturi: “Za razliku od starih svjetskih imperija nova kapitalistička svjetska ekonomija nije smjestila ekonomsku moć u ruke vladara nego u ruke vlasnika sredstava za proizvodnju.“[25] Nasuprot tome, svjetska politička vlast je diferencirana po nacionalnim državama pa je perspektiva svjetskog sistema u neskladu sa antropološkom baštinom usredsređenom na više ili manje razgraničene narode. “Samo države i državni savezi imaju moć “čovječanstvo“ nema moć.“[26] Jedna od posljedica ovovremene krize je da ona, silom prilika, reaktivira ljudski um u pozitivnom smjeru. U tom kontekstu sazrijeva sve više mišljenje da mora doći do preokreta na globalnom planu koji zahtijeva hitno međunarodna rješenja u cilju reformisanja međunarodnog ekonomskog sistema i višeg nivoa ekonomske saradnje na globalnom nivou. Prema mišljenju direktora Svjetske banke, 21. stoljeće bi moralo biti “doba odgovornosti“ (a ne propadanja) što bi između ostalog podrazumijevalo: dovršetak Doba runde trgovinskih pregovora, odgovornije ponašanje prema okolini, odgovornost multilateralizma, izdvajanja 0,7% fondova razvijenih zemalja za nerazvijeni svijet itd.[27] Kako i u kom obimu bi se mogao realizovati ovaj Zelikov koncept posebno je pitanje. Po našem mišljenju, treba imati u vidu ranije promišljanje Džejmsa M. Bjukenana, ekonomiste nobelovca, koji konstatuje da u svim aspektima svog života, izgleda da savremeni čovjek ima potrebu za sociopolitičkim “preobraćenjem“ u novu koncepciju društva. Bez takvog preobraćenja, konstitualna revolucija koja bi mogla biti neophodna za opstanak ne može se odigrati. U iščekivanju takve revolucije treba svakako živjeti u nadi da će se to dogoditi mnogo prije nego što to pesimisti predviđaju.

[34] *Le Monde*, Paris, 3. novembar 2009.
[24] *Le Monde*, Paris, 10. novembar 2009.
[25] T. Luelen, *Uvod u političku antropologiju*, “Gradac“, Čačak, 2001., str. 128.
[26] R. Safranski, Isto, str. 23.
[27] *Financial Times*, 28.01.2009.

ZAKLJUČAK

Epoha kapitalizma je započela prije otprilike pola milenija i vremenom je prolazila kroz različite razvojne faze. Savremeni kapitalizam, posebno u ovom vremenu velike ekonomske krize zahtijeva, prije svega, etičko preispitivanje. Intelektualne debate o „preuređenju“ kapitalizma vode se danas u mnogim dijelovima svijeta i već se počinju lansirati nove ideje na tu temu. To je jedna od glavnih tema i Svjetskog ekonomskog foruma i sesija G-20. Svi akteri se slažu da je neophodna nova mapa puta i uspostava novog ekonomskog poretka na globalnom nivou u kome će se ekonomske krize moći kontrolisati. Za uspostavljanje tog poretka, ključni uslov su globalna saradnja i međunarodna rješenja na ekonomskom planu. Parafrazirano u duhu Kantove etike, mir na Zemlji mora biti djelo svih ljudi. Pri operacionalizaciji pomenutog uslova biće neophodno koristiti, između ostalih i ekonomske doktrine i ideje prezentirane u ovom radu.

LITERATURA

[1] Aristotel, Nikomahova etika, IKZO, Novi Sad, 2003.
[2] Bjukenan, Dž., Granice slobode, Dereta, Beograd, 2002.
[3] De Tokvil, A., Demokratija u Americi, IKZO, Novi Sad, 2002.
[4] Ekonomist, br. 443, Beograd, 2008.
[5] Fridman, M., Tržište, plan i cene, Ekonomska politika, Beograd, 7 novembar 1983.
[6] Hayek, F.A., “Naše moralno naslijeđe“ u L.von Mises, F.A.Hayek, “O slobodnom tržištu“, MATE, Zagreb,1997.
[7] Kant, I., “Večni mir“, Gutenbergova galaksija, Beograd, 1995.
[8] “Journal of Global Etics“, N°2, 2005,
[9] Kejnz, Dž. M., Ekonomski eseji, CECOS, Novi Sad, 1987.
[10] Kindelberger, C.P., Aliber, R.Z., Najveće svjetske finansijske krize: manije, panike i slomovi, Masmedia, Zagreb, 2006.
[11] Koprek, I., Gospodarska etika u vremenu postmoderne i u vremenu globalizacije, u Zborniku, Uvod u poslovnu etiku i korporacijsku društvenu odgovornost, MATE d.o.o., Zagreb, 2007.
[12] Malanga, S., Šta se desilo sa radnom etikom, Ekonomska politika, Beograd, 14.09.2009.
[13] Marks, K., F. Engels, Ekonomski spisi, Svjetlost, Sarajevo, 1973.
[14] Marks, K., Kapital I-III, BIGZ, Beograd, 1973.
[15] Monde, Paris, 28 november 2007 i 26 november 2009.
[16] Monde diplomatique, november 2009.
[17] Morin, E., Etika, masmedija, Zagreb, 2009.
[18] NIN, Beograd, novembar 2009.
[19] Safranski, R., Koliko globalizacije čovjek može podnijeti, Ljevak, Zagreb, 2008.
[20] Seve, L., Penser avec Marx aujord' hui, La dispute, Paris, 2008., (prema Monde diplomatiqe, december, 2008.)
[21] Smit, A., Istraživanje prirode i uzroka bogatstva naroda, Kultura, Beograd, 1970.
[22] Šopenhauer, A., Dva osnovna problema etike, Svetovi, Novi Sad, 2003.
[23] Štiglic, Dž., Primiče se smrt dolara, Ekonomska politika, Beograd, oktobar 2009.
[24] Young, S., Moralni kapitalizam, Croma, Zagreb, 2006.

Датум пријема рада: 10.05.2016.
Датум прихватања рада: 05.06.2016.
Научни рад
УДК: 005.334:336.71
DOI: 10.7251/NOE1620015M

УПРАВЉАЊЕ РИЗИКОМ У ОКВИРУ SOLVENCY II PRISTUPA

THE RISK MANAGEMENT IN THE SOLVENCY II APPROACH

Проф. др Мирела Митрашевић
Универзитет у Источном Сарајеву, Факултет пословне економије
Бијељина, Босна и Херцеговина
mirela.mitrasevic@fpe.unssa.rs.ba

Доц. др Сандра Јосиповић
Универзитет у Источном Сарајеву, Факултет пословне економије
Бијељина, Босна и Херцеговина
sandrajosipovic@gmail.com

Резиме: *Раст конкуренције на тржишту осигурања и увећана опасност од катастрофалних догађаја, као и бројне економске и правне промене намећу потребу за флексибилним пословним планирањем, које може да се прилагоди организационој структури и специфичностима пословања осигуравајуће компаније. Имајући у виду наведене промене нови регулаторни оквир Solvency II у оквиру процеса Властите процене ризика и солвентности (Own Risk and Solvency Assessment- ORSA) предвиђа и пројекцију вишегодишњег пословног плана осигуравача на бази различитих финансијских и пословних сценарија, укључујући процену захтеваног капитала за обезбеђење солвентности за сваки од сценарија. Циљ овог рада је да прикаже основне принципе процеса Властите процене ризика и солвентности и изазове са којима се суочавају осигуравајуће компаније приликом његове имплементације.*

Кључне ријечи: *властита процена ризика и солвентности, проспективна процена солвентности осигуравача, захтевани капитал за обезбеђење солвентности*

Abstract: *The price competition and the increased danger of catastrophic events, just like numerous economic changes and changes in law made it necessary to find a flexible business plan which can adapt to the organizational structure of an insurance company and a particular way the insurance business works. Bearing in mind the aforementioned changes, the Solvency II Framework Directive in the process of Own Risk and Solvency Assessment- ORSA includes the insurer's long-term business plan projections based on the different financial and business scenarios, including the assessment of the capital necessary for the solvency of each and every one of these scenarios. The aim of this paper is to show the basic principles of the process of Own Risk and Solvency Assessment- ORSA and the challenges the insurance companies have to face when implementing these principles.*

Keywords: Own Risk and Solvency Assessment, The Insurer's Prospective Solvency Position, Solvency Capital Requirement

I УВОД

Процес пословног планирања има за циљ да омогући пројекцију захтеваног капитал за обезбеђење солвентности и расположивог капитала у складу са прописима. Планирање ових величина је веома неизвесно због различитих екстерних и интерних фактора који имају утицај на цикличност резултата пословања. Вишегодишњи приступ процене солвентности је неопходан за потребе стратешког планирања и веома је важан за управљање ризиком предузећа. Имајући у виду значај наведених пројекција јавила се потреба за развојем глобалног стандарда у коме ће бити дефинисани основни принципи управљања ризиком и који ће представљати алат надзорних органа у спровођењу ефикаснијег надзора над осигуравајућом компанијама. Наведене тежње резултирале су развојем глобалног приступа процени ризика, чији ће основни принципи бити приказани у овом раду.

II Појам и циљеви процеса властите процене ризика и солвентности

Solvency I приступ процене захтеваног капитала који се примењивао у земљама Европске Уније (ЕУ) од јануара 2004. године, у потпуности је базиран на рачуноводственим подацима осигуравача. Код овог приступа процене солвентности, приликом обрачуна маргине

солвентности узима се у обзир само ризик осигурања; није обухваћен ефекат диверсификације; нису обухваћене извесне форме трансфера ризика и кредитни квалитет реосигуравача, односно није обухваћен специфичан профил ризика компаније. Стога се наметнула потреба за развојем система регулације солвентности који адекватније рефлектује ризике којима је изложен осигуравач.[28] Да би извршила ревизију система државног надзора осигуравача Европска комисија (*European Commission*) је почетком 2003. године покренула пројекат *Solvency II*, чији је процес имплементације је завршен 1.1.2016. године.

Док се *Solvency I* приступ процене солветности заснива на историјским подацима, *Solvency II* приступ захтева од осигуравајућих друштва да размишљају о будућим дешавањима, као што су нови пословни планови и догађаји који могу утицати на њихову финансијску стабилност. Осим тога *Solvency II* приступ подразумева да се осигуравајућа друштва фокусирају на управљање свим ризицима са којима се суочавају у своме пословању. Овај приступ је интегрисан у оквиру процеса Власитите процене ризика и солвентности (*Own Risk and Solvency Assessment -ORSA*).[29]

ORSA представља процес у коме менаџмент компаније редовно оцењује ризик и солвентност посматрајући различите сценарије. Приликом процене узима се у обзир садашњи и очекивани ризични профил предузећа уз уважавање пословне стратегије и склоности према ризику. *ORSA* треба да буде у складу са пословном стратегијом осигуравајућег друштва и процесом пословног планирања. Проспективни приступ зависи од временског хоризонта за који се креира пословна стратегија, а најчешће обухвата 3-5 година. [30]

Нови глобални регулаторни захтев обезбеђује интегрисани приступ пословном планирању и управљању ризиком. Суштина овог процеса је да се проуче захтеви за капиталом током времена на низу сценарија.[31]Наведени процес представља алат надзорних органа у сврху процене солвентности и они морају бити обавештени о резултатима његове примене.

ORSA је фокусирана на два основна сегмента:

- провера да ли осигуравајућа компанија задовољава захтеве за капиталом у складу са прописима;
- пројекција вишегодишњег пословног плана осигуравача на бази различитих финансијских и пословних сценарија, укључујући процену захтеваног капитала за обезбеђење солвентности за сваки од сценарија.

Приликом пројекције неопходно је узети у обзир промене у профилу ризика проузроковане интерним и екстерним факторима и промене у пословном миксу.

III Структура *ORSA* процеса

Основни елементи *ORSA* процеса се заснивају на пословној стратегији, процени ризика и процени захтеваног капитала. Један од циљева *ORSA* је да се утврди да ли је поједини ризични профил предузећа одступа од претпоставки коришћених приликом обрачуна захтеваног капитала у складу са прописима.

Кораци у спровођењу *ORSA* процеса могу се поделити на три дела[32]:

- процена ризичног профила осигуравача (*The Insurer's Risk Profile*);
- проспективна процена солвентности осигуравача (*The Insurer's Prospective Solvency Position*) и
- валидација и процена од стране менеџмента (*Validation and ERM Assessment*).

Први део *ORSA* (процена ризичног профила осигуравача) подразумева преглед врста осигурања којима се осигуравач бави, организације пословања осигуравача, канала дистрибуције и положаја осигуравача на тржишту са циљем да се објасни природа ризика којима је изложен осигуравач.

ORSA обезбеђује интегрални поглед на ризике који су повезани са изабраном стратегијом и који имају значајан утицај на профил ризика и капитал у периоду који је обухваћем пословним планом. Идентификација ризика захтева ангажовање запослених са темељним познавањем стратегије осигуравача, развоја тржишта, економских кретања и других

[28] М. Митрашевић., Актуарска и финансијска анализа адекватности капитала компанија за неживотна (докторска дисертација), Економски факултет Београд, 2010, стр. 49.

[29] http://ec.europa.eu/ (приступљено 18.3.2016.)

[30] R. Bennett and S. Strydom, Solvency projections: what's the point unless you get some value from the results? Presented at the Actuarial Society of South Africa's 2014. Convention 22–23 October 2014, Cape Town International Convention Centre. http://actuarialsocietyconvention.org.za/convention2014/assets/pdf/papers/2014%20ASSA%20Bennett.pdf (приступљено 27.3.2016)

[31] C. Turnbull and A. Frepp, ORSA: Prospective Solvency Assessment and Capital Projection Modelling, Moody's Analytics Research, 2013, http://www.barrhibb.com/documents/downloads/ Research_ Report_- ORSA_Solvency_Assessment_and_ Capital_ Projection.pdf , (приступљено 23.3.2016.)

[32] The own risk and solvency assessment (ORSA), Willis Re, 2012, http://www.willisre.com/documents/Media_Room /Publication/ The_Own_Risk_and_ Solvency_ Asssessment_(ORSA).pdf (приступљено 18.3.2016.)

интерних и екстерних фактора. У оквиру другог модула се врши проспективна процена солвентности осигуравача. Осигуравач треба да спроведе процену солвентности на основу своје тренутне позиције и да припреми пословни план за наредних 3-5 година. Имајући у виду неизвесност присутну у процени треба узети у обзир потенцијални утицај нежељених догађаја на бонитет осигуравача користећи стрес тестове и сценарио анализу, и припремити одговарајуће планове у циљу смањивања ризика који имају негативан утицај на солвентност. Примарни циљ примене методе пројекције засноване на анализи сценарија и стрес тестовима је процена колико капитала ће бити довољно да се под условима који су далеко гори од очекиваних обезбеди солвентност. Ризици који су обухваћени овим тестовима могу укључивати ризике који нису квантификовани приликом обрачуна захтеваног капитала за обезбеђење солвентности (*Solvency Capital Requirement – SCR*), али су квалитативно укључене у оцену бонитета (као што је репутациони ризик или ризик ликвидности).[33] Осигуравач треба да усвоји специфична правила, која треба да дефинишу начин на који се требају изводити сценарио и стрес тестови, као и информације о претпоставкама које би се примењивале приликом пројекције капитала. Како је *ORSA* је саставни део стратешког одлучивања, основни сценарио треба да одговара планираним вишегодишњим билансима осигуравача. Поред основног сценарија треба разрадити и оптимистички сценарио и најмање један од могућих негативних сценарија. Сценарији би требало да обезбеде анализу утицаја индивидуалних и комбинованих ризика и потенцијалних активности менаџмента. Креирање сценарија захтева одређени ниво експертске процене, што услед одређених субјективних ставова и склоности према ризику може довести до сценарија који су превише песимистичан или превише оптимистични. Када су израчунати исходи сценарија и утврђено колико осигуравач има расположивог капитала, неопходно је изабрати методе које ће се коритити за ублажавање ових ризика. Осигуравач може да повећа капитал и / или да смањи изложеност ризику на бази реосигурања, хеџинга и других облика трансфера ризика. Сврха трећег и последњег модула *ORSA* јесте валидација алата и процеса који се користе; и процена способности реаговања на нежељене догађаје, имајући у виду да ни најбоље пројектован *ORSA* процес не може бити ефикасан ако није праћен благовременим акцијама.

VI Пројекција капитала

Према Solvency II директиви осигуравач може користити две методе за обрачун захтеваног капитала за обезбеђење солвентности (*Solvency Capital Requirement -SCR*): европску стандардну формулу или компанијске интерне моделе.

Будући да ове две методе доводе у пракси до различитих резултата кључно је објаснити природу њихових одступања. Ово је битно, не само у циљу одобравања интерног модела од стране регулатора, већ и у сврху образложења разлога одступања менаџменту и акционарима компаније. У оквиру стандардне формуле ризик компаније се одређује на бази унапред дефинисаних тржишних параметара. Захтевани капитал за обезбеђење солвентности узима у обзир ризик осигурања, тржишни ризик, ризик да друга страна неће испунити обавезу и операциони ризик. За сваку категорију ризика приликом процене претпостављено је да вероватноћа појављивања губитка износи 0,5% у току следећих 12 месеци. Износ ових потенцијалних губитака је комбинован у пројекцији укупног захтеваног капитала, при чему је узет у обзир ефекат диверсификације између ризика. [34] Одређивање капитала за покриће одређеног ризика заснива се на одређивању вредности акцијског капитала после ефекта шока изазваног тим ризиком.[35] Приликом обрачуна захтеваног капитала за обезбеђење солвентности неопходно је поред ризика постојећих полиса, укључити и ризик полиса за које се очекује да ће бити издате у следећих 12 месеци. Основни недостатак стандардне формуле је што квантификација капитала заснована на тржишним параметрима може резултирати прекомерном или недовољном капитализацијом. Интерни модел који се заснива на ризику компаније може обезбедити тачнију процену. Међутим осим тога што развој интерног модела захтева значајан труд, надзорни органи морају потврдити да је интерни модел који користи компанија одговарајући и да даје тачну меру потребног капитала, што захтева детаљну

[33] *The Internal Audit Function and the Own Risk and Solvency Assessment (ORSA) Practical Guide. 2015. http://www.iia.nl/SiteFiles/Publicaties/IIA_Bro%20A4%20Handreiking%20IAF-ORSA%20ENGELS%2002.pdf (приступљено 22.3.2016).*

[34] М. Митрашевић., Актуарска и финансијска анализа адекватности капитала компанија за неживотна (докторска дисертација), Економски факултет Београд, 2010., стр. 51.

[35] L.Devineau and S. Loisel. Risk aggregation in Solvency II: How to converge the approaches of the internal models and those of the standard formula?. Bulletin Fran¸cais d'Actuariat, Institut des Actuaires, 2009, 9 (18), pp.107-145.

анализу методологије и података употребљених за обрачун. Практична алтернатива је да компанија приликом процене захтеваног капитала комбинује стандардну формулу и интерни модел. Ако предузеће већ користи одобрени потпуни или делимичну интерни модел за израчунавање захтеваног капитала за обезбеђење солвентности, резултати модела треба да се користе у оквиру *ORSA* процеса.

Одступање између резултата добијених применом *ORSA* процеса и обрачунате вредности захтеваног капитала за обезбеђење солвентности не доводи аутоматски до обавезе повећања капитала, односно резултати *ORSA* не указују обавезно на ниво капитала којим осигуравајуће компаније морају да располажу у сврху обезбеђења солвентности.

А. Пројекција капитала у оквиру једногодишњег приступа

Обрачун капитала у оквиру *Solvency II* приступа се заснива на вредностима из биланса стања у тренутку t=0 и t=1.

У складу са *Solvency II* приступом неопходно је утврдити додатни капитал који је на располагању компанији у случају да у току једне године вредност имовине предузећа буде мања од вредности обавеза (негативан капитал) уз ниво поверења од 99,5%. Нови систем супервизије осигурања је базиран на тржишном вредновању актива и обавеза.

Захтевани капитал за обезбеђење солвентности у оквиру *Solvency II* концепта се одређује на бази следеће формуле[36]:

$$SCR_0 = -VaR_{0,5\%}\left(\delta_1 \cdot NAV_1\right)$$

Где је:

SCR_0 - захтевани капитал за обезбеђење солвентности у тренутку t=0;

NAV_1- нето вредност имовине (*net asset value*) или капитал друштва на крају прве године;

$VaR_{0,5\%}$ -*Value-at-Risk* -мера ризика која одређује максималан износ губитка у одређеном временском периоду са вероватноћом 0,5%;

δ_1 - дисконтни фактор.

Претпосавка за коришћене ове формуле јесте да је додатни капитал инвестиран по безризичној стопи.

Капитал на крају прве године је случајна променљива која зависи од бројних финансијски, демографских и других фактора којима компанија може бити изложена у току наредне године. Значајан аспект стратешких одлука у условима ризика подразумева укључивање ефекта диверсификације. Међутим, често је тешко вредновати у потпуности повезаност између различитих ризика, нарочито под стресним условима, јер је неопходно на реалним подацима демонстрирати степен корелације. Осим тога наизглед независни ризици могу показати изузетну корелациону везу током екстремних догађаја, као што је илустровано током последње финансијска кризе.[37]

В. Вишегодишњи приступ процене капитала

Процес пројекција капитала у оквиру *ORSA* може бити подељен на три различите фазе[38] :

- Одређивање вишегодишњих детерминистичких или стохастичких сценарија за пројекцију резултата пословања;
- Описивање утицаја кључних фактора ризика на биланс стања осигуравача за сваки од сценарија;
- Одређивање захтеваног капитала за сваки од сценарија. За *n* сценарија у коме се пројектују резултати пословања у наредних *m* година, потребно је обрачунати капитал *nxm* пута.

Ове фазе се примењује за било коју вишегодишњу пројекцију. Основни подаци на којима се заснива пројекција капитала су поједине ставке биланса друштва процењене по тржишној вредности. У варијабле модела неопходно је укључити основне принципе које одражавају очекивани будући развој, који у принципу важе за све сценарије. Ту спадају претпоставке као што су очекиване криве приноса и стопе инфлације, кретање трошкова спровођења осигурања, параметри за обрачун ризика премије и резерви, параметри за обрачун тржишних ризика и др. Модели се обично заснивају на детерминистичким пројекцијама, а такође је могуће користити стохастичке моделе, који се пракси се ређе користе због великог броја променљивих.

[36] J. Vedani and L. Devineau Solvency assessment within the ORSA framework: issues and quantitative Methodologies, 2013, https://www.actuaries.org/lyon2013/papers/AFIR_Vedani_Devineau.pdf (приступљено 18.3.2016.)

[37] Deriving Value from ORSA - Board Perspective, International Actuarial Association., 2015, http://www.actuaries.org/ CTTEES_ORSA/ Reports/PublishCopy_DerivingValuefrom ORSA_ BoardPerspective_March%202015Final.pdf (приступљено 4.4.2016.)

[38] C. Turnbull and A. Frepp, ORSA: Prospective Solvency Assessment and Capital Projection Modelling, Moody's Analytics Research, 2013, http://www.barrhibb.com/documents/downloads/ Research_ Report_- ORSA_Solvency_Assessment_and_ Capital_ Projection.pdf , (приступљено 23.3.2016.)

Кључни исходи модела пројекције капитала током одређеног броја година су:

- биланс стања и успеха;
- захтевани капитал за обезбеђење солвентности (SCR) и расположиви капитал и
- рацио солвентности.

У оквиру вишегодишњег приступа за одређивање солвентности захтевани капитал на крају периода се може одредити на бази следеће формуле[39]:

$$SCR_t = -VaR_{0,5\%}\left(\frac{\delta_{t+1}}{\delta_t}\cdot NAV_{t+1}\middle| F_t^{RW}\right)$$

Где је:

SCR_t - захтевани капитал у тренутку $t \geq 0$;

δ_t - дисконтни фактор на крају периода $t \geq 1$;

NAV_{t+1} - нето вредност имовине (net asset value) или капитал друштва на крају периода *t+1*;

F_t^{RW} - филтер који омогућава да се у обрачун укључе расположиве економске информације (*Real-World economic information*).

Како су модели који се користе за ове пројекције обично сложени, треба обратити пажњу на квалитет улазних података и контролу самог модела пројекције.

ORSA би требао да обезбеди да осигуравајуће компаније боље управљају ризицима, у складу са својим стратешким изборима и склоностима према ризику. Осигуравачи могу да имају другачију склоност према ризику у односу на ону која је претпостављена у стандардној формули, према којој се захтевани капитал одређује користећи value at risk (*VaR*) уз ниво поузданости 99.5%, што отприлике одговара рејтингу BBB[40]. Уколико компанија жели да обезбеди бољи рејтинг онда ће користити строже критеријуме при обрачуну *VaR*.

ЗАКЉУЧАК

Увођење процеса Властите процене ризика и солвентности (*ORSA*) је кључни део Solvency II приступа. У раду је приказано да овај концепт не обухвата само процену садашњег профила ризика, него укључује и испитивање утицаја очекиваних промена у планском хоризонту, узимајући у обзир стратешке циљеве осигуравача. Један од најзначајних циљева приступа Властите процене ризика и солвентности (*ORSA*) је да обезбеди пројекцију утицаја будућих пословних и финансијских услова на захтевани капитал. Како би се ово омогућило неопходно је обезбедити конструкцију вишегодишњих сценарија (детерминистичких или стохастичких) у којима се пројектују будући пословни резултати осигуравача и процењује захтевани капитал за сваки од сценарија. Имајући у виду специфичности тржишта осигурања у Босни и Херцеговини, које додатно отежавају процес планирања резултата пословања осигуравајућих компанија, увођење приказаног приступа процене ризика је од изузетног значаја за обезбеђивање његове стабилности.

ЛИТЕРАТУРА

[1] C. Turnbull and A. Frepp, ORSA: Prospective Solvency Assessment and Capital Projection Modelling, Moody's Analytics Research, 2013, http://www.barrhibb.com/documents/downloads/ Research_ Report_- ORSA_Solvency_Assessment_and_ Capital_ Projection.pdf , (приступљено 23.3.2016.)

[2] Deriving Value from ORSA - Board Perspective, International Actuarial Association., 2015, http://www.actuaries.org/ CTTEES_ORSA/Reports/PublishCopy_DerivingValuefromORSA_BoardPerspective_March%202015Final.pdf (приступљено 4.4.2016.)

[3] J. Vedani and L. Devineau Solvency assessment within the ORSA framework: issues and quantitative Methodologies, 2013, https://www.actuaries.org/lyon2013/papers/AFIR_Vedani_Devineau.pdf (приступљено 18.3.2016.)

[4] L.Devineau and S. Loisel. Risk aggregation in Solvency II: How to converge the approaches of the internal models and those of the standard formula?. Bulletin Fran¸cais d'Actuariat, Institut des Actuaires, 2009, 9 (18), pp.107-145.

[5] R. Bennett and S. Strydom, Solvency projections: what's the point unless you get some value from the results? Presented at the Actuarial Society of South Africa's 2014. Convention 22–23 October 2014, Cape Town International Convention Centre. http://actuarialsocietyconvention.org.za/convention2014/assets/pdf/papers/2014%20ASSA%20Bennett.pdf (приступљено 27.3.2016)

[6] The Internal Audit Function and the Own Risk and Solvency Assessment (ORSA) Practical Guide. 2015. *http://www.iia.nl/SiteFiles/Publicaties/IIA_Bro%20A4%20Handreiking%20IAF-ORSA%20ENGELS%2002.pdf* (приступљено 22.3.2016).

[7] The own risk and solvency assessment (ORSA), Willis Re, 2012, http://www.willisre.com/documents/Media_Room/Publication/ The_Own_Risk_and_Solvency_Asssessment_(ORSA).pdf (приступљено 18.3.2016.)012

[8] М. Митрашевић., Актуарска и финансијска анализа адекватности капитала компанија за неживотна (докторска дисертација), Економски факултет Београд, 2010.

[9] http://ec.europa.eu/ (приступљено 18.3.2016.)

[39] J. Vedani and L. Devineau Solvency assessment within the ORSA framework: issues and quantitative Methodologies, 2013, https://www.actuaries.org/lyon2013/papers/AFIR_Vedani_Devineau.pdf (приступљено 18.3.2016.)

[40] The own risk and solvency assessment (ORSA), Willis Re, 2012, http://www.willisre.com/documents/Media_Room/Publication/ The_Own_Risk_and_Solvency_Asssessment_(ORSA).pdf (приступљено 18.3.2016.).January 2012

Датум пријема рада: 01.06.2016.
Датум прихватања рада: 05.06.2016.
Научни рад
УДК: 368.03:338.124.4
DOI: 10.7251/NOE1620020T

ИНВЕСТИРАЊЕ ОСИГУРАВАЈУЋИХ КОМПАНИЈА У КОНЦЕПТУ СОЛВЕНТНОСТ II

INVESTMENTS OF INSURANCE COMPANIES IN SOLVENCY II CONCEPT

Наташа Тешић, мастер
Факултет пословне економије Бијељина
Босна и Херцеговина
natasa.tesic@fpe.unssa.rs.ba

Резиме: *Бројни изазови, растући ризици и промјене у пословном окружењу са којима су се суочиле осигуравајуће компаније током посљедњих година, ставили су у фокус пажње, како акционара и осигураника, тако и државе и њених надзорних органа, капитал и солвентност осигуравача у односу на преузете обавезе. Једно од основних начела пословања осигуравајућих компанија јесте обезбјеђење солвентности. Први видови регулације солвентности осигуравајућих компанија на подручју Европске уније датирају од 1973. године, када је усвојена прва Директива за неживотна осигурања (First Council Directive 73/239/EEC), односно од 1979. године, када је усвојена прва Директива за животна осигурања (First Council Directive 79/267/EEC). Од осигуравајућих компанија се захтијевало да обезбиједе довољну количину капитала како би се могле изборити са неизвјесношћу која проистиче из осигуравајуће дјелатности. Разматрање могућности развоја и унапрјеђења система надзора над финансијским услугама први пут је интензивније покренуто у банкарском сектору кроз системе Базел I и Базел II. Ови системи су били ограничени на надзор над банкама, али је њихов утицај био већи и у значајној мјери иницирао сличну иницијативу и у сектору осигурања. Тако је питање развоја надзора у осигурању такође разматрано кроз два европска пројекта који подсјећају на еволуцију функције надзора у банкарском сектору – Солвентност I и Солвентност II..*

Кључне ријечи: *Осигуравајуће компаније, инвестиције, Солвентност II, капитални захтјеви, инвестициони ризик*

Abstract: *Many of the challenges, the growing risks and changes in the business environment which are faced with the insurance companies in recent years, put in the focus of attention, both shareholders and the insured, and the state and its supervisory body, capital and solvency of insurers in relation to the commitments. One of the basic principles of the insurance companies is to ensure solvency. The first aspects of the regulation of the solvency of insurance companies in the European Union date back to 1973, when it adopted the first Directive on non-life insurance (First Council Directive 73/239 / EEC), and since 1979, when it adopted the first Directive on life assurance (First Council Directive 79/267 / EEC). The insurance companies are required to provide a sufficient amount of capital to be able to cope with the uncertainty arising from the insurance industry. Consideration of possibilities for development and improvement of the control system for financial services for the first time more intensively raised in the banking sector through systems of Basel I and Basel II. These systems were limited to the supervision of banks, but their impact was greater and significantly initiated a similar initiative in the insurance sector. Thus, the issue of development control in the insurance was also discussed throught two European projects that are reminiscent of the evolution of the functions of supervision in the banking sector - Solvency I and Solvency II.*

Keywords: *Insurance companies, investments, Solvency II, capital requirements, investment risk*

УВОД

Солвентност осигуравајуће компаније представља њену дугорочну платежну способност, тј. способност да без проблема може надокнадити све штете осигураницима (без обзира на величину штете и њихов број), али уједно и измирити све своје новчане обавезе у пуном износу и о року доспјећа, према држави, запосленима и другим осигуравајућим и реосигуравајућим компанијама. Према дефиницији усвојеној од стране Међународне асоцијације супервизора осигурања (International Association of Insurance Supervisors - IAIS) за питања солвентности и актуарства, осигуравајућа компанија је солвентна уколико је у стању да испуни своје обавезе по основу свих закључених уговора, у

било које вријеме, и под свим разумно предвидивим околностима (IAIS, 2002, 3). У складу са темом овог рада, највећа пажња ће бити посвећена правилима инвестирања која су садржана у првом стубу концепта Солвентност II.

1. КОНЦЕПТИ СОЛВЕНТНОСТИ ОСИГУРАВАЈУЋИХ КОМПАНИЈА

Темељи директиве Солвентност I су постављени 1999. године, усвајањем Европског акционог плана за финансијске услуге (European Financial Services Action Plan). Овај концепт се заснивао на преиспитивању нормативних захтјева који се односе на маргину солвентности за животно и за неживотно осигурање. Директива Солвентност I је имала за циљ обезбјеђење пруденционог надзора, као предуслова финансијске стабилности осигуравајућих компанија. Она се највећим дијелом заснивала на анализи утицаја маргине солвентности на финансијску стабилност, тј. одржавање финансијске стабилности осигуравача путем вршења континуираног надзора над маргином солвентности. Основни услов је да осигуравајуће компаније држе капиталне фондове једнаке захтјеваној маргини солвентности или минималном гарантном фонду (у зависности од тога шта је веће). Управљање финансијским ризиком је вршено путем законских правила и ограничења улагања, при чему овај ризик није утицао на адекватност капитала и границу солвентности. Кроз овај систем бројни ризици којима је осигуравач изложен нису вредновани и контролисани на адекватан начин, нити су примјерено вредновани инструменти заштите и диверзификацијски учинци (Swiss Re, 2006). Овако утврђена регулација инвестирања, кроз Солвентност I, није обухватала ризике који су инхерентни активи. Тржиште осигурања захтијева комплексан, унифициран, свеобухватан надзор над осигурањем, који далеко превазилази обављање надзора само над маргином солвентности. Афирмисање искључиво квантитативног приступа проблематици солвентности, без анализе квалитативног аспекта финансијске позиције осигуравајуће компаније представља главни недостатак концепта Солвентност I. У циљу стварања законског окружења које ће бити погодније за цјелокупно тржиште осигурања, 2001. године приступило се дефинисању одредби пројекта Солвентност II. У оквиру новог система пооштравају се прописи у вези располагања осигуравајућих компанија сопственим капиталом и од њих се тражи да узму у обзир све врсте ризика којима су изложене те да овим ризицима ефикасније управљају. Темељни циљеви концепта Солвентност II су: заштита осигураника, одређивање границе солвентности која ће представљати укупну изложеност свим ризицима, заснованост на принципима, а не на строгим правилима, антиципирање тржишних промјена, те одржавање финансијске стабилности и избјегавање процикличности регулаторних одредби (ЕС, 2009, 138). Кроз овај концепт исти принципи и организација регулативе уводе се у пословање како осигуравајућих тако и реосигуравајућих компанија. Пројекат Солвентност II паралелно уводи квантитативне и квалитативне захтјеве у односу на управљање ризицима и надзор осигурања, али истовремено и друге захтјеве који се односе на извјештавање и презентовање информација о солвентности осигуравајућих компанија и ризицима којима су изложене. Концепт је од свог настанка предмет бројних расправа и често је изложен критикама (Eling et. al, 2007; Doff, 2008). Тако његови критичари између осталог сматрају да би имплементација повећала вјероватноћу укључивања сектора осигурања у глобалну финансијску кризу, и тиме допринијела евентуалном настанку кризе. Сматра се и то да пројекат Солвентност II користи неадекватну мјеру ризика за рачунање солвентносног капиталног захтјева (Floreani, Alberto, 2013). Слично концепту Базел II у банкарском сектору, концепт Солвентност II полази од тзв. структуре 3 стуба, али уз уважавање специфичности осигуравајуће дјелатности (погледати Графикон бр. 1). За разлику од банкарског сектора у коме се ризик посматра засебно, овдје је пажња усмјерена на цјелокупан систем.

Графикон 1. Систем три стуба сходно пројекту Солвентност II

Извор: Swiss Re. (2006) Solvency II: an integrated risk approach for European insurers. *Sigma* No 4/2006. Swiss Re Ltd, Zurich, p. 8.

Првим стубом су дефинисани квантитативни захтјеви, односно правила која се тичу финансијских ресурса – пруденциона правила о вредновању техничких резерви и активе, захтјева за капиталом и инвестицијама. Њиме је одређен износ средстава који осигуравајућа компанија мора обезбједити да би била солвентна. Смјернице за вредновање техничких резерви су централна компонента првог стуба јер ће износ резерви имати најзначајнији утицај на захјтеве за капиталом. Разликују се два нивоа захтјеваног капитала осигуравајућих компанија: минимални захтјевани капитал (Minimum Capital Requirement - MCR), који представља најнижи дозвољени ниво капитала друштва, и солвентносни капитални захтјев (Solvency Capital Requirement - SCR), тј. ниво капитала који осигуравачу и реосигуравачу омогућава апсорпцију готово свих штетних догађаја и солвентно пословање с обзиром на преузете ризике. Захтјеви за солвентношћу могу се рачунати на два начина: према стандардној формули добијеној на бази модула или примјеном интерног модела. Ови захтјеви треба да изразе ниво потребних сопствених средстава која осигуравачу пружају могућност изравнања великих губитака. У оквиру другог стуба концепта Солвентност II анализира се солвентност осигуравајуће компаније са квалитативног аспекта и одређује оквир контроле надзорних органа.

Овај стуб у суштини представља допуну првог стуба. Циљ трећег стуба је да се повећа транспарентност и доступност информација свим учесницима на тржишту и тиме стекне потпунија слика о солвентности осигуравача и уједно побољша заштита и осигураника и акционара. Директивом Солвентност II 2009/138/ЕС прописује се да се у домену вођења инвестиционе политике осигуравајућих и реосигуравајућих компанија мора поштовати тзв. метод пруденционе регулације („prudent person“ principle).

Са овим методом досадашња квантитативна ограничења инвестиција престају да важе и уводе се одређени квалитативни захтјеви којих се компаније морају придржавати како би се обезбиједио одговарајући ниво опрезности. Осигуравајуће компаније не могу инвестирати средства у инструменте или имовину уколико нису потпуно свјесне и способне да управљају ризицима које те инвестиције носе. Другим ријечима, то значи да осигуравајуће компаније сва своја расположива средства могу пласирати само у инструменте чије ризике могу адекватно пратити, контролисати и њима управљати, узимајући при томе у обзир сигурност, квалитет, ликвидност и профитабилност цијелог портфолиа. То значи да ће доћи до веће употребе финансијских инструмената заштите од ризика, који обезбјеђују да се губици по основу промене фер вриједности штићених позиција компензују добицима од промене фер вредности заштитиних инструмената и обрнуто.

Средства која служе за покриће техничких резерви морају одговарати природи и доспјећу обавеза осигуравача и треба да буду инвестирана у најбољем интересу осигураника и других корисника. Даље, директива захтијева адекватну диверзификацију како би се избјегла прекомјерна изложеност појединачној активи, емитенту или географском подручју, као и повећање ризика цијелог портфолиа. У директиви се не наводе захтјеви за инвестирањем у појединачне категорије имовине, нити захтјеви за сагласношћу супервизора за појединачне инвестиционе одлуке или избор инвестиционог менаџера.

2. УТИЦАЈ КОНЦЕПТА СОЛВЕНТНОСТ II НА ПЛАСМАНЕ ОСИГУРАВАЧА

Пројекат Солвентност II најзначајнији утицај би могао имати кроз утврђивање захтјева за капиталом у складу са преузетим инвестиционим ризиком. Захтјев за капиталом за ризик инвестирања може довести до тога да осигуравајуће компаније преузимају мање инвестиционог ризика него према концепту Солвентност I, што даље може проузроковати смањење учешћа акција и некретнина у инвестиционом портфолиу и повећања учешћа високо котираних обвезница (како би се редуковао захтјев за капиталом). У крајњој линији то може довести до смањења инвестиционих резултата, што ће опет посредно довести до поскупљења осигурања. Уколико пак осигуравајућа компанија не измјени своју инвестициону стратегију, додатни захтјеви за капиталом могу редуковати цио профит.

Инвестициони ризик је нарочито битан у дугорочним пословним линијама, као што је животно осигурање. У пракси, потенцијалне измјене у цијени или дизајну производа биће условљене тиме у којој мјери ће компаније инкорпорирати инвестициони ризик у тај производ. Они производи животног осигурања који су дугорочног карактера и посједују инвестиционе гаранције могли би постати скупљи. Питање да ли ће нови прописи у већој мјери утицати на инвестиционе одлуке европских осигуравајућих компанија предмет је бројних дебата. С обзиром на то да су европске осигуравајуће компаније једни од највећих институционалних инвеститора у

Европи, значајније промјене у структури инвестиционих портфолиа осигуравача могле би изазвати велике поремећаје у функционисању европских тржишта капитала и корпоративног финансирања. Многи аутори ипак сматрају да концепт Солвентност II не би требало у великој мјери да утиче на инвестициону стратегију осигуравајућих компанија. Jaffee и Walden истичу да ће нови прописи које уводи директива Солвентност II проузроковати знатне регулаторне трошкове за осигураваче, те да ће у крајњој линији утицати на поскупљење производа и смањење тражње за осигурањем (Jaffee, Walden, 2010).

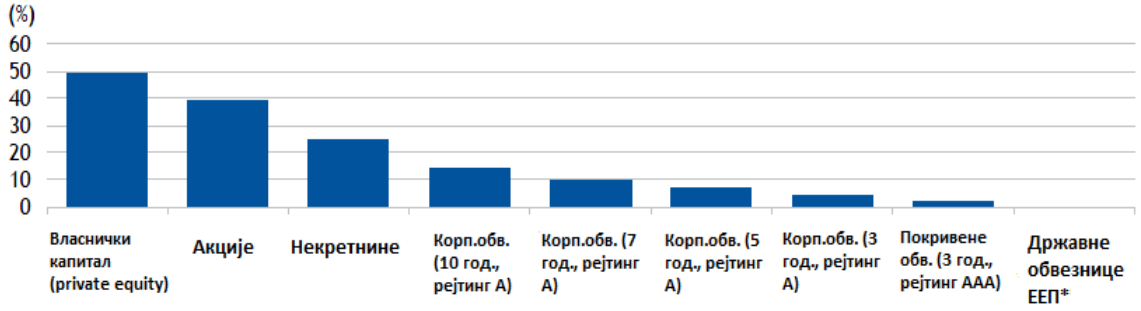
Рачуноводствена кућа BDO Stoy Hayward је утврдила да ће трошкови прилагођавања у просјеку износити између 100 хиљада и пола милиона фунти (BDO, 2009). Kaserer је истраживао истовремени утицај регулитава из сектора осигурања и банкарског сектора те закључио да ће осигуравајуће компаније вјероватно смањити своју изложеност дугорочним корпоративним обвезницама, нарочито хартијама са ниском кредибилношћу, у корист државних обвезница европског економског подручја (Kaserer, 2011). Al-Darwish и остали истичу да ће осигуравачи са новом регулативом повећати инвестиције у европске државне хартије од вриједности, са кратким роком доспијећа, или у банкарске дужничке хартије од вриједности са високом кредибилношћу (Al-Darwish et. al, 2011). Morgan Stanley и Oliver Wyman симулирајући ефекте новог концепта Солвентност II (засноване на QIS5 техничким спецификацијама), на четири стереотипне осигуравајуће компаније, закључују да ће се инвестициона политика промијенити у смислу удаљавања од акција и неликвидних инвестиција (као што је власнички капитал, енгл. *Private Equity*) према краткорочним корпоративним обвезницама (Stanley, Wyman, 2010).

Други аутори истичу да је третман алтернативних инвестиција (као што је *Private Equity*), које прописује концепт Солвентност II, дискутабилан. С обзиром на то да за осигуравајућу компанију атрактивност неке инвестиционе алтернативе не зависи само од њених пословних перформанси већ и од прописаних капиталних захтјева на дату инвестицију, неадекватна процјена из перспективе солвентности може изазвати недовољну заступљеност класа имовине са повољним приносом, која би иначе била погодна за диверзификацију портфолиа (Braun et.al, 2014). Истраживање Deutsche Bank-е, и заједничка анализа IIF-а и Oliver Wyman-а обухватила је реципрочне ефекте између Базела III и QIS5 техничких спецификација (DB, 2011; IIF and Wyman, 2011). Констатовано је да Солвентност II са једне стране фаворизује хартије високог кредибилитета и краћег рока доспјећа, као и европске државне хартије од вриједности и покривене обвезнице (*covered bonds*). Са друге стране Базел III захтијева од банака да издају стабилне дугорочне изворе финансирања. Аутори извјештаја Deutsche Bank-е међутим не очекују да ће осигуравачи обуставити куповину банкарских хартија од вриједности.

Подаци приказани на Графикону бр. 2. приказују капиталне захтјеве по појединим класама активе, засноване на стандардној формули концепта Солвентност II. На први поглед је видљиво да су капитални захтјеви високи на власнички капитал, акције, некретнине и дугорочне обвезнице. Разлог је нестабилност цијена ових класа имовине, због чега су осигуравајуће компаније приморане да држе веће количине капитала да би се заштитиле од ризика промјене цијена. Са новим регулаторним одредбама највероватније ће доћи до замјене дугорочних обвезница обвезницама краћег рока доспјећа.

Ниже рангиране обвезнице такође носе велике капиталне трошкове у концепту Солвентност II. Међутим, с обзиром да око 70% обвезница европских осигуравача има оцјену кредитног рејтинга А и више, не очекују се велике промјене у смислу инвестирања у боље рангиране дужничке хартије од вриједности. Дугорочне, високо рангиране обвезнице би могле постати мање атрактивне за улагање, за разлику од европских државних обвезница за које не постоје капитални захтјеви и то без обзира на ниво кредитног рејтинга. Такав третман немају државне обвезнице изван европског економског подручја чији је рејтинг испод АА. За њих су прописи исти као и за корпоративне обвезнице. Улагања у некретнине би такође требало да буду редукована усљед високог капиталног захтјева од 25%. Заступљеност акција у структури инвестиционог портфолиа европских осигуравача је свакако ниска, тако да високи капитални захтјеви за покрићем ових пласмана неће имати значајан утицај на овај сектор (Fitch, 2011). Осигуравајуће компаније са високим кредитним рејтингом и регуларним нивоом солвентности не би требало значајније да мијењају своју инвестициону политику под утицајем нових регулаторних захтјева које уводи директива Солвентност II.

Графикон 2. Капитални захтјеви по појединим класама активе (према стандардној формули концепта Солвентност II)



*Европско економско подручје
Извор: Fitch Ratings. 2011. Solvency II Set to Reshape Asset Allocation and Capital Markets. Fitch Ratings Ltd. New York

Истраживања европских осигуравајућих компанија такође показују да до великих промјена по питању улагања у акције не би требало доћи. Самим тим се не очекују битније измјене на европским тржиштима капитала усљед евентуалне прерасподјеле унутар активе осигуравача (Höring, 2013).

ЗАКЉУЧАК

Концепт Солвентност II је по својим захтјевима, потребном времену и финансијским средствима за прилагођавање од кључног стратешког значаја за осигуравајуће и реосигуравајуће компаније. Добра диверзификација портфолиа и ефикасно управљање ризиком награђују се мање потребним сопственим капиталом у односу на осигураваче са вишим ризиком. Уједначавање надзора пружа знатне предности, нарочито међународно ангажованим осигуравајућим компанијама, јер ће се кроз један концерн примјењивати једнообразни поступци. Потпуном примјеном његових одредби осигуравачи и реосигуравачи би требало да остваре позитивне ефекте на цјелокупно пословање. Осигуравајуће компаније у Европској Унији су одавно започеле са припремама, а пета кванититативна студија утицаја је посљедњи позив свим друштвима која нису започела прилагођавање да се учествовањем у QIS5 припреме за одредбе Солвентности II.

ЛИТЕРАТУРА

[1] Al-Darwish, A., Hafeman, M., Impavido, G., Kemp, M. And O'Malley, P. (2011). Possible unintended consequences of Basel III and Solvency II. *Working Paper*, IMF.

[2] BDO Stoy Hayward Survey. (2009). Solvency II: Are you on the right track? Belfast.

[3] Braun, A., Schmeiser, H., Siegel, C. (2014). The Impact of Private Equity on a Life Insurer's Capital Charges Under Solvency II and the Swiss Solvency Test. *The Journal of Risk and Insurance*. Volume 81, Issue 1: 113-158.

[4] Deutsche Bank Research. (2011). Solvency II and Basel III. http://www.dbresearch.com/

[5] Doff, R. (2008). A Critical Analysis of the Solvency II Proposals. *Geneva Papers on Risk & Insurance – Issues & Practice.* Vol. 33, No. 2, p.193-206.

[6] EC, (2009). Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II). *Official Journal of the European Union*, Vol. 52.

[7] Eling, M., Schmeiser, H., Schmit, J.T. (2007). The Solvency II Process: Overview and Critical Analysis. *Risk Management and Insurance Review*. Vol. 10. No. 1, 69-85.

[8] Fitch Ratings. (2011). Solvency II Set to Reshape Asset Allocation and Capital Markets. Fitch Ratings Ltd. New York.

[9] Floreani, Alberto. 2013. Risk Measures and Capital Requirements: A Critique of the Solvency II Approach. *The Geneva Papers on Risk and Insurance*. Volume 38: 189-212.

[10] Höring, D. (2013). Will Solvency II Market Risk Requirements Bite? The impact of Solvency II on Insurers' Asset Allocation. *The Geneva Papers on Risk and Insurance*. Volume 38, Issue 2: 250-273.

[11] IAIS, (2002). *Principles on Capital Adequacy and Solvency*. Tokyo: International Association of Insurance Supervisors.

[12] IIF (Institute of International Finance) and Oliver Wyman. (2011). The implications of financial regulatory reform for the insurance industry. http://www.oliverwyman.com.

[13] Jaffee, D. and Walden, J. 2010. *The impact of Basel III and Solvency II on Swedish Banks and Insurers - An Equilibrium Analysis.* Swedish Institute for Financial Research.

[14] Kaserer, C. (2011). Solvency II und Basel III. Report for the Munich Financial Centre Initiative.

[15] Stanley, M. and Wyman, O. (2010). Solvency 2: Quantitative & strategic impact – The tide is going out. *European Insurance: Solvency 2.*

[16] Swiss Re, (2006), Solvency II: an integrated risk approach for European insurers, *Sigma* No 4/2006. Zurich: Swiss Re Ltd.

[17] R. Nicole , (2010), "Title of paper with only first word capitalized," J. Name Stand. Abbrev., in press.

[18] M. Young, (1989), The Technical Writer's Handbook. Mill Valley, CA: University Science

Датум пријема рада: 27.02.2016.
Датум прихватања рада: 30.06.2016.
Прегледни рад
УДК: 334.75:005.94/.96
DOI: 10.7251/NOE1620025M

SCIENTIFIC PRECONDITIONS FOR THE DEVELOPMENT OF CLUSTER RELATIONS

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

Abstract: *The author studies the specific features of formation of cluster structures, which allow to identify economic and social preconditions for the emergence and development of cluster relations. The development of any cluster formation should be viewed as the process of interaction between opposite sides and trends arising from the intrinsic characteristics of these opposites. The author considers that cluster relations should be viewed as a system of relations on the formation and use of all types of resources aimed at the implementation of the expanded reproduction with the purpose of receiving profits systematically. Under present conditions the development of cluster relations occurs with participation of actors of economic ensuring of cluster formations' activity. On the basis of a systematic approach the author identifies and structures internal and external economic and financial conditions and factors of cluster relations. Cluster development theory is complemented by justification of key features and economic elements of cluster relations. The justification of the economic essence of cluster relations is provided.*

Keywords: *cluster relations, development, cluster formations, preconditions, factors, conditions, economic elements.*

INTRODUCTION

As a result of the domestic economy transformation objective conditions for the formation and development of new economic, financial, social and other relations were created. These relations are based on cluster formations as a leading economic entity. Cluster formations as a phenomenon reflect the entire system of relations that objectively arise for manufacturers: relations of economic entities with each other, with customers, suppliers of all factors of production (raw materials, equipment, fuel, energy, etc.), with market agents, hired workers and the state represented by relevant Executive bodies of the Russian Federation subjects and local authorities.

This problem is particularly acute in a competitive economy, typical for the national social and economic sphere. A significant breakthrough, allowing to overcome the existing imbalance of development, lies in the fact that cluster formations as an economic phenomenon reflect the commodity nature of relations of manufacturers with other economic entities on the basis of economic laws (the law of supply and demand, competition, cost, etc.) and all the instruments of commodity production and circulation.

The purpose of the study consists in the justification and development of scientific and methodological positions aimed at identification of scientific, economic and organizational preconditions for the development of cluster relations in the industrial sectors of the economy, which provide an innovative way of the country development.

The main scientific results which have contributed significantly to the development of the cluster theory are the following:

- The key features and economic elements of cluster relations have been justified on the basis of the study of the state and trends of social and economic processes in their interrelation with integration forms of development of industrial formations.

- For the implementation of innovation and technology policy, we offered a new approach to the development of cluster formations in the industry through the action of the main signs of cluster relations and identification of the key parameters of their development.

THEORETICAL STUDY

Based on the theory of cluster development (Porter, 1993; Schumpeter, 1982) one should notice that the success of industries and enterprises in competition with competitors is largely connected with the state of the economic environment, characterized by the following determinants of competitive advantage: factor conditions; demand parameters for the products and services of the industry in the country; the presence of related and supporting industries that are competitive in the international market; strategy of an industrial organization, its structure and the nature of competition in the domestic market.

We can distinguish the following main economic preconditions for the emergence of cluster formations:

- a plurality of key enterprises, the owners of which are interested in cooperation in the framework of the cluster formation;
- high innovation potential of enterprises and organizations of the cluster formation;
- developed innovation infrastructure and support infrastructure for small and medium-sized businesses: technology parks, business incubators, industrial parks, venture capital funds, funds of credit assistance, funds of business support, centres of technology transfer etc.;
- cooperative, technological and other ties between enterprises, developed manufacturing traditions, well established mechanisms of interaction, a high level of mutual trust;
- high share of export in the products of the cluster formation;
- a need for fundamental changes in the economic development of the country, region, field of activity.

Social preconditions contributing to the development of cluster formations are:
- public awareness of the crisis situation (by associations, research organizations, parties, institutions of professional education, etc.), the need, desire and willingness to take action to resolve the crisis;
- the presence of the leaders, offering ideas, programmes for their implementation, resources for the crisis overcoming;
- willingness of owners and managers of the leading enterprises to operation in the context of increasing cooperation, collaboration and competition in the interests of intensive development of production;
- the presence of existing market infrastructure aimed at production support (professional education system has a necessary capacity and experience of training and retraining of the personnel for the relevant sectors of the economy; the banking system is able to support business development; the developed system of insurance; trading; leasing companies);
- availability of experts who are ready and able to foster a dialogue between authorities and business in order to overcome the crisis and improve the competitiveness of the cluster formation;
- having a positive experience of business and government in terms of the growth of cooperation and competition;
- the interest of the authorities in a clustered version of regional economic development, the development of cooperation and collaboration;
- experience of successful cooperation between authorities with the production, especially in that sector of the economy where incubation of the cluster formation is assumed;
- a well-developed legal and regulatory framework contributing to the growth of business confidence between the production and power structures;
- willingness of the authorities and business to conduct a dialogue on the basis of partnership and trust.

The above mentioned preconditions are mostly of an objective nature, but one should also consider a significant role of subjective factors in the development of cluster formations.

It should be noted that there are quite a lot of methodological approaches to the selection of the criteria base for ensuring the stability of cluster formation work and, accordingly, mechanisms for achieving the desired level of stability.

In the process of their development cluster formations are impacted by both external factors (such as inflation, price rising for raw materials, introduction of new tax payments, etc.) and internal factors (which reflect the state of already formed structure of cluster formations). Hence, the development of any cluster formation can be represented as a process of interaction between opposite sides and trends arising from the intrinsic characteristics of these opposites. Under the opposites in this case we understand such elements of the cluster formation, which are inseparable unity, are mutually exclusive and interpenetrate each other. These opposites include economic interests of cluster formations, employees, society (in obtaining the maximum profit, wages, income, etc.). Relations of the cluster formation with the outside world and internal relations within it usually generate a number of additional opposites. For example, the interests of the cluster formation as a supplier and as a buyer are different. Thus, the aim of the cluster formation is to buy cheaper and to sell more expensive, to purchase with deferred payment and to obtain payment for the sold goods immediately. Workers in addition to obtaining the maximum wages are interested in job security and social security. Investors, who make contributions to the capital of the company, are interested in maximizing revenue and minimizing risk, etc.

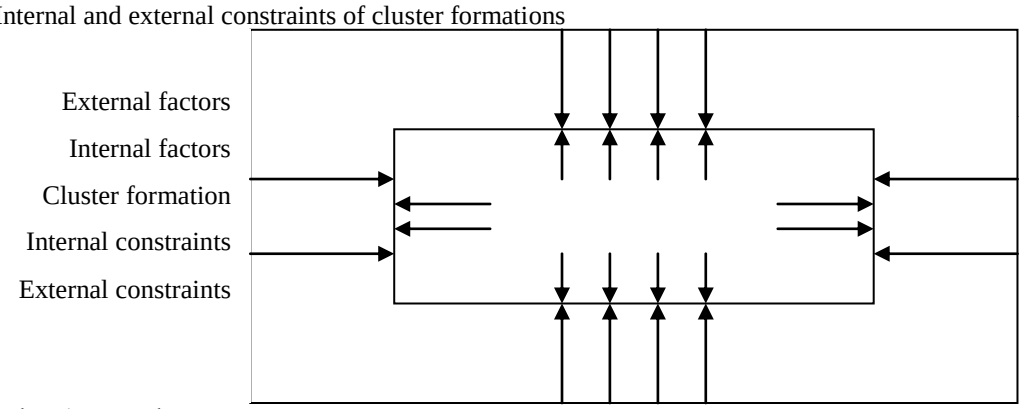
Thus, the relations of the cluster formation are the intersection point of multiple interrelations that are potentially controversial. This is because the parties, in this case, cluster formations, entering into relations, initially strive to achieve certain economic goals, trying to combine their demands with minimum obligations or their obligations with the highest possible requirements. However, it is essential not only to identify the points of contradiction or consensus, but also to link these points on a system basis so that, ultimately, the

desired harmony in functioning of the economic system, which is determined by the state of development of cluster relations, will be achieved. On this basis, it is possible to consider the development of cluster relations as a system of relations on the formation and use of all types of resources (Miller, 2010). Within cluster relations their participants overcome objective external constraints through internal rearrangements and adaptations (and in some cases through active countering), and have the opportunity to carry out expanded reproduction to ensure systematic profit obtaining. The development of cluster relations is achieved at such state of social and economic relations, where there are no threats of critical nature and at the same time the ability of the cluster formation to respond to these threats adequately as soon as they arise, maneuvering financial resources, production programmes, technologies, is preserved. In other words, cluster relations represent such state of general balance between participants of these relations, which is, first, characterized by "immunity" to the effects of external and internal factors that violate their reproduction activity and, second, allows to carry out development and obtain profit. Changing the degree of stability of cluster relations takes place according to the law of transition from quantitative to qualitative changes. As these relations achieve a certain level of development, the change of quantitative parameters that characterize the economic state of the cluster formation (indicators of relations' sustainability), occurs. As the indicators of relations' sustainability change, one can notice their transition to a qualitatively new state: from the least resistant to the most stable, and vice versa.

METHODOLOGICAL RESEARCH

It is known that the stability of the cluster formation depends on many factors. The whole set of factors that determine the stability of the cluster formation can be divided into internal and external ones (Abaeva, 2014). Internal factors include factors which define the work of the production team and depend on its activity. External factors are factors which do not depend on the activities of the production team, but affect the level of use of industrial and financial resources of this cluster formation. In other words, any economic system has both internal constraints caused by the internal potential of the cluster formation, and external constraints arising from the influence of macro factors (Figure 1). It is necessary to build or modify the existing efficient production and organizational structure to manage internal constraints.

Figure 1. Internal and external constraints of cluster formations

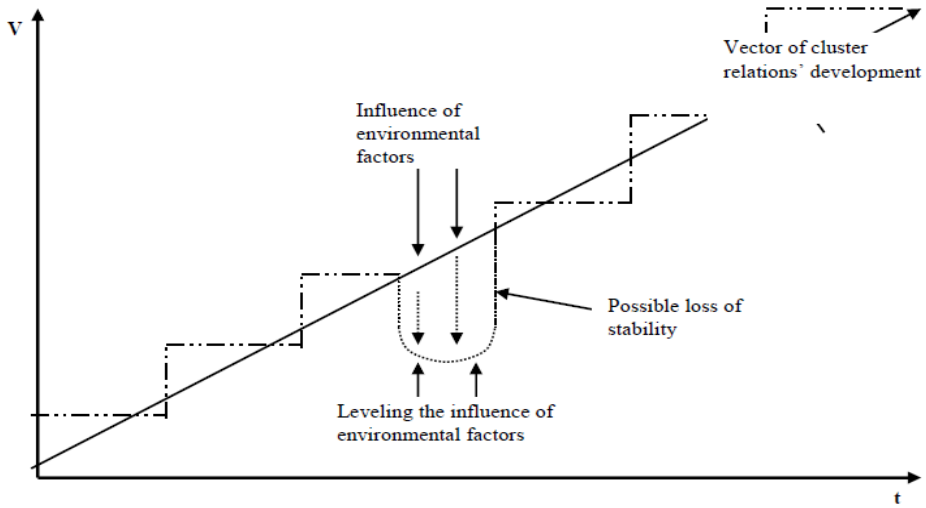


Source: Authors' research

The most successful organizational solution for managing a set of internal factors may be a matrix structure. Multiple communication channels allow the matrix organization to receive and analyze data incoming from the external environment. Its redundant reliability is specifically designed to overcome the limitations of interests of individual organizational groups. This in turn allows the cluster formation to gain necessary flexibility.

External factors (or macro-environment) form political, social, macro-economic conditions. Cluster formations are dependent on the external environment both in terms of resources and consumers. The term "external environment" includes economic conditions, consumers, trade unions, competing organizations, environmental factors, existing legislation and other components. These interrelated factors have an impact on functioning of the cluster formation, its production, innovation, trade and financial activities (Figure 2).

Figure 2. Preserving the stability of cluster relations by means of leveling the influence of environmental factors



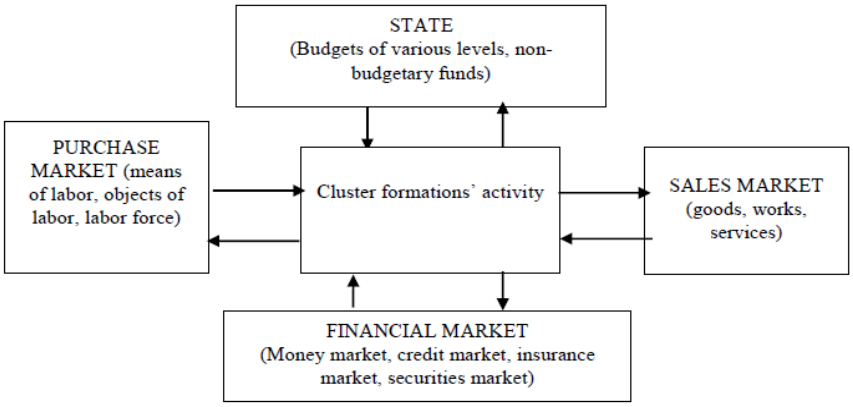
Source: Authors' research

Thus, in modern conditions the development of cluster relations is influenced by a complex set of factors. Besides the diversity of specific economic situations, there is a certain unity that characterizes an economically sustainable cluster formation.

This unity is manifested in the availability of the cluster approach to the organization of production, financial and marketing operations; the ability to perceive "weak" signals of the change of environment and respond to them quickly by adapting, active opposition; the ability of the leadership of the cluster formation to use "human capital" effectively through harmonization of interests of the cluster formation and separate workers; constant updating of technologies, dynamism and innovation.

Considering the activities of cluster formations as a process in which production of products, goods, works and services, identified for further sale to consumers, occur, it is necessary to identify entities in charge of economic support of the activities of cluster formations (Figure 3).

Figure 3.Entities of economic support of cluster formations' activities

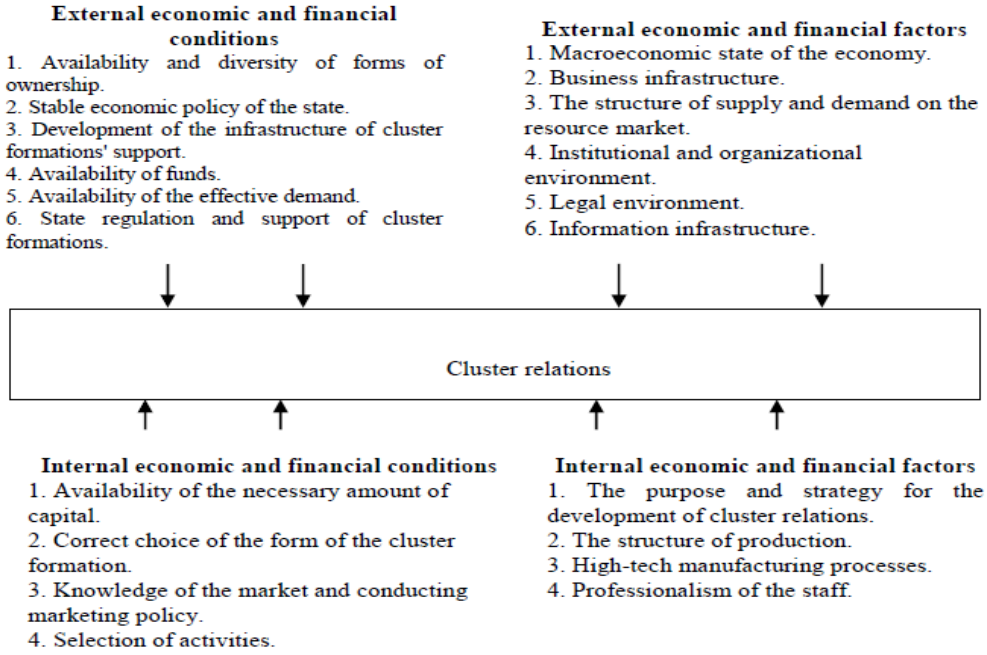


Source: Authors' research

The role of entities of economic support of cluster formations' activities consists of providing cluster formations with capital; investing in means of production, acquisition of objects of labor, labor recruitment; cash inflow resulting from the sale of goods, services, works. Accordingly, cluster formations interact with the entities of economic support by directing monetary funds for the purchase of factors of production and capital replenishment; carrying out production and sale of finished products, as well as mandatory payments.

There are some conditions and factors which affect the activity of modern cluster formations and, therefore, they are very important for successful functioning of the former. A special place is occupied by economic and financial conditions and factors forming cluster relations (Figure 4)

Figure 4. Internal and external economic and financial conditions and factors of cluster relations



Source: Authors' research

The content of internal and external economic and financial conditions and factors constitutes sufficient and necessary to formulate the concept of cluster relations, which should be understood as a set of relations, which objectively occur in cluster formations (as economic entities) with each other, with customers, suppliers and intermediaries of the market, as well as with the state and municipal authorities in the implementation of sale and purchase of goods (services). Cluster relations represent a system of relations between subjects (entities) that is generated through the establishment of targeted relations between them based on mutual consideration of interests of each entity of the cluster formation. The most important features of cluster relations are: object, subject, subject matter, the fundamental principle and targeted orientation (Table 1). The object of cluster relations should be considered relations between the subjects, resulting from the nature of activities of cluster formations.

Table1. The main features of cluster relations

Name of the feature	Content of the feature
1. Object (focus of cluster relations)	Relations between subjects, resulting from the nature of activities of cluster formations.
2. Subject (participants of cluster relations, entities)	Participants of cluster relations
3. Subject matter (scope of potential changes)	The production relations
4. The fundamental principle of development	Ensuring dynamic and sustainable operation and development of cluster formations
5. The targeted orientation	Reduction of production costs, minimization of economic risk, sustainable profit growth

Source: Authors' research

The subjects of cluster relations are participants of cluster formations entering into relations with each other and with other entities of the market in the process of bringing goods and services to consumers.

The subject matter of cluster relations is production relations. The fundamental principle represents ensuring dynamic and sustainable operation and development of cluster formations. The targeted orientation of cluster relations is connected with reducing production costs, minimizing economic risk and ensuring sustainable profit growth.

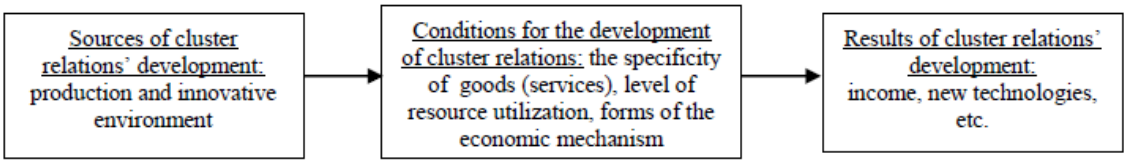
The essential elements of cluster relations are: functions, principles and the mechanism of these relations' organization.

The principles of business relations are fundamental rules which are the basis of cluster relations. These principles include: the rule of law; unity; targeted orientation; complexity;

effectiveness and efficiency. Cluster formations perform a variety of functions to ensure the effectiveness of cluster relations. The main ones are general economic; resource; innovation and organizational functions. The mechanism of the organization of cluster relations implies the existence of contracts as a means of forming these relations; the structure and content of contracts as an instrument for regulation of relations; systems of liability and sanctions for all participants of cluster formations. Cluster relations developing between the subjects (entities) of cluster formations, are quite diverse and interrelated. The totality of these relations is characterized by constant innovation, change, development. Accordingly, the development of cluster relations should be understood as a directed regular change in relations between the subjects of cluster relations arising in the implementation of the activities of cluster formations. As a result of the development, a new qualitative state of its composition and structure occurs.

In the most general form the development of cluster relations can be represented by the following parameters (Figure 5). The results of the development of cluster relations are the outcome indicators, such as profitability, costs, new production technologies, etc. The source of the development of cluster relations is production and innovation environment. The conditions for the development of cluster relations are such circumstances or data which influence the final result: the specificity of goods (services), level of resource utilization, forms of the economic mechanism. The development of cluster relations implies the existence of indicators which allow to assess the level of their development and can be regarded as indicators for assessing the efficiency and effectiveness of relations. The effectiveness of relations is the degree of achievement of planned results. In each particular case, qualitative and quantitative parameters of the result evaluation should be defined. The efficiency of relations involves the ratio between obtained results and wasted resources.

Figure 5. Parameters of the development of cluster relations



Source: Authors' research

CONCLUSION

Cluster relations involve the formation of ties between economic entities in the process of production of goods and services aimed at bringing them to consumers with the purpose of receiving profit. At the same time cluster relations are characterized by constant changes, caused by factors of internal and external environment and affecting the results of cluster formations' activity. The generalization of the above mentioned information allows us to form some idea of the economic nature of cluster relations:

1. Cluster relations represent a set of relations which objectively occur between the participants of cluster formations (as economic entities) with each other, with customers, suppliers and intermediaries of the market, as well as with the state and municipal authorities in the process of production of goods (services) and other related activities.
2. Cluster relations involve the formation of ties between the subjects (entities) of cluster formations in the process of production of goods, services, aimed at bringing goods to consumers with the purpose of receiving profit. At the same time cluster relations are characterized by constant changes, caused by factors of internal and external environment and affecting the results of cluster formations' activity.
3. The development of cluster relations is straightforward and legitimate. It is based on such principles as the rule of law; unity; targeted orientation; complexity; effectiveness and efficiency.

SUPPORT

The work is financially supported by the Ministry of education and science of the Russian Federation, within the framework of state assignment to Universities in carrying out scientific research for 2014-2016, project No. 2378.

REFERENCES

[1] M. Porter (1993) International competition. - Moscow, International relations.
[2] J. Schumpeter (1982) Theory of economic development: tr. from En. – Moscow: Progress – Academy.
[3] A. Miller (2010) An integrated approach to resource regulation of interaction of business structures // Manager, No. 3-4 (7-8), 44-50.
[4] M. Abaeva (2014) Factors of development of cluster relations in industrial structures // Bulletin of Omsk University. Series "Economics", № 3. 11-118

Датум пријема рада: 17.03.2016.
Датум прихватања рада: 09.06.2016.
Прегледни рад
УДК: 330.322: 658.012.2
DOI: 10.7251/NOE1620031P

ФИНАНСИЈСКИ ИНСТРУМЕНТИ КОЈИ НЕДОСТАЈУ ДОМАЋИМ ИНВЕСТИТОРИМА

THE FINANCIAL INSTRUMENTS THAT LACK OF DOMESTIC INVESTORS

Проф. др Перо Петровић
Институт за међународну политику и привреду Београд
pera@diplomacy.bg.ac.rs

Проф. др Александар Живковић
Економски факултет Универзитета у Београду
aca@ekof.bg.ac.rs

Резиме: *Развијање финансијског тржишта неопходно је убрзати у свим његовим сегментима. Један од најбољих начина да се домаћем тржишту капитала обезбеди ликвидност је привлачење нових инвеститора у хартије од вредности. Финансијски деривати су најмање познати финансијски инструменти на нашем тржишту. Управо њихово одсуство са финансијског тржишта намеће потребу за схватање њихове суштине и стварање услова за пословање њима, али и за ефектнији развој финансијског тржишта. Финансијски деривати јесу сложени финансијски инструмент изведен из базичних финансијских производа. Користе се као инструменти заштите од ризика али и у шпекулативне сврхе. Деривати се обично деле према врсти базичних производа из којих се изводе, а то су деривати на хартије од вредности, на каматне стопе, деривате на стране валуте, итд. Најпознатији финансијски деривати су опције и фјучерси. Финансијски деривати, у ствари, представљају стандардизован уговорни однос две или више страна, а реализација уговорне обавезе зависи од испуњења претходно уговорених услова. Предмет уговора могу бити акције, каматне стопе, стране валуте, одређена врста робе, берзански индекс и друго. Домаћи инвеститори немају значајније искуство у вези пословања са финансијским дериватима, а њихово непознавање може изазвати значајније потресе на финансијском тржишту. Бројни примери краха банака, у свету, протеклих година, се управо везују за пословање са финансијским дериватима. Посебну пажњу треба обратити на регулисање пословања финансијским дериватима од стране централне банке..*

Кључне ријечи: *finansijski instrumenti, investiciono bankarstvo,mogućnosti, razvoj, uticaj;*

Abstract: *The development of the financial market to accelerate in all its segments. One of the best ways to ensure the domestic capital market liquidity is to attract new investors in securities. Financial derivatives are financial instruments, the least known in our market. Just their absence from the financial markets imposes the need for an understanding of their essence and creates the conditions for business activities, but also for the effective development of the financial markets. Financial derivatives are complex financial instrument derived from the basic financial products. They are used as hedging instruments but also for speculative purposes. Derivatives are usually classified into the types of basic products from which are derived, such as derivatives on securities, interest rates, derivatives on foreign currency, etc. The most famous financial derivatives are options and futures. Financial derivatives, in fact, represent standardized contractual relationship between two or more parties, and the realization of contractual liability depends on fulfillment of previously agreed conditions. The subject of the contract may be shares, interest rates, foreign currencies, and certain types of goods, stock index and more. Domestic investors have significant experience in the operations of financial derivatives, and their lack can cause significant turbulence in financial markets. Many examples of failures of banks in the world in recent years, is being linked to operations with financial derivatives. Particular attention should be paid to the regulation of financial derivatives operations by the central bank..*

Keywords: *financial instruments, interest rate, performance, development, impact;*

1. УВОД

Развој финансијског тржишта је неопходан услов како би се превазишла или ублажила несташица капитала на српском тржишту, а тај развој може да се поспеши, између осталог и развојем финансијских деривата. Они настају из већ постојечих финансијских инструмената, одакле и назив деривати или изведенице.

Међутим, треба имати у виду да код послова са дериватима увек неко добија а неко губи. Најпознатији финансијски деривати су фјучерси и опције. Уопштено, стандардизовани финансијски инструменти могу бити предмет јавне понуде ако су утврђени правилима пословања организатора тржишта на лоје сагласост даје регулатормно тело. Хартије од вредности које се емитују на основу базних инструмената, односно средстава, представљају изведене или дериватне хартије. Од две врсте (фјучерси и опције) у овом раду пажњу ћемо посветити употреби опција (опцијалних уговора) којима се тргује на терминским берзама. Трговина овим инструментом подразумева знатно већи ризик него када су у питању други инструменти трговања картијама од вредности (премда се на опцијама, певасходно може зарадити велики новац, у зависности да ли цена базног инструмента на тржишту расте или пада).

Опцијама се, као и другим финансијским инструментима тргује на берзама или на ванберзанском тржишту. Међутим, сматра се да опције којима се тргује на организаованим берзама имају неколико предности у односу на ванберзанске опције (страјк цена и датум истека опција стандардизовани су, ликвидније су, имају директну везу између купца и продавца и трансакциони трошкови су нижи). Треба имати у виду да је опција уговор у којем њен издавалац гарантује купцу право (али не и обавезу) да купи од њега или му прода одређени предмет из уговора по унапред дефинисаној цени у одређеном периоду или одређеног (фиксираног) датума у будућности. Потписник опције (њен продавац) то право гарантује њеном купцу у замену за новчани износ цене опције или опцијске премије.

Утврђена цена из уговора по којој се основно средство (базни инструмент опције) купује или продаје представља страјк цену. При томе је веома битан термин, односно датум после којег истиче важење неке опције и представља датум истека опције. Сви принципи садржани у опцијском уговору морају се стриктно поштовати.

2. ДЕРИВАТИ НА ХАРТИЈЕ ОД ВРЕДНОСТИ

Деривати на хартије од вредности (*Equiti derivate securities*) су финансијски инструменти који садрже одређено право у односу на конкретну хартију од вредности. Власник овог финансијског инструмента има право, да под одређеним условима испоручи или прими одређену количину конкретних хартија од вредности (нпр.инвеститор уместо да поседује саму акцију поседује право на акцију којом се може трговати, иако није њен власник он може имати користи од пораста цене акција). Дакле, уместо да тргују директно обичним акцијама, инвеститори могу купити финансијске инструменте који садрже право на конкретној акцији или групом акција. При томе дериват не мора бити извршен, а често и није. Уместо тога, инвеститор може једноставно купити или продати ове деривате. Зараде или губици зависе од разлике између куповне и продајне цене деривата. Финансијски деривати могу бити креирани од стране предузећа или инвеститора.

(1) Деривати на хартије од вредности креиране од стране предузећа (*Corporate Created Equity Derivate Securities*)

У вези акција предузећа могу креирати *права* (rigts), која припадају акционарима и подразумевају право пречe куповине нових акција. Стицаоци права могу остварити ово своје право, могу га неискористити, или га продати на тржишту зато што омогућавају власнику куповину акција уз дисконт у односу на тренутне тржишне цене.

Wарант представља право избора, креирано од стране предузећа за куповину одређеног броја обичних акција по одређеној цени у току одређеног времена, обично неколико година. Имаоци варанта могу их упутити предузећу у свако доба до времена доспелости, заједно са уговореним износом новца, и добити уговорени број обичних акција. Варанти су, често, повезани са обвезницама и преференцијалним акцијама. Предузеће их продаје са намером да емитовање ових хартија од вредности учини атрактивнијим. Као и код права варантима се тргује на берзама. За инвеститоре куповина конкретних обичних акција, на које се варанти односе.

Замењиве хартије од вредности (*Convertiable Securities*), замењиве обвезнице и замењиве преференцијалне акције, имаоцу дају могућност да буду замењене обичним акцијама истог предузећа. Оне садрже право на обичној акцији истог издаваоца, које се реализује на захтев власника замењивих хартија од вредности[41]. Уколико се ово право не реализује, замењива обвезница остаје да постоји до времена њене доспелости, док замењива преференцијална акција може остати да постоји заувек. Замењиве хартије од вредности своју вредност базирају на свом праву замене за предметну обичну акцију. Цене конвертибилних хартија од вредности могу знатно флуктуирати, зависно од тренутне

[41] На пример, на америчком тржишту, многе конвертибилне обвезнице не могу бити замењене у почетном периоду од 6 до 24 месеца.

трговине сличним хартијама од вредности са фиксним дохотком, као и трговине предметних обичних акција.
(2) Деривати на хартије од вредности креирани од стране инвеститора (*Invester-Created Equity-Derivative Securities*) су опције и фјучерси. Постоје опције на берзанске робе и на финансијске инструменте. На развијеним тржиштима јављају се следеће финансијске опције: опције на акције, опције на берзанске индексе, опције на стране валуте и опције на каматне стопе.
Опције (*Оптион*) представљају право али не и обавезу да се купе или продају акције (или други финансијски инструменти) у току одређеног периода по одређеној цени. Деле се на две врсте: пут и кол. Њих не креирају предузећа, већ инвеститори одређују захтеве у вези трговине конкретном обичном акцијом. Пут (*Пут*) је право да се прода одређени број акција по одређеној цени у току одређеног периода. Кол (Цалл) је право да се купи акција по утврђеној цени у току одређеног периода. То значи да кол (пут) опција даје купцу право на куповину (продају) одређене акције по одређеној цени у току одређеног периода, обично у току неколико месеци.
У пракси, они који купују кол опцију надају се да ће цена предметне обичне акције расти, што би овој акцији повећало вредност. Они који купују пут очекују да ће цена предметне обичне акције пасти, што би повећало вредност пут опције. Обе врсте опција крерају инвеститори који очекују супротна кретања од њихових купаца. Продавци (креатори) опција примају премију, док купци опција плаћају ову премију. Кад се једном опција креира и прода , њоме се може трговати и на секундарном тржишту.
Купци опција стичу право на обичне акције уз познату премију, што је максимум који могу да изгубе. Уколико је купац опције исправно проценио кретање цене обичне акције, користи су веће у односу на куповину обичне акције, због мање инвестиције. Међутим, процена може бити погрешна. Продавци опција зарађују премију, и у крајњем случају добијају или губе, у зависности од тога да ли су њихова очекивања, у трансакцијама, исправна или не. Опцијама се тргује на берзанском или ванберзанском тржишту, као, уобичајено стандардизованим (по правилима развијених тржишта) финансијским инструментима[42].
Фјучерс уговори (Futures Contracts) су споразуми који одређују будућу размену конкретног тржишног материјала по одређеној цени. Могу се односити на робу, , берзанске индексе, готовину, државне записе, државне обвезнице, банкарске серфитикате о депозиту. Овим уговорима се тргује на организованим тржиштима. Продавац оваквог уговора се обавезује да испоручи предмет уговора дана предвиђеног за испоруку а за узврат добијају одређени износ новца од купца. Исплата се не тражи до времена испоруке, али се полаже депозит, који је мали у односу на вредност уговора.
На развијеном финансијском тржишту појављују се две врсте трговаца фјучерс уговорима: хеџери (*hedgers*) и шпекуланти (*speculators*). Хеџери покушавају да смање ризик промене цене предмета уговора у теку неког будућег периода. На пример, куповином фјучерс уговора, хеџер може уговорити одређену цену за неки финансијски инструмент и бити заштићен од неповољног кретања цена. Слично томе, продавци ових уговора могу себе заштитити од пада цена. Шпекуланти, с друге стране, прижељкују зараду од неизвесности која ће се догодити у будућности. Уколико очекују да цене расту (падају) уговори ће бити купљени (продати). Исправне процене могу довести до великих зарада. У доба финансијске кризе на тржиштима су се појавиле и опције на фјучерсе (*Оптион он футурес*) којима се све више тргује.

3. ОПЦИЈЕ НА АКЦИЈЕ

На финансијском тржишту опције на акције кол (пут) дају имаоцу право, али не и обавезу, да купи (прода) конкретне акције у току одређеног периода по одређеној цени. Креирају их инвеститори, индивидуални или институционални, и продају другим инвеститорима. Предузећа чије су обичне акције предмет опција немају директну корист од ових трансакција нити су одговорна за извршење пут и кол уговора. Купац опција плаћа продавцу премију која представља опциону цену (*option price*) или опциону премију (*option premium*). Цена по којој се акција из опција може купити или продати представља извршну или страјк цену (*excurcise price, strike price*).

Кол опција даје имаоцу право да купи одређени број конкретне обичне акције по одређеној цени у одређеном периоду. На пример, Y тромесечна кол опција, узутврђену цену од 50 динара по акцији, даје купцу право да купи, рецимо 100 акција предузећа Y, за 50 динара по акцији од продавца опције у току наредна три месеца. Инвеститори купују кол опције

[42] У САД постоји Клириншка корпорација за опције (Option Cliring Corporation – OCC), koja registruje, emituje, garantuje i poravnjava transakcije sa opcijama koje su na listingu berzi.

уколико очекују да цена конкретне акције расте, цена кол опције и обичне акције кретаће се у истом смеру. Дакле, кол омогућава инвеститорима да шпекулишу на расту цене предметне обичне акције без куповине саме акције.

Пут опција даје купцу право да прода одређени број конкретне обичне акције по одређеној цени до одређеног датума. Уколико се пут реализује, акције се продају од стране купца пут уговора продавцу овог уговора, који је обавезан да прими испоруку акција и плати одређену цену. На пример, продавац Y тромесечне пут опције, од 50 дин по акцији, обавезан је да прими од имаоца ове пут опције одређени одређени број акција предузећа Y, за које ће креатор платити 50 дин по акцији.

Инвеститор ће куповати пут опције уколико очекује да цена конкретне акције пада, јер ће вредност пут расти како цена акције пада. Дакле, пут омогућава инвеститорима да шпекулишу на опадању цена акција без продаје конкретне акције.

Инвеститор може увек купити конкретну акцију уколико верује у перспективу издаваоца, или их продати. Уместо тога, креирана су индиректна права на акцији као алтернатива директној инвестицији. У пракси предности опција су следеће[43]:инвеститор, који купује кол опције, стиче право на предметној обичној акцији са много мањим инвестирањем него што је то случај са куповином саме акције. Купчев максимални губитак је познат од раније и уколико је опција неискоришћена, највише што купац може изгубити је цена опције. Опције могу обезбедити веће зараде у односу на оне од трансакција акцијама. Опције повећавају инвестиционе могућности, нудећи различите комбинације ризика и приноса. На пример, инвеститор може продати акцију и купити кол опцију, чиме смањује ризик продаје. Опције могу смањити укупне трошкове портфолио трансакција.

Време важења опција представља временски период у коме опција може бити извршена (обично у било које време до датума доспећа, укључујући и тај датум), међутим, у пракси време важења је различито, од опције до опције. Без обзира да ли купац опције изврши њену реализацију или не, опциона премија остаје њенном продавцу. Износ опционе премије је максимално могући добитак за продавца опције и, уједно, максимално могући губитак за њеног купца. Купац опције плаћа само премију, и не мора полагати средства код клириншке куће. Продавац опције зарађује премију али преузима ризик могућег значајног губитка због неповољног кретања цена. За њега је неповољан раст цена предмет опције ако је продао кол опцију, односно пад цене ако је продао пут опцију. Сваки догађај који смањује цену акције смањује и вредност кол и повећава вредност пут.

Дакле, купац и продавац имају супротна очекивања у вези кретања цене предметне акције, као и саме опције: креатор кол очекује да цена акције остане непромењена или можда падне, купац кол очекује да цена акције скочи. Креатор пут очекује да цена акције остане иста или се повећа, купац пут очекује да цена акције падне.

Реална догађања на тржишту могу произвести три следеће ситуације[44]:

(1) Опција може истећи неискоришћена,

(2) Опција може бити искоришћена,

(3) Опција се може продати кол на секундарном тржишту другом инвеститору који жели да шпекулише акцијама;

Многи инвеститори тргују опцијама, не извршавајући их. Они их једноставно продају на тржишту, као што би и обичним акцијама када би их имали. Пут акције функционишу на исти начин као кол, али у супротном смеру. Креатори састављају појединачни пут уговор и продају га за премију. Састављач верује да ће предметна, обична, акција вероватно задржати вредност или добити на вредности, а купац верује да ће вероватно изгубити на вредности. Међутим, као и у случају кол, могућа су и два друга правца дешавања. Прво, пут може остати неискоришћен, ако цена обичне акције није пала или није пала довољно да оправда извршење пут-а. Друго, власник пут-а може продати пут на секундарном тржишзу уз зараду (губитак). Као и у случају кол многи купци пут опцију, на развијеним тржиштима планирају да препродају своје опције на тржишту опција радије него ли их изврше.

4. ЗНАЧАЈ ОПЦИЈА

На савременим и развијеним финансијским тржиштима и индивидуални и институционални инвеститори састављају опције. Продавац кол опције закључује уговор о продаји права на конкретној акцији. Кол опција састављена за акцију поседовану од стране састављача назива се покривена.

[43] Николић, Љ., 2007, финансијски деривати, Правни живот, Београд, бр.13/2007, Том V, стр.115.

[44] Петровић, П., 2008, Финансијска и туристичка тржишта, ПМФ, Нови Сад, стр.121.

Уколико састављач не поседује акцију, реч је о непокривеној кол опцији, и од састављача се може захтевати испорука акције коју не поседује, уколико се кол извршава. Када састављач пут опције поседује поседује акције у питању је прикривени пут, у супротном је реч о непокривеном.

На пример, претпоставимо да је инвеститор купио 100 акција Цоца Цоле прошле године по цени од 40$ по акцији. Тренутна цена ових акција износи 48$ по акцији. Власник саставља (покривену) шестомесечну кол опцију, у којој је утврђена цена од 50$ по акцији и прима премију од 4$ по акцији. Уговорена количина је 100 комада акција. Уколико буде позван да исплати својих 100 акција, инвеститор ће примити 50$ по акцији, плус 4$ премије по акцији, уз укупну зараду по акцији од 14$ по акцији (акција је купљена по 40$). Међутим, инвеститор се одриче додате потенцијалне зараде уколико цена ових акција расте преко 50$. Уколико цена порасте, рецимо 60$, након што је кол продат, инвеститор ће зарадити по 14$ по акцији али је могао да заради 20$ по акцији да није саставио кол.

Код састављања непокривене кол опције, уколико кол није извршен, зарада састављача је једнака износу премије од 4$ по акцији. Потенцијална зарада за продавца непокривеног кола је лимитирана на 4$ по акцији- Потенцијални губитак је, међутим, велики. Уколико цена акција изразито расте састаљач може изгубити више него што је примио као премију.

Састављачи пут опција прижељкују прижељкују премију управо као и састављачи кол опција. Састављач се обавезује да купи акцију по унапред утврђеној цени у току важења пут уговора. Уколико цена акције пада, купац пут може купити акцију и извршити пут испоручивањем акције састављачу, који мора платити утврђену цену. Међутим, састављач пут може бити обавезан да купи акцију, рецимо, за 50$ када се она продаје на тржишту за 40$ по акцији. Ово показује губитак (мања премија примљена од пут-а). Такође, састављаћ пут-а може купити идентичан уговор на тржишту. Наравно, уколико уколико је цена акција пала од када је пут састављен, цена пут-а ће порасти и састављач ће платити вишу цену него што је примио премију када је пут био састављен. Претпоставимо да је шестомесечни пут продат по утврђеној цени од 59$ по акцији, уз премију од 4$ по акцији. Продавац непокривеног пут-а примио је премију и нада се да ће цена акције мировати или да ће бити изнад утврђене цене. Како цена акције пада, продавчева позиција је неповољна. Продавац губи новац, што у овом случају износи 50-4 = 46$. Губици су могли бити знатнији да је цена акција пала више. Цена пут-а ће расти све више и више како цена акција пада. То значи да продавац пут опције може да откупи уговор по знатно вишој цени[45]. Опцијски уговори су важни и индивидуалним и институционалним инвеститорима. Куповина кол опција је као куповина осигурања, јер кол представља осигурање на предметној акцији. Ако цена акције иде горе, тада вредност кол такође расте, али ако цена пада, власник кол је осигуран од губитака преко премије плаћене за кол. Премија или цена плаћена за кол, јесте трошак осигурања. Пут такође представља осигурање. На пример, инвеститор купује акције и истовремено купује пут на тој акцији. Ова стратегија штити инвеститора од неочекиваног снажног пада цене акције. Цена овог осигурања је цена пут-а.

5. ОПЦИЈЕ НА БЕРЗАНСКЕ ИНДЕКСЕ

(Srock – Index Options)

Опције на берзанске индексе представљају опције на конкретаном берзанском индексу, као што су С & П 500, на пример[46]. Опције на каматне стопе (Интерест Рате Оптионс) јесу опције на хартије од вредности са фиксним дохотком, као што су државне обвезнице. Инвеститори су, пре свега заинтересовани за ове прве[47]. Опције на берзанске индексе омогућавају инвеститорима да тргују на кретањима тржишта хартија од вредности или индустријским областима, на исти начин на који могу трговати појединачним акцијама. Дакле, инвеститори који очекују тржишни раст, може купити кол на тржишни индекс, док инвеститор који очекује пад тржишта може купити пут. Максимални губици у овим случајевима су унапред познати (премије). Потенцијални добици могу бити велики. Инвеститор процењује укупно тржиште, не појединачне хартије од вредности. За разлику од опција на акцију које захтевају стварну испоруку акција код извршења, купци опција на индексе примају готовину у случају извршења уговора. Процентуално мали раст индекса може довести до великог раста зараде

[45] Charles P. Jones, Investments- Analysis and Management, John Wiley & Sons, INC, New York, 2004, str.455.

[46] Постоје опције за различите тржишне индексе, укључујући S&P 100 index, S&P 500 index, NYSE index, Russel 2000 index, Major Market Index, Japan Index, Eurotop Index, OTC Index i druge. Такође постоје опције за неке индустријске области. Pharmaceutical Index i Gold/Silver Index.

[47] Николић, Љ., 2007, Финансијски деривати, Правни живот, Београд, бр.13/2007, Том V, стр.119.

на опцији. Наравно могуће је кретање и на штету инвеститора. Уколико тржиште падне или стагнира, цела опцијска премија може бити изгубљена. Као и са сваком опцијом, међутим, инвеститор има ограничени губитак у познатом износу (плаћена премија). Инвеститори могу користити опције на индексе акција да би смањили ризик. На пример, инвеститор који поседује диверзификовани портфељ акција може бити неспреман да ликвидира свој портфељ, чак и у случају када је забринут у вези скорог пада тржишта. Куповина пут-а на тржишни индекс ће обезбедити неку заштиту инвеститору у случају да тржиште заиста падне. У ствари инвеститор купује вид тржишног осигурања. Губици на поседованом портфељу биће идентично надокнађени зарадом на пут-у. Уколико тржиште расте, инвеститор губи плаћену премију али зарађује задржавањем портфеља. Уколико је опција држана до истека важења и тржишни пад се није десио, инвеститор ће изгубити целу плаћену премију за пут што се може сматрати трошком набављеног тржишног осигурања. Опције на индексе могу бити корисне инвеститорима који немају капитал тренутно расположив за инвестирање али очекују раст тржишта. Куповина кол опција омогућиће оваквим инвеститорима корист од пораста цена. Наравно, премија би могла бити изгубљена уколико се предвиђања не испуне[48]. Инвеститори могу саставити и продати опције на индексе, ради шпекулације или смањења ризика својих инвестиција. Међутим, као и у случају појединачних опција, ризик може бити велики. Уколико су продавчева очекивања тачна, зарада је лимитирана на износ премије, уколико су нетачна, продавац се суочава са потенцијалним губицима далеко већим од примљених премија. *Опција на страну валуту* представља право терминске куповине или продаје одређене валуте на тачно одређен датум у будућности по унапред утврђеном курсу. У случају кад је тржишни курс повољнији клијент опцију не мора извршити.

6. ТРЖИШТЕ ФЈУЧЕРСА (FUTURES MARKETS)

Савременим инвеститорима посебно је значајно тржиште фјучерса. Материјални производи и финансијски инструменти могу се продавати на спот тржишту , као и форвард (форwард) тржишту. Спот тржишта су тржишта за тренутну (неколико дана од наручивања робе) испоруку, по тренутној тржишној цени. Форвард тржишта за одложену испоруку по цени производа за одложену испоруку.

Форвард и фјучерс уговори омогућавају инвеститорима контролу ризика неповољних кретања цене предмета њихових будућих трансакција, и код њиховог закључивања нема плаћања премије. Ове две врсте уговора су сличне, с тим што форвард уговори, по правилу нису стандардизовани а секундарне трговине њима готово да и нема. Стога је фјучерс уговор савременији облик уговора терминског типа.

Фјучерс уговори су стандардизовани преносиви споразуми који проистичу из одложене испоруке неке количине одређене робе или финансијског инструмента. Цена по којој ће ова размена бити извршена у уговореном року одређена је данас. Овим уговором се тргује на берзама[49]. Испрва се трговало само робним фјучерсима, који се заснивају на трговини робом, а потом се прешло и на финансијске фјучерсе који за основу имају берзански индекс, каматну стопу или страну валуту. Сада се фјучерс уговорима тргује готово на свим светским берзама. Важну улогу у свакој фјучерс трансакцији има клириншка кућа (Clearinghause), јер се купци и продавци повезују са клириншком кућом која осигурава да сва плаћања буду реализована како је уговорено, због чега се депонује одређени износ на рачуну код клириншке куће. Она се стара о испуњењу уговора како купац и продавац не би направили пропуст. Сви учесници на тржишту фјучерса подељени су на хеџере и шпекуланте. Хеџери продају или купују фјучерс уговоре са намером да смање ризик пословања са производима или финансијским инструментом наведеним у фјучерс уговору. Они намеравају да смање ризик од неповољних флуктуација цене, те је то врста осигурања. Пословање без фјучерс уговора повезано је са потенцијално већим губитком, али, такође, и са већом могућом зарадом. Док пословање са фјучерс уговором смањује ризик губитка, али такође смањује и могући принос. Дакле хеџинг користе инвеститори који су несигурни у будуће кретање цена и желе да заштите себе од тога, уз одрицање од дела могућих зарада. Насупрот хеџера, шпекуланти (Спецулаторс) купују или продају фјучерс уговоре са намером да остваре зараду. Обично, за разлику од хеџера, они не

[48] Николић, Љ., 2007, Финансијски деривати, Правни живот, Београд, бр.13/2007, Том V, стр.120.

[49] На пример, у САД дозволу за емитовање и промет фјучерса даје Комисија за трговину fjučersom (Commodity Futures Trading Commission – CFTC). Последњих година постоји иницијатива да се финансијски фјучерси одобравају од стране комисије за хартије од вредности (SEC).

послују са материјалним производима или финансијским инструментима који су предмет фјучерса. Финансијски фјучерси који представљају уговоре на финансијским инструментима деле се у две групе: фјучерси на каматне стопе и фјучерси на индексе акција.

Инвеститори, са аспекта фјучерса на каматне стопе, покушавају да се заштите од неповољног кретања каматних стопа. Раст каматних стопа доводи до пада цена обвезница, али и зараде од фјучерса. Масовно коришћени каматни фјучерси су они који су изведени на државне обвезнице. Продавац овог фјучерса се обавезује даће купцу фјучерса испоручити државну обвезницу одређене номиналне вредности у одређеном року пре њеног доспећа. Инвеститори могу желети и да шпекулишу са фјучерсима на каматне стопе. Уколико предвиђају раст каматних стопа, они ће продати један или више фјучерса, зато што раст каматних стопа обара цене обвезница и због тога цену фјучерс уговора. Наравно, опадање каматних стопа доводи до губитка за ове инвеститоре. На сличан начин инвеститори могу шпекулисати на паду каматних стопа купујући фјучерсе на каматне стопе. Уколико се пад обистини цене обвезнице и вредност фјучерс уговора ће расти. Зарада може бити велика, али и губици могу бити велики, уколико се каматне стопе крећу у неочекиваном правцу. Фјучерсе на индексе акција инвеститори могу користити како би се заштитили од пада тржишта. Продајући одређени број фјучерс уговора инвеститор се штити од тржишног ризика, али ризик не може бити елиминисан у потпуности. Опадање тржишта акција доводи до губитка на портфељу акција али и зарада на фјучерс уговоре. Са друге стране, шпекуланти који очекују раст тржишта купују фјучерсе на индекс. Могућности профилирања су велике, међутим, могућности губитака, такође, су велике. Шпекуланти који очекују пад тржишта продају фјучерс уговоре на индексе акција.

Опције на фјучерсе представљају нов финансијски дериват, на финансијском тржишту, који настаје комбинацијом опција и фјучерса. У стварности то је опција која у својој основи има неки фјучерс уговор, и њен рок доспећа подудара се са роком извршења фјучерс уговора. Ово је још један пример сталних промена на финансијским тржиштима где се развијају нови инструменти. Купац опције на фјучерсе има право да прода или да купи један назначен фјучерс уговор по уговореној цени и то до истека опционог уговора. При том постоје следеће опције (и кол и пут) на финансијске фјучерсе: опције на девизни курс, опције на фјучерсе каматне стопе, опције на фјучерсне индекса акција, опције на производе пољопривреде, нафту, метале, дрвену грађу, и слично.

ЗАКЉУЧАК

Пословање финансијским дериватима представља једну инвестициону алтернативу која недостаје домаћем финансијском тржишту односно домаћим инвеститорима. Међутим, домаћи инвеститори немају знање и искуство у вези пословања са финансијским дериватима, премда се они помињу у домаћем законодавству, што, наравно, само по себи није довољно. Потребно је ову област прецизније формулисати и створити услове за пословање са финансијским инструментима, уз нарочиту опрезност. Наиме, пословање са дериватима на неразијеном финансијском тржишту, какво је наше може изазвати значајне потресе. На то упућују бројни примери краха банака у свету, протеклих година, управо се везују за пословање са финансијским дериватима. Међутим, и у условима пословања финансијске кризе, то не умањује њихов значај, нити смањује обим њихове употребе. Многе банке, у окружењу, масовно користе финансијске деривате али у складу са ограничењима која су прописана законом о улагањима. С друге стране посебну пажњу треба обратити на регулисање пословања финансијским дериватима од стране централне банке, која прати трансакције на финансијском тржишту.

ЛИТЕРАТУРА

[1] Ћировић, М., *Банкарски менаџмент*, Економски институт, Београд, 1995.,

[2] Малишић, А., 2007, *Иницијална јавна понуда,* Правни живот, Београд, тематки број, Том В, стр.79-89.

[3] Петровић, П., *Менаџмент ризицима на тржишту капитала*, Институт економских наука, Београд, 2000.

[4] Петровић, П., 2003, "Глобализација тржишта финансијских деривата", Рачуноводство, Београд, бр.1-2/2003**;** стр.101-106;

[5] Петровић, П., Костић, Д., „Утицај Светске економске кризе на глобални валутни рат", Међународни проблеми, ИМПП, Вол.ЛХВИИ, Београд, Но.4/2015;

[6] Тодоровић,В., *„Утицај финансијских ризика на профитабилност банака*",

[7] Банкарство, 11-12/2003, Београд; Вићентијевић, Р., 2007, *Овлашћена банка као покровитељ емисије акција,* Правни живот, Београд, тематски број, 13,том V

Датум пријема рада: 01.04.2016.
Датум прихватања рада: 04.10.2016.
Прегледни рад
УДК: 005.6:006.83
DOI: 10.7251/NOE1620038S

INTERNAL CONTROL IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF THE COMPANY

Roman Gr. Smelik
Omsk F.M. Dostoevsky State University
Russian Federation
smelik@Eco.Univer.Omsk.Su

Abstract: *Today the Russian economy has no standard interpretation of the concept of "internal control". In a competitive economy a rationally organized system of internal control allows to generate information, aimed at making informed management decisions. The analysis of the concept of "internal control" revealed five basic points of view:*
1. Control undertaken by a number of different aspects (technical, economic, financial, etc.).
2. Process by which managers are convinced that the resources are received and used effectively and efficiently.
3. Control as one of common management functions.
4. Control coinciding with the internal audit.
5. Complex of organizational structure, methods and procedures adopted by the leaders of the organization as a means of efficiency control of economic activity and economic security.
Depending on the accepted system of views on the system of internal control various methods are used. They are:
- Methods focused on the strategic approach;
- Methods focused on the tactical approach;
- Methods focused on the project approach.
In a greater degree, enterprises of the Omsk region use methods of internal control of the tactical level.

Keywords: *Internal control, management, methods of control, strategic approach, tactical approach.*

INTRODUCTION

The development of market relations in the Russian economy led to strengthening of the internal control function in the management system of companies. This process was facilitated by such factors as the crisis of 2008 and 2014, economic sanctions and anti-sanctions in Russian-Western relations.

Currently in the Russian economy there is no standard interpretation of the concept of "internal control". Each company is free to address the issue of having an internal control system and determining its direction and features. In a competitive economy a rationally organized system of internal control allows to generate information, which is aimed at making reasoned management decisions.

SECTION 1.

Over the historical development of management science the concept of "internal control" had a different essence [1].

In the early 20th century it was a combination of three elements: separation of powers; rotation of staff; accounting data analysis.

In the middle of the 20th century the essence of internal control was limited to coordinated actions aimed at safeguarding of assets, checking the reliability of management information, improving the efficiency of operations and adherence to the target policy of the company.

At the beginning of the 21st century, internal control was seen as a tool to reduce various risks within the framework defined by the risk management system of the company. Such interpretation allows us to identify three key objects of internal control.

The first object is production resources, including material resources, human resources, depreciable property and other resources.

The second object of internal control is revenues and financial results of the company's performance. This object can be detailed and presented as income from the sale of finished products, goods, works and services; other income; gains and losses.

The third object of internal control is the tax base, including value added tax, income tax, property tax and other taxes. This object is the most problematic due to the frequent changes of tax laws in Russia.

The state and the change of the objects are controlled by the subjects of internal control who can be divided into several groups in terms of their

importance and role in the implementation of the company's internal control in general.

The first group of the subjects of internal control includes the owners of the company, who are not employees, and exercise control indirectly through experts, auditors and consultants.

The second group of the internal control subjects is represented by the owners of the company, who are employees, and exercise control directly.

The third group of the subjects of internal control includes employees of the company who carry out control functions in virtue of their duties [2].

A special place in the management system of the company is given to the analytical procedures of internal control. Our studies undertaken at the leading companies of the Omsk region in 2014-2015 gave us an opportunity to highlight the main elements of the analytical procedures of internal control:

1. *Stages of internal control procedures.* We can distinguish such stages as the stage of material resources' procurement; the stage of recruitment; the stage of financial resources' attraction; the stage of production; the stage of storage and sale of finished products.
2. *Phases of internal control.* There are such phases as the preparatory phase; the phase of direct assurance of control activities; the phase of preparation of the results of internal control; the phase of development of recommendations on the results of internal control.
3. *Sources of internal control information.* There exist primary documents; various types of registers; contracts with contractors; books of purchases; books of sales; acts of inventories; acts of reconciliation.
4. *Parameters of internal control.* These include signatures of the officials; availability of bank details, prints of stamps and seals; certificates; licenses.
5. *Subjects of control.* This element includes employees participating in the activities of internal control.
6. *Methods of control.* Most often such methods as: checking of fragments of documents for proper execution; logical analysis; expert evaluation; recalculation; inspection; surveillance; counter check; and testing, - are used.

A written or oral questioning of employees by questionnaires, where there are columns for responses ("Yes", "No", "Not applicable"), and notes of the reviewer, are used most often while making the assessment of the internal control system. This technique is called "testing". It makes it possible to identify weaknesses in the company's management system and define areas for further testing better [3]. In 2009-2010 the author of the article conducted historical research on the development of economy and management in Western Siberia in XVII-beginning of XX centuries. In this research internal control in the management system of the distilleries was studied. One of the main documents of internal control at that time was a document containing some specific data concerning the activities of the plant [4]. Its fragment is shown in Table 1.

Table 1.

Data
on Dmitrov distillery №2,
belonging to the heirs of
Omsk merchant Matvey Haimovich
and located in Tobolsk province,
Tyumen district, Sargatskoe Parish,
near the khutor of Marfushina
for the period 1910/1911

№	Questions	Answers
1	When did distillation at the plant start?	From October 24, 1910
2	What quantity of supplies was mashed every day (on average)?	Dry supplies in the 1st half of the distillation - 178 poods, in the 2nd half of distillation - 356 poods; green malt: in the 1st half of distillation - 51 poods, in the 2nd half of distillation - 102 poods. Potatoes - 2422 poods.
3	What quantity of different kinds of supplies was obtained by distillation at the plant? (including the quantity of supplies of the plant's own agriculture)	Own Purchased Total Bean 18348 800 17548 18348 rye Wheat 26110 4100 22010 26110 Rye 1464 - 1464 1464 flour Green 12477 300 12177 12477 malt Potatoes 2422 1082 1340 2422
4	How many mashing days does the plant have during the period?	One hundred and sixty days. 259 mashes were obtained by distillation.
5	How big was the total factory revenue for the period?	2241470 rub.
6	When did the plant stop distilling in the period?	April 6, 1911.
7	How is distillery dreg utilized? Is it fully used in the plant's own household or sold to other private owners of estates, or peasants? How far is distillery dreg transported within	All distillery dreg goes to the plant's own household where the cattle belonging to the plant owners, their employees and workers are fed.

	the own estate? If distillery dreg is sold, what is its price?	
8	What quantity of cattle is fed on distillery dreg (the number of heads and the breed)? Is distillery dreg used only for fattening cattle or also for feeding of dairy and draught cattle?	200 heads of cattle of the local breed. Distillery dreg is used for feeding dairy and draught cattle.
9	Do the cattle which is fed on distillery dreg belong to the plant owner, the lessee or the cattle dealer?	All the cattle are owned by the plant owners, its employees and workers.
10	Who was the plant's distiller? What is his nationality, education, the size of the salary?	Untill January, 15th 1911 a Buguruslan tradesman Alexander Borodin (practitioner) was a distiller. From January, 15th this position was taken by a peasant of the Kazan province Peter Bilhanov who graduated from the town Municipal School. The size of wages for both of them was 1200 rub.
11	What is the number of workers at the plant: men, women, children?	There are about 27-35 people. All of them are men. Women and children are not accepted to work.
12	Is cleaning of alcohol at the plant done by hot or cold methods?	Hot methods are used.
13	Does the plant sell wine locally or is all alcohol obtained by distillation sold to third parties? Does the plant sell distilled alcohol abroad?	All alcohol is sold to Tobolsk - Akmola Excise Directorate.

Plant manager_____
Accountant_____

Source: [4]

A special feature of the above given document is that questions as well as a blank form are printed in a printing house. The answers were written by hand. It proves the fact that such form of document was used in all distilleries. The content of questions and answers has a greater degree of analyticity. We can see that the yeast of home-brewed beer (mash) at the plant during the period was not carried out at regular intervals. In the 2nd half of the period the plant doubled its yeast capacity. When analyzing the amount of recycled raw materials, it can be concluded that the plant worked mainly on purchased raw materials. Only the need for potatoes was met by the expense of the plant's own household (approximately, by half). By the number of employees, from today's perspective, the plant can be attributed to small businesses. However, total revenue exceeds two million rubles. This indicates a relatively high productivity of the plant. A special place in the document is the analysis of the use of distillery waste of production (distillery dreg). We can see that the production at the plant was wasteless, and all distillery dreg was used to feed the cattle. The herd was 200 heads and was fully owned by the plant owners, their employees and workers. The issue regarding the identity of the distiller, his education and wages is also very interesting. This shows that a distiller took the main place in the organization of the production process. The level of his wages confirms high financial assessment of his work. Availability of the analyzed document proves that the level of internal control at enterprises of this kind was quite high.

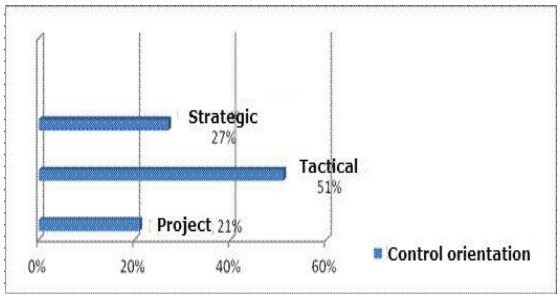
SECTION 2

The data of our research undertaken on the companies of the Omsk region in 2014-2015 constitute grounds for thinking that in many cases in the management system "internal control" is identified with "management control". This control is based on five basic points of view [5]:

1. Control exercised by a number of different directions (technical, economic, financial, etc.)
2. The process by which managers make sure that resources are received and used effectively and efficiently.
3. Control as one of the functions of common management.
4. Control coinciding with internal audit.
5. The combination of the organizational structure, methods and procedures adopted by the leaders of the organization as means of control of efficiency of economic activity and measures of economic security.

In our view, it is interesting to look at the results of assessment of the internal control orientation in the management system of the company (Figure 1).

Figure 1. Assessment of the internal control orientation



Compiled by the author

The strategic orientation of internal control provides orientation at both the strategic and tactical levels of management, which contributes to business efficiency while making management decisions. For internal control of this type of orientation the mission statement of a business entity and conducting a strategic analysis are typical for the first stage. 27% of the studied companies have got such orientation of internal control. These include the largest companies of the Omsk region: "Gazpromneft-Omsk Refinery", "Sun InBev", "Omskvinprom", "Transneft" and others [6].

The tactical orientation of internal control does not pay enough attention to the analysis of the company's strategy. It is based on the control aimed at achieving the tasks associated with the receipt of stable income in the period up to one year. Such orientation of control is typical for the majority of the analyzed companies (51%). They are mainly medium-sized companies of processing industry, trade, communications and agriculture.

The project orientation of internal control is based on the fact that the object of control is a specific economic project, consisting of co-ordinated and managed tasks (with start and end dates) which are solved to achieve a certain goal. There were only 22% of companies with such orientation of internal control. This group includes medium and small service industries, construction and transport.

CONCLUSION

Thus, internal control in the management system of the company is conceived as a complex and multifaceted process. It has its own specific subjects and objects. Analytical procedures of internal control are also quite complex and multifaceted. Our studies led to the conclusion that in the Omsk region the majority of companies use internal control focused on the tactical approach in their management system.

REFERENCE LIST

[1] Andreev V.D. (2003) Internal audit - M .: Finance and Statistics.

[2] Kisilevich T.I. (2002) Internal audit -M .: Finance and Statistics.

[3] Ostashenko E.G. (2008) Audit. Part 2. Omsk, pub. house of Omsk State University.

[4] Smelik R.G. (2010) Development of economy and accounting in Western Siberia (the XVII-beginning of XX century). – Omsk, pub. house of Omsk State University.

[5] Lukyanova S.A. (2005) Basics of audit. - Omsk, pub. house of Omsk State University.

[6] Smelik R.G., Levitskaya L.A. (2014) Economics of enterprise (organization) - Omsk; pub. house of Omsk State University

Датум пријема рада: 06.04.2016.
Датум прихватања рада: 07.06.2016.
Прегледни рад
УДК: 339.727:336.76(4-664)
DOI: 10.7251/NOE1620042D

УТИЦАЈ ТРЖИШНИХ ПРОМЈЕНА НА ПРАВО КОНКУРЕНЦИЈЕ ЗЕМАЉА У ТРАНЗИЦИЈИ

THE IMPACT OF MARKET CHANGES ON COMPETITION LAW IN COUNTRIES IN TRANSITION

Др Јелена Дамјановић
Факултет пословне економије Бијељина
Универзитет Источно Сарајево
jelenadamjanovic83@gmail.com

Резиме: *Земље у транзицији су најбољи примјер утицаја тржишних промјена на економију, већина ових земаља је посједовала различит својински систем на којем је базирани правни и економски систем. Тзв . дуални својински ситем гдје су била заступљена приватна и друштвена својина, са превагом друштвене својине. Након преласка са социјалистичког начина привређивања на капиталистички вид производње, тржишне промјене су изазвалае велике промјене у економији, самим тим су осјетне промјене настале и унутар правног система. Непостојање регулативе из дате области, је резултирало адопцијом односно усвајањем страних законских рјешења. Иако су постојали законски прописи који су регулисали дату област нису могли бити у потпуности примјењени на новонастале промјене. Право конкуренције има улогу да законски обухвати тржишне промјене које доводе до стварања монопола, олигопола и нелојалне конкуренције. У ту сврху су донијети многобројни законски прописи како у континенталном тако и у англосаксонском правном систему. Оно што је заједничка особина тих законских прописа је да су настали под утицајем праксе, у овом случају тржишне праксе. У овом раду ће бити приказан законски оквир међународних прописа из области права конкуренције и њихов утицај на регулативу земаља у транзицији.*

Кључне ријечи: *Право конкуренције, тржиште, економија, транзиција.*

Abstract: *Countries in transition are the best example of the impact of market changes on the economy, most of these countries possessed different ownership system based on which the legal and economic system. The so-called. dual ownership system where they were represented by private and public property, with a predominance of social ownership. After the transition from a socialist economy to a capitalist mode of production vision, market changes have caused major changes in the economy, hence the noticeable changes occurred within the legal system. The lack of regulation in the given field, resulting in the adoption of adoption or foreign legislation. While there were legal provisions that regulate a given area could not be fully applied to new changes. Competition law has a role to provide a legal scope of the market changes that lead to the creation of a monopoly, oligopoly and unfair competition. To this end there is a big number of legislation in both the continental and the Anglo-Saxon legal system. What what is the common feature of these regulations is that they occur under the influence of practice, in this case market practice. This paper will be presented the legal framework of international regulations in the area of competition law and their impact on the regulation of the transitional countries.*

Keywords: *Competition law, market, economy, transition.*

УВОД

Право конкуренције посједује значајну улогу у правном регулисању тржишта и тржишних промјена. Иако је одавно напуштено теоријско схватање да се тржишни процеси самостално регулишу, тржиште се начелно сматра слободним уз државни интервенционизам који се огледа у законској регулативи која регулише тржиште и његове непожељне појаве у виду монопола и злоупотребе доминатног положаја.

Једна од дефиниција права конкуренције гласи „ да право конкуренције регулише начине на које се привреда такмичи и промовише отвирену конкуренцију у интересима економске ефикасности и заштите потрошача. Регулише три главне области:

(а) споразуме у оквиру пословања који ограничавају конкуренцију, као што су картели који одређују цијене;

(б) утицај тржишне моћи пословањем које ужива монополски положај или велики удио на тржишту; и

(ц) аквизиција и удруживања која смањују број учесника на тржишту и која могу да створе нове видове пословања са значајном тржишном моћи“. [50] Као што видимо из наведене дефиниције отворена конкуренција и такмичење на тржишту су дозвољени и слободан приступ тришту свим његовим учесницима без дискриминације. Но у случају удруживања појединих учесника у виду тзв. нелојалне или нефер конкуренције која се углавном оледа у формирању изузетно високих или изузетно ниских цијена, у оба случаја нереалних цијена, да би се остали учесници на тржишту избацили из тржишне утакмице или били стављени у незавидан економски положај. То никако не значи да само тржиште испољава само негативне правне и економске посљедице. „Тржиште се дефинише као укупност односа понуде и тражње који се на одређеном простору и у одређено вријеме испољавају поводом размјене роба и услуга. Тржиште врши четири основне функције:

а) функцију повезивања осамостаљених робних произвођача;
б) функцију усклађивања понуде и тражње (алокативна функција);
ц) функцију расподјеле (дистрибутивна функција) ;
д) функцију регулатора привредних кретања (алокативно – селективна функција)“. [51]

Тржиште има неоспорне функције које одржавају како привреду једне земље тако и међународну размјену имовинских вриједности и услуга. У земљама у транзицији које су имале тржиште које је почивало на већином друштвеној својини са доласком неолибералног капитализма су претрпјеле огромне турбулеције. Недостатак правне регулативе је допринијео стварању монопола и злоупотребе таквог стеченог преко ноћи доминатног положаја. Након одређеног времена тржиште земаља у транзицији и даље се суочава са великим бројем неуједначености.

2. КАРАКТЕРИСТИКЕ ТРАНЗИЦИЈЕ

„Основне карактеристике савременог прелазног (транзиционог) периода биле би сљедеће :

Прво остварује се у условима постојања два начина производње (капиталистичког и етатитстичког), а не као раније једног владајућег начина производње. Друго, оставрује се условима високог степена развијености производних снага (трећа научно-технолошка револуција) са тенденцијом њиховог даљег убрзања, много бржег него раније (сваких шест година јављају се нова технолошка рјешења у производњи). Треће умјесто монизма мотива пословања, својине, доминације једне класе, јавља се плурализам својинских облика (приватна, државна, задружна, мјешовита), плурализам мотива пословања (профит, стабилност фирме, раст фирме, плате менаџера, дивиденде аксионара), умјесто двије супротстављене класе јавља се више класа (радници, капиталисти, менаџери, државни чиновници, рентијери), јавља се политички плурализам и сл. Четврто, први пут у историји постоји друштво које је насилно створено вољом субјективних фактора за које нису створени материјални услови, а које се одржало дужи временски период. То друштво је названо “социјализмом“ а у литератури се оно назива етатистичким начином производње или “реалним социјализмом“.

Пето, савремени прелазни (транзициони) период није прелаз нижег у виши начин производње, већ конергенција (узајамно прожимање и утицај) два владајућа начина производње и настанак новог друштва условљеног високим степеном развоја производних снага и њиховим даљим убрзаним развојем (кооперација, интеграција, глобализација свјетске привреде, међузависност свијета). То се још назива “капитализацијом социјализма“ или “социјализацијом капитализма“.

Шесто, тржишни критеријуми привређивања уз значајну државну координацију, тако да држава постаје значајан елемент савремене тржишне инфраструктуре (мјешовита привреда и мјешовито друштво)“. [52]

3. КАРАКТЕРИСТИКЕ ТРЖИШНЕ КОНКУРЕНЦИЈЕ

Тржишна конкуренција посједује одређена обиљежјка по основу којих се добија јасан увид у њене основне функције у функционисању тржишта. „Основне карактеристике слободне конкуренције су :

а) постоји обиље робе и фактора производње и њихова потпуна мобилност:
б) нови продавци и купци могу се несметано укључити у размјенске односе, односно не постоје баријере за улазак и излазак из гране у било ком виду (финансијска ограничења, техничка ограничења, држава и сл.);

[50] Robert Bradgate (Роберт Бредгејт), Fidelma White (Фиделма Вајт), *Commercial Law*, Oxford University Press, New York, 2003, 361.

[51] Богдан Илић, Милан Томић, *Савремена политичка економија*, Економски факултет Брчко, Брчко, 2003, 168.

[52] Б. Илић, М. Томић, 185-186.

ц) атомизираност понуде и тражње (и на страни понуде и на страни тражње постоји веома велики број привредних субјеката) ;
д) искључена је могућност међусобног удруживања или договарања тржишних партнера;
е) искључен је утицај државе;
ф) претпостава је да постоји хомогеност робе;
г) одсуство било каквих психолошких предрасуда или преференција у избору тржишних партнера ;
х) најважнија је претпоствка јесте да је тржишна цијена дата, параметарска величина за све тржишне субјекте и да они не могу утицати на њену висину (због постојања атомизираности понуде и тражње), те да због тога морају прилагођавати своје пословно понашање према датим условима на тржишту (датој тржишној цијени)“.[53]

„Основне карактеристике монопола (или монопсона) јесу:

а) понуду или тражњу одређује само један учесник у размјени;
б) не постоји могућност неограниченог уласка у дату грану;
ц) тржишну цијену одређује монополиста;
д) јавља се асиметричност у информисању тржишних субјеката“. [54] Слободна конкуренција би у свом постојању искључивала утицај државе, или да он буде сведен на основни минимум. Но законска регулатива из дате области у виду прописа права конкуренције ипак очитава утицај државе. Постојање монопола производи негативне посљедице на тржишту, изазивајући домино ефекат на привреду једне земље и у крајњој линији на крајње потрошаче робе која је произведене од стране монопилсте на тржишту.

„ Основне каракетристике монополситичке конкуренције су:

а) постоји релативно мали број продаваца или купаца велике економске снаге који међусобно конкуришу на тржишту;
б) због своје велике економске снаге привредни субјекти имају утицај на кретање тржишних цијена, али их не могу у потпуности контролисати;
ц) постоји дифенцираност производа (сви произвођачи исте врсте производа настоје да се њихов производ разликује по некој особини од производа конкурента и да на тај начин вежу купце за свој производ, што им даје већу слободу у одређивању цијене;
д) мала је покретљивост фактора производње
е) привредни субјекти се често међусобно удружују и договарају око висине цијене, подјеле тржишта и сл.;
ф) умјесто цјеновне конкуренције, све више долазе до изражаја различити облици нецјеновне конкуренције (реклама и сл)“. [55]

Под окриљем наведених карактеристика монополистичке конкуренције ствара се погодно тло за формирање монопола у одређеној грани производње роба и пружања услуга.

4. НЕЛОЈАЛНА КОНКУРЕНЦИЈА

Са правног аспекта „појам дјела нелојалне конкуренције дефинише се на три начина. Први начин дефинисања дјела нелојалне конкуренције јесте одређивањем генералне клаузуле у виду опште дефиниције тог дјела и, уз то, се наводе поједина дјела која се означавају дјелом нелојалне конкуренције. То је њемачки систем, којег је прихватило и наше право. Други начин одређивања дјела нелојалне конкуренције јесте одређивање дјела нелојалне конкуренције као цивилног деликта, који доводи до проузроковања штете, а коју треба надокнадити. То је француски ситем. Трећи систем је амерички и енглески, а састоји се у забрани појединих дјела нелојалне конкуренције која су таксативно наведена у закону. Само та дјела нелојалне конкуренције су забрањена, дочим су сва друга дјела нелојалне конкуренције дозвољена“. [56] Који год вид правног одређивања појма дјела конкуренције да се прихвати он ствара исте посљедице по тржиште, а то је да представља реметилачки фактор за његово функционисање. „ Нелојална конкуренција је радња трговца или било којег другог привредног субјекта која је противна добрим пословним обичајима и пословном моралу, којом се наноси или може нанијети штета другом трговцу, другом правном лицу и купцу, односно потрошачу (чл. 45. ЗОТ)“.[57] Као што видимо из наведене законске одредбе потребно је да постоји намјера која је очито у супротности са пословним обичајима и моралом, и да заиста постоји штета било у виду стварне штете или изгубљене добити, која је настала као посљедица штетникове радње.

Законодавац често такставно наводи која се дјела сматрају нелојаном конкуренцијом, што не значи да и новонастале радње не могу бити квалификоване као такве. „ Као дјела нелојалне

[53] Б. Илић, М. Томић, 170-171.
[54] Б. Илић, М. Томић, 171.
[55] Б. Илић, М. Томић, 172.
[56] Михаило Велимировић, *Привредно право*, Правни факултет Универзитета у Српском Сарајеву, Српско Сарајево 2001, 143.
[57] *Ibid.*

конкуренције сматрају се нарочито сљедећа дјела:

1. рекламирање, оглашавање или нуђење робе навођењем података или употребом израза којим се ствара или се може створити заблуда на тржишту о тој роби чиме се одређени трговац доводи или се може довести у повољнији положај;
2. изношењу неистина и оцјењивање другог трговца, који штете његовом угледу и пословању;
3. продаја робе са ознакама или подацима (лажно обиљежавање робе) који стварају или могу да створе заблуду у погледу поријекла, начина производње, количине, квалитета или других својстава робе;
4. прикривање мана робе или довођење купца у заблуду на неки други начин;
5. оглашавање привидне распродаје или привидног снижења цијена робе, којом се купац доводи или може довести у заблуду у погледу цијена;
6. неовлашћена употреба назива, фирме, робног жига, услужног жига, знака квалитета, знака поријекла робе, којим се ствара или се може створити заблуда у промету робе на штету другог трговца који те ознаке употребљава у свом пословању (злоупотреба фирме предузећа и ознаке робе);
7. придобијање купаца или корисника услуга давањем или обећањем награде или неке друге имовинске користи чија вредност знатније превазилази уобичајене рекламе награде (подимићивање) (чл. 46 ЗОТ)“. [58]

„ Грађанско-правна заштита од нелојалне конкуренције остварује се у судксом поступку. Тужбеним затијевом може се тражити следеће:

1. да се забрани даљње поступање вршењем дјела нелојалне конкуренције;
2. да се уклони стањае које је створено нелојалном конкуренцијом ;
3. да се оштећеном надокнади штета коју је претрпио дјелом нелојалне конкуренције“.[59]

У наведеном случају ради се о једној врсти надоканде штете у виду санирања постојеће штете, повратка у пређашње стање уз даљњу забрану вршења дјела нелојалне конкуренције.„ која обично настаје злоупотребом доминантног положаја на тржишту.[60]

5. ПРАВО ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ

У праву Европске Уније проблем нелојалне конкуренције је одавно препознат и као такав регулисан бројним прописима. Због уједначености тржишта Европске Уније те одржавања три основна начела слободе кретања капитала, радне снаге и добара, да би се осигурале једнаке почетне позиције за све учеснике на тржишту уз поштовање начела међународног и унутрашњег пословног права. „ Постоји генерална забрана стварања картела на подручју ЕЗ. Овом забраном обухваћени су уговори између компанија, одлуке удружења, предузећа и усклађена пракса што може утицати на трговину између држава чланица ЕЗ, а што има за циљ, односно резултат спречавање, ограничење или искључење конкуренције на тржишту ЕЗ“.[61] Оваква генерална забрана има за циљ да спријечи нефер конкуренцију која изазива турбуленције на тржишту. Битно је навести да „доминатан положај је предмет санкционисања, односно забране само ако се злоупотребљава. Уколико нема злоупотребе, сам доминатан положај неће имати никаквих штетних посљедица по компанију. Уговор о оснивању ЕЗ начелно забрањује злоупотребу доминатног положаја, а примера ради набраја типичне случајеве злоупотребе. Ту спадају:

1. наметање непоштених услова куповине или продаје или других услова трговине;
2. ограничење производње, продаје или техничког развоја на штету потрошача;
3. примена неједнаких услова према различитим уговарачима с циљем стављања неких у неравноправан положај;
4. наметање приликом закључења уговора обавеза које се уобичајено не повезују са закључењем таквог типа уговора“. [62]

„Рестриктивни или картелни споразуми су резултат понашања предузећа које није у складу са фер понашањем и лојалном утакмиоцом. Према уговору о оснивању, неспојиви су са заједничким тржиштем и забрањени сви уговори између предузећа, одлуке удружења предузећа и договорна пракса удруживања којим се може утицати на трговину између држава чланица, и чији су циљ или последица, спречавање ограничавање или нарушавање конкуренције унутар заједничког тржишта, а нарочито:

- споразуми о ценама и другим условима размене ;

[58] М. Велимировић, 143-144.
[59] М. Вемировић, 144.
[60] Вид. Сања Граиħ – Степановић, *Правни аспекти монополског понашања предузећа, Ces Месоп*, Београд 2002, 143.
[61] Златко Стефановић, *Право Европске Уније,* Моħ књиге, Београд, 2003, 288.
[62] З. Стефановић, 294-295.

- споразуми о контроли производње,, пласмана, техничког развоја и инвестиција;
- споразуми о доби тржишта и извора снабдевања;
- примјена неједнаких услова на исте послове са различитим пословним партнерима, доводећи их у неравноправан положај;
- условљавања склапања уговора додатним чинидбама које нису у вези са главним послом.

Наведени споразуми су картелни споразуми који су забрањени Уговором о снивању / члан 81(1)“.[63] Да би постојала уједначеност прописа из области права конкуренције на цијелој територији ЕУ поред доношења нових прописа, обично се приступа стандардизацији постојећих прописа. „Стандарадизација се спроводи различитим техникама, као што су рецепција или наметање страног права и унификација, и може обухватити различите предмете и различите територије“.[64] Иако је „уговор двострани правни посао, а то значи да настаје очитовањем воље најмање двију странака“[65], картелни споразуми нису дозвољени, због постојања очите намјере да се такви споразуми закључе са циљем да се нанесе штета трећем лицу зарад остварења користи уговорних страна картелног споразума, а не због „ сузбијање нелојалне утакмице на тржишту”.[66] Доношењем прописа из облсти права конкуренције „ 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“.[67] У складу са наведеним „интереси сигурности правног промета са друге стране, јасно идентификују оне циљеве који су друштвено признати и стога имају институционалну заштиту“. [68]

[63] Драгутин Мировић, *Право Европске Уније*, Факултет спољне трговине у Бијељини – Економски факултет Брчко, Бијељина- Брчко, 2008, 230-231.

[64] Радован Д. Вукадиновић, *Спољнотрговинско пословање*, Удружење за европско право- Центар уа право ЕУ , Крагујевац 2011, 15.

[65] Мартин Ведриш, Петар Кларић, *Грађанско право*, Народне новине, Загреб 1998, 389.

[66] Драгутин Мировић, Витомир Поповић, *Трговинско право, статусни дио - привредна друштва*, Универзитет у Источном Сарајеву – Факултет спољне трговине у Бијељини, Бијељина 2007, 259.

[67] Радомир Ђуровић, *Међународно привредно право*, Савремена администрација, Београд 2004, 58.

[68] Светислав Табароши, *Економско право*, Ауторско издавачка задруга, Београд 2003, 62.

ЗАКЉУЧАК

Право конкуренције и промјене на тржишту су уско повезани, разлог томе је што право конкуренције поставља правни оквир за дјеловање тржишта, предвиђајући санкције и правне лијекове у случају дјела нелојалне конкуренције. Правном регулацијом нефер конкуренције се врше одређене корекције на тржишту у виду спријечавања настајања монопола и олигопола који ограничавају привредно функционисање осталих учесника на тржишту. Посебан значај право конкуренције посједује на тржиштима земаља у транзицији, јер би правна несигурност могла изазвати још веће поремећаје на тржишту и погоршати положај учесник на тржишту због све веће злоупотребе доминатног положаја. Иако сам монопол није стран у оквиру дјеловања државе као привредника монополисте у виду дјеловања јавних предузећа која су од државног значаја, као што су предузећа у области производње и дистрибуције електричне енергије, снабдијевања водом, телекомуникационе услуге...уз оправдање да таква врста дозвољеног монопола штити јавни интерес. Но у оквиру слободног тржишта потребно је регулисати питања монополистичког дјеловања јер оно не само да гуши конкуренцију већ ствара негативне посљедице на цјелокупну привреду једне земље.

ЛИТЕРАТУРА

[1] Bradgate R., White, F., *Commercial Law*, Oxford University Press, New York 2003.

[2] Ведриш, М., Кларић П., *Грађанско право*, Народне новине, Загреб 1998.

[3] Велимировић, М., *Привредно право*, Правни факултет Универзитета у Српском Сарајеву, Српско Сарајево 2001.

[4] Вукадиновић, Д. Р., *Спољнотрговинско пословање,* Удружење за европско право- Центар за право ЕУ , Крагујевац 2011.

[5] Граић – Степановић, С., *Правни аспекти монополског понашања предузећа, Ces Mecon*, Београд 2002.

[6] Ђуровић, Р., *Међународно привредно право,* Савремена администрација, Београд 2004.

[7] Илић, Б., Томић, М., *Савремена политичка економија,* Економски факултет Брчко, Брчко, 2003.

[8] Мировић, Д., Поповић, В., *Трговинско право, статусни дио - привредна друштва*, Универзитет у Источном Сарајеву – Факултет спољне трговине у Бијељини, Бијељина 2007.

[9] Мировић Д., *Право Европске Уније*, Факултет спољне трговине у Бијељини – Економски факултет Брчко, Бијељина- Брчко 2008.

[10] Стефановић, З., *Право Европске Уније,* Моћ књиге, Београд 2003.

[11] Табароши, С., *Економско право*, Ауторско издавачка задруга, Београд 2003

Датум пријема рада: 11.04.2016.
Датум прихватања рада: 06.06.2016.
Прегледни рад
УДК: 338.242.2:316.4(497))
DOI: 10.7251/NOE1620047A

MARKET MECHANISMS OF PROVIDING STAFF OF INNOVATIVE PROJECTS AS A CONDITION OF ECONOMIC WELL-BEING OF COMPANIES AND COUNTRIES*

Svetlana Apenko, Doctor of Economics, Full Professor
Omsk State University n.a. F.M. Dostoevsky Russia
apenkosn@yandex.ru

** This publication has been produced within the framework of the Russian Foundation for Humanities research project No. 16-12-55010*

Abstract: *Economic condition of country and enterprises depends on extent of innovative processes. Development and implementation of innovations is carried out in project form. For the success of innovative projects required high quality human resources. The achievement of innovative projects aims by 80% is determined by competent staff. An important objective is to provide innovative projects with human resources. Methods of providing might be different. Most adequate to the present period of economic development are considered to be market mechanisms in provision of project personnel. Their peculiarity lies in inviting project staff from external and internal labor markets. Proposed description of market mechanisms: an analysis of supply and demand of human resources in the labor markets, competitive assessment of candidates for projects, marketing of personnel, movement and career management of project staff on internal labor market.*

Keywords: *innovative project, human resources, availability of resources.*

A leading factor of economy progress of any country and the economic development of companies recognized as innovation. Developed countries and businesses have reached success through innovations. Today they are breaking into the world markets, produce competitive products as a result of implementation of various innovations and use of advanced technologies. Innovation, as a source of economic growth and welfare, involves the development and wide implementation of innovations in all spheres and sectors of the national economy with the aim of improving the competitiveness of all levels, from enterprises to the overall economy.

Innovations in most cases are initiated and implemented in the form of projects.

Project activity and project management contribute to the creation of innovative products and services in a timely manner, with a given set of resources and planned performance.

Project management in its essence is always linked to the creation of something new within the framework of strategic plans and planned values of the business. In addition, the project approach helps to manage better such settings, characterized by a high degree of innovation, as different types of risks, requests of stakeholder groups, derived values and benefits from innovative projects.

Successful implementation of innovative projects requires a lot of conditions and factors among which: the high level of research intensity of production, scientific and engineering knowledge complex gained in the methods, kits, material, technical, energy, labor factors of production, the ways of combining them to create and bring to market a new product or service [4].

The most important factors are the availability of human resources in innovative projects. Important are both quantitative and quality security, designed to meet the needs of the project in a certain amount of staff. The qualitative level of human resources refers to the high level of development of vocational competencies and capabilities system in participants of management teams and teams of innovation projects performers.

Professional competence is a set of interrelated knowledge, skills, abilities, personal qualities, motivation, required at the current time by specific project and specific organizations that determine the success of projects and efficiency of project activity [1].

Unlike competencies, potential, also composed of these elements, focused on future needs and projects, this is not yet implemented, but can be implemented in the future the set of human resources characteristics [1]. Potential plays an important role in innovative projects, as it is often due to the unpredictability and variability of innovative activity and parameters of innovative projects requires certain agility in the use of reserve capacities and resources. In innovative projects it is often difficult to say in advance exactly what quality of staff may be necessary in the development of the project. Therefore, the human resources potential should be ensured along with the development of professional competencies.

However, experience shows that innovative projects of many enterprises have a low level of availability of quality human resources.

The causes are different, for example, the lack of participation experience in innovation projects and of project management skills of the activity, the lack of effective technologies of personnel providing and formation of required qualities. In this situation, the leaders and specialists of enterprises often turn to scientific advice and faced with a deficit of deep theoretical developments on this issue. Indeed, the analysis conducted by the author of this work has shown that the answer to the question of how to ensure the quality of human resources of innovative projects submitted in scientific research superficial and fragmentary. In particular, the theory of project management is actively developing.

Many authors are dedicated their publications to this theme, such as: V. Bogdanov, Dragan Z. Milosevic, V. V. Ilyin, A. V. Polkovnikov, and M. F. Dubovik, etc. [2, 3, 6, 8].

However, the personnel provision of project with specific of innovativeness is not disclosed. Many scientists develop the theory of human resource management, for example, such authors: Odegov Y. G., Kibanov A. Y., Polovinko V. S., Shapiro S. A., and Shekshnya S. V. [5, 7, 9, 10, 11]. But in these works does not studied human resource management in conditions of project and innovation. Therefore, the task of developing the theory and practice of personnel providing for innovative projects is up to date.

To confirm the designated relevance and for the purpose of studying mechanisms of personnel providing for innovative projects the author of this paper conducted the study.

In a longitudinal study using the method of questionnaire survey was attended in 2011 – 123 enterprises (mass survey), in 2012-2015 – 47 enterprises and organizations of Omsk, applying at different levels the methodology for the development and implementation of projects (in-depth expert survey). These companies have experience of project management and can be considered as experts on the research issues.

As it was shown by our study, the goals of innovative projects, according to experts, on 80% is determined by the competent personnel. Therefore, an important task as experts recognized is the providing of innovation projects with human resources.

However, the majority of businesses expressed the view that the staff is not quite ready to work in innovative projects conditions. To the question "How your staff is ready to participate in innovative projects?" 10 % of the enterprises said that the staff shows a lack of willingness, 58 % said that the staff is not fully prepared; the remaining 32 % confirmed their readiness for this type of activity.

The main direction of provision of human resources quality level for innovative projects the experts recognized the training and development of professional competences. Especially training is required for those who are included in project management team – project managers, program managers, portfolio managers, specialists of project offices and project committees.

Preferred forms of personnel development in the field of project management, defined by experts, are presented in table 1. As can be seen, preferred form group includes many, ranging from University training, and ending with, gaining practical experience of project activity. But real businesses are used at the moment such forms of preparation as one-off seminars, trainings, workshops (58 %); own project experience (100 %); short-term training (16 %), consultations with specialists (19 %).

Among these areas of training and personnel development there are those that are focused on enrichment of capacity.

These are, for example, in-depth training in high school, short term training and consultations with professionals.

These directions lay the groundwork for future success and career in the field of project management. And there are destinations, which to a greater extent can reveal the competence, the maximum leverage them in the current mode. These include own project expertise, internships in enterprises, trainings and other active methods of competences development.

Table 1. Distribution of answers to the question: "What forms of training and development of specialists in management of innovative projects are preferable in your company?"

Preferable forms of training and development of specialists in management of innovative projects	The number of enterprises	
	units (PCs.)	%
In-depth training in high school with diploma (full-time bachelor, master)	39	83
Accelerated form of training in the University with diploma (short program)	29	96
Short-term certified training	32	53
One-off training events (seminars, trainings, webinars, workshops, etc.)	35	98
Internships at companies which use project management	31	100
Individual consultations with experts in project management	24	83
Own project experience of expert	39	96

Source: Author

Thus, the relevance of the problem of qualified providing of innovative projects teams with human resources is obvious and proven empirically. Were identified most preferred and most often used directions of personnel development to improve its quality. The enterprises can use different tools and methods to provide their projects with human resources with required competencies and potential.

Let's focus on market mechanisms of personnel providing for innovative projects.

Their peculiarity lies in the fact that in order to recruit the project personnel with external and internal labor markets, carefully analyzing demand and supply in these markets, studying the dominant needs in terms of personnel quality and forming of market model of professional competence and capacity.

All these market mechanisms can be applied to operating activity, but for project activity they are a priority. This is due to the fact that the projects are complexes of project works within specified time limits, they have a start and end date. The staff involved in innovative projects, often to external or internal labor markets in search of new employment or in the process of deciding on a future career.

The project staff more than the operating personnel needs in high competitiveness in marketing for successful employment. Therefore, these market mechanisms are highly relevant to project activities.

Let us dwell on the description of some market mechanisms of personnel providing for innovative projects.

1. Analysis of the demand and supply of working force on external and internal labor markets. To meet the needs of the project in human resources and involving people to the project is very important the analysis of supply and demand. This analysis shows, on the one hand, the number of personnel in the enterprise and beyond, which may take up current and future vacancies, on the other hand, the number of proposals of working positions in the project structure, the number of opening role-playing vacancies for projects. The analysis shows the balance of these indicators, the displacement of supply and demand. According to the analysis decisions are made on the supply and demand regulation. For example, if the internal or external labor market has the lack of labor supply for the open role position in the project, should either be adjusted the position or to begin to develop skills of existing staff. On the contrary, attractive supply of labor can create additional roles in the innovative project.

2. Assessment of candidates' competitiveness for the projects. The competitiveness of human resources is one of the main tools of market positioning and involving to the project various staff. This is linked with the fact that due to competitive advantage of staff appear competencies and features of professional work, which create for the organization certain superiority over the staff of organizations-competitors in achieving its strategic objectives. If the human resources are competitive, the faster they will be involved in innovative project activity. Assessment of the competitiveness level is a mechanism of making decision to shut down project job vacancies.

3. The personnel marketing. Marketing of human resources in projects and overall enterprise refers to such variations as internal marketing. It aims at addressing the following tasks: building relationships with staff as an internal customer, the forming of customer focus of the company towards its staff, learning needs and interests of different groups of human resources to regulate the internal

labor market, creating conditions to meet the needs of staff as internal customer, building partnerships for interaction between different groups of staff, creation and promotion of brand of human resource management. All these tasks are important for innovative projects. From the standpoint of ensuring with human resources for these projects it is important with the help of marketing tools to approach the needs of projects and the needs of staff, create a positive image, both staff and projects for successful closure of project vacancies.

4. Competence based approach to providing with human resources. On internal and external labor markets the main criterion for evaluating the quality of human resources, along with competitive assessment, performs diagnostic and usage of personnel competency. It is the employee level of competences development creates the value for the project, which, in turn, affects the adoption of a decision to involve in the project those or other candidates.

5. Management of project staff movements and career on internal labor market. At the completion of the innovative project there is an actual task of moving released from the project staff in new projects and in operating activities of the enterprise or on the external labor market. If the employee after the completion of the project remains to work at the company, he gets on the intra-labor market and his status, job and role move should be planed. In addition, the employee may participate concurrently in several projects. In this case, it is also important to embed his career trajectory. Career management and movement are important, because temporary employment may reduce the employees' motivation to the project activities. On the contrary, the availability of informed career trajectories is a motivator for project staff. Providing projects with human resources must be a result of the staff movement in their career trajectories. The company in this case has the ability to pre-define the sources and movement of personnel to opening new project.

The results of the research conducted by the author at the enterprises of Russia (Omsk city), suggests that 53 % of surveyed firms use market mechanisms for the provision of project personnel, other companies are turning to non-market methods.

Moreover, 88 % of enterprises admitted the necessity of transition to market mechanisms.

Table 2 presents the results of expert assessments of usage and future need of different market mechanisms on the enterprises included in the sample.

Table 2. Expert assessments of usage and future needs of market mechanisms in the human resources provision of innovative projects (in % from number of the surveyed experts)

Market mechanisms of ensure projects with human resources	mechanisms:	
	currently in use	need in future
analysis of the demand and supply of labor on the external labor market	89	83
analysis of supply and demand of labor on the internal labor market	45	96
assessment of competitiveness of the candidates for projects	38	53
personnel marketing and use of key competencies of project staff	72	98
management of moves and career of project staff on internal labor market	74	100

Source: Author

As can be seen from table 2, in the current period is the most popular mechanism is the analysis of the demand and supply of labor on the external labor market. Other mechanisms are also used but to a lesser degree.

All businesses showed growth needs for all mechanisms in the near future. Especially experts attach great importance to such mechanisms as the analysis of demand and supply of labor on the domestic labor market, personnel marketing and competence based management of project staff, the management of project career in the intra-labor market.

That is, companies assume the transition from providing projects from external sources to ensure by using their own internal reserves. This is consistent with the trend of increasing importance of savings in the provision of specific reserve capacity: intellectual capital, intellectual resources, personnel, mobile and competitive in the intra-labor market.

These trends are particularly relevant to innovative high-tech projects, in which mass involvement of professionals from the external market is not appropriate because it takes a long time to adapt and involve new employees' potential to the specific conditions of innovation activities in projects.

CONCLUSION

Summing up, it should be noted, on the one hand, the importance of ensure innovative projects with qualified human resources, on the other hand, weak work and yet inadequate use of market mechanisms of such providing.

The need for market mechanisms exhibit many enterprises that implement projects. The author offers a description of these mechanisms.

They are all connected with the personnel providing of innovative projects through managing of demand and proposals on labor markets, movement and career path of project staff, marketing and analysis of needs in qualitative parameters of human resources in project. These mechanisms allow forming human resources of projects according to company strategy and project activities, which will inevitably lead to economic returns of innovations.

REFERENCE LIST

[1] S. N. Apenko, (2013), “The formation of professional competence of the project team in the context of the project activity and internal personnel marketing,” Vestnik of Omsk. Univer. Series "Economics", Issue 4/ Omsk: OmSU.

[2] V. Bogdanov, (2012), “Project Management. Corporate system – step by step,” Moscow: Mann, Ivanov and Ferber.

[3] V. Ilyin, (2011), “On the other side of the projects. Notes of the consultant,” BINOM. Laboratory of knowledge.

[4] K. Pavitt, (2003), “The process of innovation. SPRU: Science and Technology Policy Research The Freeman Centre University of Sussex Brighton”, England, Second Draft, March, - P.1.

[5] A. Y. Kibanov, (2010), “The organization personnel Management: a Textbook,” 4th ed., ext. and rev. M.: INFRA-M.

[6] D. Z. Milosevic, (2006), “Set of tools for project management,” Aichi-Press. DMK.

[7] Y. G. Odegov, X. K., Abdurakhmanov, L. R., Kotova, (2011), “Assessment of the efficiency of work with personnel: methodological approach: Training manual,” Publishing House "Alpha-Press".

[8] A.V. Polkovnikov, M. F. Dubovik, (2015), Project Management. Full MBA course. – Moscow: ZAO "Olympus-Business".

[9] S. V. Polovinko, (2002), “Personnel Management: a system approach and its implementation,” M.: Inform-Znanie.

[10] S. A. Shapiro, (2006), Fundamentals of HR management in modern organizations: a training manual, M: Higher school.

[11] S. V. Shekshnya, (2002), “Personnel Management of modern organizations: textbook.-practical. allowance,” M. : Business-school Intel-Sintez

Датум пријема рада: 14.04.2016.
Датум прихватања рада: 07.06.2016.
Прегледни рад
УДК: 657.92:330.14(4-664)
DOI: 10.7251/NOE1620052E

RAČUNOVODSTVO PREDUZEĆA U ZEMLJAMA U TRANZICIJI

ACCOUNTING OF THE COMPANIES IN THE COUNTRIES IN TRANSITION

Sandra Erkić dipl.ek
sandraerkiceva@gmail.com

Stefan Cvijetić dipl.ek
stefancvijetic@yahoo.com

Svetlana Pajić dipl.ek
svetlana.p.ug@outlook.com

Rezime: *U savremenim uslovima poslovanja, tehnički, a naročito tržišni faktori, predstavljaju osnovu u ostvarivanju poslovnog uspjeha, pa zato upravljanja i rukovođenja konkretnim preduzećima postaju sve komplikovanija. Informacini sistem preduzeća treba da pomogne definisanju njegove upravljačke funkcije i poslovne politike.*

Računovodstvo ima sve karakteristike jednog informacionog sistema (cilj, funkcija, struktura, norme ponašanja, ulaz, izlaz, rezultat itd.), pa zato ono pruža ogroman broj informacija koje služe, ne samo upravljanju preduzećem, nego i funkcionisanju društvenog informacionog sistema.

U savremenom preduzeću, odnos računovodstva, poslovnih finansija i revizije prema menadžmentu preduzeća, rezultat je istorijskog razvoja preduzeća i njegovih osnovnih funkcija.

U kojoj mjeri će zemlje u tranziciji ostvariti bitne promjene u razvoju tržišne privrede, zavisi najviše od aktivnog znanja menadžera kada su u pitanju računovodstvo, revizija i poslovne finansije.

Ključne riječi: *tržišna privreda, zemlje u tranziciji, informacioni sistem, menadžment, računovodstvo, revizija, poslovne finansije*

Abstract: *In modern business conditions, technical, and especially market factors, constitute the basis of the*

achievement of business success, and therefore, management and leadership in specific companies are becoming more complicated. Information System of the Company should help defining its management functions and business policy.

Accounting has all the characteristics of an information system (objective, function, structure, norms of behavior, input, output, outcome, etc.), so it provides a huge amount of information that serve not only the management of the company, but also the functioning of the social information system.

In the modern enterprise, the relationship of accounting, corporate finance and audit by the company management, presents the result of the historical development of the company and its basic functions.

To what extent will the countries in transition achieve substantial changes in the development of a market economy, depends mainly on the skills of active managers in the field of accounting, auditing and business finance.

Keywords: *market economy, countries in transition, information systems, management, accounting, audit, business finance*

UVOD

Kvalitetno funkcionisanje preduzeća zavisi od načina definisanja centralnog organa upravljanja i njegove moći,kao i od odnosa vrha preduzeća sa organizacionim dijelovima,zatim menadžment preduzeća mora uspostaviti optimalan balans između strategije savremenog preduzeća,njegovog oblika,metoda rasta,organizacione strukture i kriterijuma na kojima insistira perspektivno okruženje. U takvoj situaciji preduzeće mora težiti preduzetništvu okrenutog ka okruženju,ali istovremeno i preduzetništvu okrenutog ka samom preduzeću.

U savremenim uslovima poslovanja, tehnički, a naročito tržišni faktori, predstavljaju osnovu u ostvarivanju poslovnog uspjeha, pa zato upravljanja i rukovođenja konkretnim preduzećima

postaju sve komplikovanija. Informacini sistem preduzeća treba da pomogne definisanju njegove upravljačke funkcije i poslovne politike.

Računovodstvo ima sve karakteristike jednog informacionog sistema (cilj, funkcija, struktura, norme ponašanja, ulaz, izlaz, rezultat itd.), pa zato ono pruža ogroman broj informacija koje služe, ne samo upravljanju preduzećem, nego i funkcionisanju društvenog informacionog sistema. U savremenom preduzeću, odnos računovodstva, poslovnih finansija i revizije prema menadžmentu preduzeća, rezultat je istorijskog razvoja preduzeća i njegovih osnovnih funkcija.

U kojoj mjeri će zemlje u tranziciji ostvariti bitne promjene u razvoju tržišne privrede, zavisi najviše od aktivnog znanja menadžera kada su u pitanju računovodstvo, revizija i poslovne finansije.

1. POJAM TRŽIŠNE PRIVREDE

U tržišnoj privredi,uspjeh i neuspjeh razdvaja vrlo tanka nit,odnosno skoro ista putanja koja vodi ka uspjehu može preduzeće odvesti i u zonu neuspjeha.razvijeni tržišni privredni sistem,međutim,ima razvijene mehanizme za revitalizaciju preduzeća i privrede kao takve.Od momenta osnivanja preduzeće postaje proizvod koji može,iz određenih razloga,postati predmet kupoprodaje.

Upravo takva mogućnost, taj odnos,nagoni preduzeća na stalno dokazivanje,jer u protivnom menadžment biva zamijenjen.

Pitanje restrukturiranja i ostvarivanja kontrole u preduzeću će biti potrebno rješavati kvalitativno novom,izmijenjenom,ambijentu.

Od nekoliko glavnih promjena privredno-sistemskog,poslovnog-organizacionog i finansijskog-računovodstvenog ambijenta,pomenut ćemo najtipičnije:

- činjenicu da će se u ulozi definisanog investitora,umjesto društvene zajednice kao imaginarnog vlasnika sve više pojavljivati mnoštvo fizičkih i pravnih lica.

Zatim,uvođenje u ekonomski ambijent preduzetničkih banaka i drugih finansijskih institucija,umjesto dosadašnjih, pretežno distributivnih,banaka,znatno će doprinijeti finansijskom uozbiljenju i zavođenje finansijske discipline.

Potom,uvešće se preduzeće kao dobitno orijentisana organizacija, slobodni učesnik u tržištu roba,radne snage i kapitala i specifična kompleksna roba .

Narednu promjenu predstavlja uvođenje preduzetničke uprave preduzeća sa novom upravljačkom filozofijom i novim znanjima,umjesto dosadašnje podaničke i iza samoupravnih organa skrivene uprave.

Umjesto usitnjenih i pojednostavljenih privrednih subjekata,implementiraće se poslovno-organizaciono složena preduzeća sa statusom jedinstvenog pravnog lica i finansijskog entiteta,što bi predstavljalo sledeću promjenu ambijenta.

Novo preduzeće se može definisati,dakle,kao dobitno orijentisana tečevinska organizacija,potpuni tržišni subjekt,ali i tržišni objekt, što pored ostalog,nužno podrazumijeva otvorenost preduzeća za promjene organizacione strukture i statusa,što je,sasvim izvjesno,bitna pretpostavka uspjeha,često značajan osnov rasta,a ne rijetko i uslov opstanka.

Tržišne ekonomije nude brojne modele restrukturiranja preduzeća,od kojih su za našu privredu,u ovoj fazi,najprimjerniji i posebno interesantni:menadžer,zatim, kupoprodaja preduzeća ili njegovog užeg organizacionog dijela,potom,promjena vlasničke strukture preduzeća,nakon toga,organizovanje složenih preduzeća sa statusom holdinga,pribavljanje dodatnog kapitala emitovanje dionica,definisanje titulara društvenog kapitala putem podjela na zaposlene i dr.

Iz činjenice da preduzeće predstavlja spoj sredstava i organizacije,za potrebe odlučivanja u navedenim aktivnostima restrukturiranja preduzeća neophodno je njegovu vrijednost izvoditi iz buduće snage cjeline preduzeća,što je obuhvatniji model vrijednosti preduzeća od predhodno navedenog,te kao takav zahtijeva ekspertnu procjenu cjeline preduzeća.

Vrednovanje cjeline preduzeća na osnovu budućih dobitaka preduzeća posebno je pogodan oblik za sljedeće modele restrukturiranja:

- merdžer,
- kupoprodaja preduzeća,
- promjena vlasničke strukture preduzeća,
- finansijska sanacija preduzeća i sl.

Kroz prodajnu cijenu,prodavač teži da postigne obeštećenje za dobitke kojih se u budućnosti odriče,dok će kupac preduzeća(ili užeg dijela) platiti maksimalno onoliko koliko dobitaka može ostvarivati u životnom vijeku preduzeća.

U bilo kakve oblike restrukturiranja se neće ići bez eliminisanja skrivenih gubitaka i putem smanjenja knjigovodstvene vrijednosti preduzeća do nivoa

koji obezbjeđuje realizaciju budućih, tj.očekivanih periodičnih dobitaka,na teret vlastitog kapitala ili poravnanjem sa povjeriocima.

Međutim, za obavljanje složenog zadatka kakav je vrednovanje,tj.procjena preduzeća, u nas se ne raspolaže znanje i iskustvom niti se adekvatno pažnja poklanjala računovodstvenom informacionom sistemu, koji predstavlja informacionu osnovu na bazi koje je jedino moguće obaviti adekvatno vrednovanje preduzeća kao cjeline ili užeg organizacionog dijela.

1.1. Zemlje u tranziciji u savremenim uslovima privređivanja

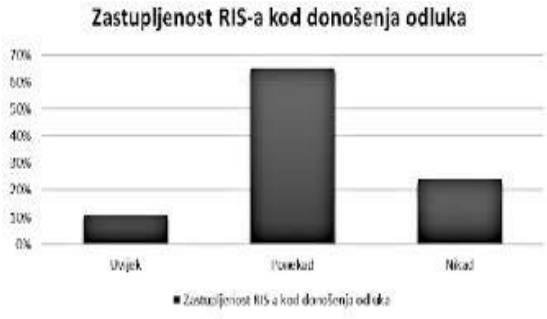
U savremenim uslovima privređivanja, tehnički i tržišni faktori imaju presudnu ulogu u kreiranju poslovnog uspjeha konkretnog preduzeća. Upravljanje i rukovođenje postaje sve teže.

Potrebno je da preduzeća organizuju poslovni sistem informisanja. Kao i razvijene zemlje svijeta, tako i zemlje u tranzciji, usmjeravaju svoje aktivnosti ka ovom načinu ostvarenja poslovnog uspjeha.

Sistem informisanja treba da posluži preduzeću za potrebe definisanja njegove upravljačke funkcije, poslovne politike i proces donošenja poslovnih odluka. Računovodstvo pruža široke mogućnosti korišćenja ogromnog broja informacija, kako za potrebe upravljanja privredom tako i za potrebe funkcionisanja društvenog sistema informisanja i ima sva obilježja jednog informacionog sistema: cilj, funkcija, struktura, norme ponašanja, rezultat itd.

U uslovima stalnog procesa rasta i razvoja preduzeća, prema vremenu, funkcijama, internom i eksternom okruženju i opštoj organizaciji privrednih i pravnih subjekata, menadžment preduzeća kao sistem savremene tržišne ekonomije u upravljanju i rukovođenju resursima preduzeća, zahtijeva konstituisanje računovodstva, poslovnih finansija i revizije, kao i njihovu međusobnu uslovljenost i povezanost.

Grafikon br. 1. Računovodsveni informacioni sistemi (RIS)



Извор: *www.scribd.com/elektronskoposlovanje/*

1.2. Evolucija računovodstvenog informacionog sistema

Sve komponente računovodstva nisu se istovremeno razvijale.najprije se počelo razvijati knjigovodstvo,koje je do danas ostalo najvažniji dio računovodstva,što je bilo uslovljeno prvenstveno razvojem proizvodnih snaga. Razvojem privrede značaj knjigovodstva sve više je rastao.

Djelovanje pojedinih preduzeća počinje se kontrolisati uvođenjem jednoobraznih knjigovodstvenih podataka,upravo u ovom periodu intenzivnog korištenja naučnih dostignuća,u smislu unapređenja metoda i tehnike rada,pojedina područja knjigovodstva razvila su se do te mjere da su prerasla obično evidentiranje pojedinih sredstava i promjena na tim sredstvima.Drugim riječima,to je vrijeme kada možemo početi govoriti o transformaciji knjigovodstva u računovodstvo.

Računovodstvo danas ima značajnu ulogu u informativnom sistemu preduzeća i predstavlja nezamjenljiv metod i instrument upravljanja i rukovođenja modernim preduzećem.

1.3. Odnos računovodstva i menadžmenta

U savremenom preduzeću odnos računovodstva, poslovnih finansija i revizije prema menadžmentu preduzeća predstavlja proizvod istorijskog razvoja preduzeća i njegovih elementarnih funkcija.

Kadrovi koji realizuju menadžment preduzeća moraju konstantno inovirati svoja stručna specijalistička znanja, zatim znanja iz poslovne kulture, potom racionalno upravljati sopstvenim vremenom i na adekvatan način delegirati poslove saradnicima, kao i voditi poslovne razgovore i sastanke u cjelishodne oblike kontrole izvršavanja postavljenih programa i planova rada preduzeća.

Obzirom na to, da se računovodstvo istorijski razvijalo sa razvojem tržišne privrede i menadžmenta,od knjigovodstva trgovine, knjigovodstva proizvodnje u računovodstveni informacioni sistem,sasvim je logična čvrsta kauzalna veza između računovodstva i menadžmenta

Predmet računovodstvene analize čini ispitivanje i ocjena finansijske pozicije i rezultata poslovanja na osnovu poređenja iz računovodstvenih obračuna i predračuna, kao korišćenje ostalih postupaka utvrđivanja na odstupanja i uzroke odstupanja, kao i njihovih posljedica, kako bi na osnovi tih saznanja menadžment preduzeća predložio mjere za njihovo poboljšanje.

Posebno mjesto u računovodstvenoj analizi zauzima analiza finansijske situacije preduzeća:

-analiza strukture imovine, strukture kapitala, finansijske strukture, likvidnosti, finansijske snage,uspjeha prodaje,prinosne snage i sl.

Računovodstveno informisanje može se definisati kao pružanje računovodstvenih informacija internim i eksternim korisnicima, kao gotovih dokumenata ili dokumenata za dalju obradu i prezentaciju.

Računovodstvo i menadžment su svakodnevno povezani procesi iz kojih se formiraju podaci i informacije o poslovnim transakcijama prihoda,rashoda,novčanog toka,sredstava,stanje imovine-kapitala,odnosno daju informacije o zarađivačkoj sposobnosti preduzeća,na osnovu čega se donose odgovarajuće poslovne odluke o cijenama,troškovima,obavezama,kreditnim aranžmanima i sl.

Tabela br. 1. Menadžment znanja

OSNOVNE KARAKTERISTIKE MENADžMENTA ZNANjA
Kvalitet
Inovacije
Kreativnost

Izvor: Morgan, J. (2013, Jul 23). *5 Must-Have Qualities Of The Modern Manager*. Preuzeto sa Forbes:http://www.forbes.com/sites/jacobmorgan/2013/07/23/5-must-have-qualities-of-the-modern-manager/

Koncept menadžmenta znanja jedan je od osnovnih načina na koji će se izazovi i opasnosti savremenog i nepredvidljivog poslovnog okruženja, pretvoriti u šansu uspješnog poslovanja moderne organizacije i na tim osnovama graditi konkurentska prednost.

ZAKLJUČAK

U savremenom preduzeću, odnos računovodstva, poslovnih finansija i revizije prema menadžmentu preduzeća, rezultat je istorijskog razvoja preduzeća i njegovih osnovnih funkcija.

Kvalitetno funkcionisanje preduzeća zavisi od načina definisanja centralnog organa upravljanja i njegove moći,kao i od odnosa vrha preduzeća sa organizacionim dijelovima,zatim menadžment preduzeća mora uspostaviti optimalan balans između strategije savremenog preduzeća,njegovog oblika,metoda rasta,organizacione strukture i kriterijuma na kojima insistira perspektivno okruženje. U takvoj situaciji preduzeće mora težiti preduzetništvu okrenutog ka okruženju,ali istovremeno i preduzetništvu okrenutog ka samom preduzeću.

U tržišnoj privredi,uspjeh i neuspjeh razdvaja vrlo tanka nit,odnosno skoro ista putanja koja vodi ka uspjehu može preduzeće odvesti i u zonu neuspjeha.razvijeni tržišni privredni sistem,međutim,ima razvijene mehanizme za revitalizaciju preduzeća i privrede kao takve.Od momenta osnivanja preduzeće postaje proizvod koji može,iz određenih razloga,postati predmet kupoprodaje.

U uslovima stalnog procesa rasta i razvoja preduzeća, prema vremenu, funkcijama, internom i eksternom okruženju i opštoj organizaciji privrednih i pravnih subjekata, menadžment preduzeća kao sistem savremene tržišne ekonomije u upravljanju i rukovođenju resursima preduzeća, zahtijeva konstituisanje računovodstva, poslovnih finansija i revizije, kao i njihovu međusobnu uslovljenost i povezanost.

U savremenom preduzeću odnos računovodstva, poslovnih finansija i revizije prema menadžmentu preduzeća predstavlja proizvod istorijskog razvoja preduzeća i njegovih elementarnih funkcija.

Razvijena i kompetentna računovodstvena profesija predstavlja jedan od esencijalnih uslova za usavršen i moderan sistem finansijskog izvještavanja, koji treba da rezultira većem stepenu upoređivanja i razumijevanja ekonomskih prikaza pivrednih entiteta.

Polazeći od činjenice,da je računovodstvo ključni informacioni sistem za kontrolu resursa svakog preduzeća njegovih učinaka,te za donošenje optimalnih menadžerskih odluka,svaki investitor ili neki drugi donosilac odluka u biznisu,a posebno svaki suvremeni menadžer mora poznavati ključne računovodstvene kategorije ,kao i koncepte koji se široko primjenjuju u poslovanju preduzeća.

LITERATURA

[1] Drucker, Peter (2002), Managing in the next society,New York,

[2] Krsmanović, B., Polić, S., (2008) Informacione tehnologije u računovodstvu i reviziji, Banja Luka, Bjeljina,

[3] Legget, J. A., & Carter, N. T. (2012). Rio+20: The United Nations Conference on Sustainable Development, June 2012 ,str 3. *CRS Report for Congress* (p. 14). Congressional Research Service. Retrieved from http://fas.org/sgp/crs/row/R42573.pdf,

[4] Morgan, J. (2013, Jul 23). *5 Must-Have Qualities Of The Modern Manager*. Preuzeto sa Forbes:http://www.forbes.com/sites/jacobmorgan/2013/07/23/5-must-have-qualities-of-the-modern-manager

Датум пријема рада: 14.04.2016.
Датум прихватања рада: 25.06.2016.
Прегледни рад
УДК: 331.101.262:339.137.2
DOI: 10.7251/NOE1620056T

STRATEGIJA PONUDE I UTVRĐIVANJE KRIZNOG POTENCIJALA PREDUZEĆA

STRATEGY OF SUPPLY AND ASCERTAINING OF CRITICAL POTENTIAL OF AN ENTERPRISE

Prof. dr Snežana Todosijević Lazović
Univerzitet u Prištini, Ekonomski fakultet Kosovska Mitrovica, Republika Srbija

Prof. dr Radmilo Todosijević
Redovni profesor Ekonomskog fakulteta Subotica u penziji, Republika Srbija

Prof. dr Đoko Malešević
Redovni profesor Ekonomskog fakulteta Subotica u penziji, Republika Srbija

Rezime: *Nova klasična makroekonomija nastoji da pokaže uzaludnost kejnzijanske politike upravljanja tražnjom i umesto toga fokusira se na ekonomiju ponude. Slabljenje potražnje u visoko razvjenim zemljama, naročito u Kini, za resursima koje izvoze zemlje u razvoju dobija oblik klasične ekonomske priče. Svetska kriza uvek se prelama i na nacionalne ekonomije. Nastupa oseka finasiranja i kreditiranja ekonomija zemalja u razvoju što globalnu ekonomsku krizu produbljuje i produžuje.Preduzeća se suočavaju sa kriznim žarištima iz okruženja i sa kriznim žarištima u preduzeću. Potrebne su, u uslovima ograničenih sposobnosti za investiranjem i razvojem strategije izlaska iz krize i strategije novog rasta. Identifikacija potencijala i kontrolisana budućnost, važne su pretpostavke izlaska iz krize. Analiza rizika i neizvesnosti i ocena kriznih žarišta, predstavlja prvi korak analize potencijala koji mogu izazvati krizu. Postojanje kriznih žarišta po pravilu povećava rizik i neizvesnost i doprinosi rastućem diskontinuitetu u preduzeću i sa okruženjem.U radu ćemo krizna žarišta oceniti prema verovatnoći njihovg nastupanja za odredjeni vremenski ali i prostorni horizont i prema posledicama u slučaju da do njih dođe. Zbog nemogućnosti tačnog predviđanja, neophodnim se pokazuje potreba oslanjanja na planiranje i prognoziranje, gde će tačnost prognoze po pravilu zavisiti od jasnoće definisanja problema, kvaliteta informacija i kompetentnosti kadrova.*

Ključne riječi: *preduzeće, kriza, strategija, potencijal, ponuda, resursi.*

Abstract: *New classic macroeconomy stands to prove Keynes' policy and management of demand wrong, and instead focus on economy of supply. Weakening of demand in highly developed countries, especially China, for resources that are exported by developing countries starts to look like classic economic story. World crisis always drops to national economies. Ebb tide of financing and crediting of developing country economies occurs, which further extends global economic crisis. Enterprises are facing with critical hot spots form their surrounding and with critical hot spots in an enterprise itself. Strategies of new growth and crisis exiting strategies are needed in conditions of limited abilities for investing and developing. Identification of potential and controlled future are important assumptions for getiing out of crisis. Risk and uncertainty analysis, and rating of crisis hot spots, represents second step of analyzing potential crisis challengers. Existence of crisis hot spots, by the rule, increases risk and uncertainty and it contributes toward rising discontinuity in enterprise and its surrounding. In this work we will rate crisis hot spots by the probability of their occurrence for certain time and space horizon and by the consequences in case they occur. Because of impossibility of accurate forecasting, there is a need to rely on planning and forecasting, where the accuracy of prognostic will by the rule depend on clarity of defining a problem, quality of information and competency of cadres.*

Keywords: *enterprise, crisis, strategy, potential, supply, resources*

UVOD

Polazimo od činjenice da postoje različiti načini klasifikacije tržišta. Osnovnu odredbu za njegovu definiciju čine ponuda i tražnja predmeta trgovanja i izraženih menjajućih potreba. Tržište može da se definiše prema raspoloživoj ponudi, proizvoda, roba, novca, mašina i uredjaja, hartija od vrednosti (akcija, obveznica), radne snage, znanja, veština i sposobnosti. Njegova veličina, po pravilu predstavlja kompromis izmedju potencijalno sagledane kupovno sposobne tražnje, raspoloživih resursa, i veličine projektovanih kapaciteta u funkciji dovoljnosti ponude, vodeći računa i o strukturi i veličini spoljnotrgovinske razmene. Veličina ponude supstitutima, usled nedostatka

primarnih resursa, značilo bi, da je veličina tržišta određena spektrom proizvoda koji se mogu smatrati supstitutima za određenu robu. Drugi predlog je da se tržište proizvoda klasifikuje prema tome do koje mere se proizvođači bave reakcijama drugih proizvođača na bilo koju promenu cene autputa ili kvaliteta svog sopstvenog proizvoda. Konačno, predloženo je da se tržišta klasifikuju prema tome u kojoj meri novi proizvođači mogu da obezbede ulazak na dato tržište. Ovo ima smisla kada su barijere za ulazak zasnovane na razlikama u proizvodu između postojećih i novih preduzeća, ali je manje prihvatljivo ako su barijere zasnovane na uvođenju namernih politika za sprečavanje ulaska od strane postojećih preduzeća, na primer smanjenjem cena ispod prosečnih troškova proizvodnje novog preduzeća, putem pravnih akcija, itd.[69] Potrebno je ostvariti specifično definisanje prekršaja antitrustovskog zakonodavstva. Klejtonov zakon zabranjuje cenovnu diskriminaciju koja bitno smanjuje konkurenciju ili omogućava stvaranje monopola i unakrsno članstvo u upravnim odborima. Tu su još i Seler-Kefauerov i Robinson-Patmanov zakon. Sloboda ulaska novih ponudjača pridošlica nije u istoj ravni sa pojavom novih kupaca. Prvi su iz pozicije pozicioniranih nepoželjni a drugi su dobrodošli. Mogućnosti novih kompanija da uđu na tržište nekih roba ili usluga karakteristika je slobodnog tržišta. S druge strane slobodna trgovina nosi sa sobom pretpostavku politike nemešanja države u međunarodnu trgovinu, što znači da se razmena odvija u skladu sa međunarodnom podelom rada i teorijom komparativne prednosti. Takva politika po pravilu dovodi do najefikasnije alokacije resursa na svetskom nivou i maksimizacije svetskog dohotka. Bez obzira na svoju snažnu teorijsku osnovu slobodna trgovina egzistira samo kada su u pitanju i zajednice zemalja ili medjusobno postignuti aranžmani u celosti ili za odredjene vrste robe. Objektivno tržište je u suštini slobodno samo onoliko koliko mu se dozvoli. Vlade po pravilu imaju mogućnost intervenisanja prema medjunarodnoj trgovini i iz neekonomskih ali i ekonomskih razloga. Razlozi mogu biti socijalni, nacionalne odbrane, domaći podsticaji i zaštita sopstvenih ponudjača, afirmacija naučno tehničkih dostignuća i kreativne inovativnosti. U svetu su u funkciji i slobodne trgovinske zone koje po pravilu čine grupe zemalja odredjenog geografsko prostornog ali i politčkog okruženja izmedju kojih su ukinute carine i druge barijere trgovini, dok svaka zemlja članica zadržava sopstvenu trgovinsku politiku u odnosu na zemlje izvan ove grupe. Slobodna tržišna privreda i slobodno tržište polaze od činjenice da nema intervencije države i da je snagama ponude i tražnje omogućeno da slobodno deluju. To je u suštini floskula dominantnih zemalja i njihovih ekonomija, eksploatatorski nastrojenih prema ekonomijama nedovoljno razvijenih zemalja. Zabranjene su sve one metode, zakonodavstva i tehnike, imanentne zaštiti i svim oblicima protekcionizma na osnovu kojih su se dominantne ekonomije razvile. Sada se pod vidom delovanja slobodnog tržišta i "demokratije" ali i slobodne konkurencije", sve kao funkcija progresa, kao receptura interesa, diriguju pravila nerazvijenom svetu. To nerazvijeni svet, koji ostaje bez sopstvene zaštite, čini zavisnim od svetskog finansijskog i tehničko tehnološkog kapitala, sve više ga osiromašuje, dolazi do produbljivanja i povećanja tehnološkog jaza a krize, toliko prisutne, da je „neguje" u kontinuitetu. Pitanje budućnosti je i pitanje rezervi. Nacionalne ekonomije i preduzeća egzistiraju u neprijateljskom okruženju. Odsustvo domaće akumulacije znači i nemanje rezervi i zbog toga imamo da je višak rezervi mnogo bolji indikator potencijalne raspoloživosti kreditne i monetarne ekspanzije. Ekonomski sistem u kome se odluke o alokaciji resursa i proizvodnji donose na bazi cena određenih kroz dobrovoljnu razmenu između proizvođača, potrošača, radnika i vlasnika faktora proizvodnje, za posledicu treba da ima tržišnu privredu. Proces donošenja odluka u ovakvoj privredi je decentralizovan. Drugim rečima, odluke nezavisno donose grupe i pojedinci i one nisu rezultat nekog centralnog plana. Tržišne privrede obično uključuju i privatno vlasništvo nad sredstvima za proizvodnju, odnosno, to su „kapitalističke" ili privrede „slobodnih preduzeća". Ipak, tržišne privrede, u izvesnoj meri, mogu da funkcionišu i sa državnim i društvenim vlasništvom. Istina u praksi je medjutim, hteli to da priznamo ili ne, bez obzira na verovanja u teorijske i iskrivljene istorijkske postavke i ona glasi: bez države se ništa ne dešava. Ona je u mnogo čemu i posrednik i selektor i arbitar. ***Savršeno konkurentsko tržište koje bi pretpostavljalo ravnotežu možda bi moglo da obezbedi odsustvo selektivnih tržišnih moći.*** To je međutim apsolutna utopija, koja je u suštini rezultat različitih uslova privredjivanja i tržišnog reagovanja.

1. Razvojni ciljevi, strategija ponude i izazovi tražnje

Kod odlučivanja o alokaciji resursa, neophodnim se pokazuje da je potrebno razmotriti i uzeti u obzir ukupno neto učešće jedinice investicija u autputu, jer od toga zavisi cena koštanja ali i ukupna sposobnost cenovog tržišnog reagovanja. Treba voditi računa da ne dodje do separatnog razmatranja i to samo dela investicija na jedinicu autputa koji bi se odnosio na privatne investitore.

[69] Parce. D W., MacMillan Dictionary of modern Economics 4 ed.2003 g. str. 193

Iz ovoga proizilazi da bi društvena marginalna produktivnost kapitala trebala biti izjednačena u različitim mogućim upotrebama pod pretpostavkom da su resursi efikasno alocirani. Ovde bismo mogli prigovoriti da se iz ove pozicije ne vodi dovoljno računa o promenama u ponašanju radne snage i menadžerskim sposobnostima, o obimu štednje i stopi rasta stanovništva, koje nastaju kao rezultat investicija u sadašnjem periodu. Isto tako postoje i tvrdnje da kada je oportunitetni trošak radne snage jednak nuli, ovaj pristup postaje predmet iste kritike koja bi bila upućena i na račun kriterija obrta kapitala. Neke od ovih kritika, posebno one koje se odnose na indirektne efekte investicija u sadašnjem periodu, u stvari su rezultat pretpostvke o različitim razvojnim ciljevima. Investicije, koje uvek kreiraju ponudu, po pravilu zahtevaju adekvatnu alokaciju resursa koji su predmetom investiranja. U zemljama u razvoju i nedovoljno razvijenim zemljama imamo neprekidno deficit kapitala, pa je zato važno da raspoloživa ponuda kapitala bude alocirana na najefikasniji način kako bi se postigli razvojni ciljevi. Ekonomska teorija i praksa operiše sa mnoštvom kriterija koji su po pravilu međusobno kontradiktorni. Kontradiktornost najčeće proizilazi iz nedovoljno dobro izabranih i definisanih razvojnih ciljeva.[70] Prisutni su različiti stavovi o putevima i scenarijima razvoja, te različite pretpostavke o prioritetima koji treba da se odraze na način realizacije investicije. Kao cilj se može postaviti maksimizacija ukupnog autputa po glavi stanovnika za određeni vremenski period. Realizacija ovog cilja nosi sa sobom pretpostavku definisanja vremenskog perioda i vremenske distance investiranja kroz negovanje investicionog i razvojnog kontinuiteta. Nasuprot ovome, možemo postaviti ciljeve investiranja po različitom redosledu od situacije do situacije u okruženju gde se autput i potrošnja posmatraju na kraći vremenski period. Prvi cilj bi zahtevao alokaciju resursa za investiranje koji imaju nizak prioritet u potrošnji u kratkoročnom periodu u poredenju sa drugim kontradiktornim ciljevima. Investicije posmatramao kao najveći mogući vid štednje, jer one predstavljaju žrtvovanje u sadašnjosti i čine, uspešnom realizacijom izvesniju budućnost. Vremenska dimenzija je inheretna procesima upravljanja investicionom i razvojnom problematikom. U zemljama u razvoju je neophodno vršiti strogu selekciju investicija a investiranje kao proces treba da prati dinamiku investiranja iz visoko razvijenih zemalja u svetu. Ovo zbog činjenice da su tržišta u zemljama u razvoju toliko nesavršena da su mnoge tržišne cene (za robe i radnu snagu) daleko od usklađenosti sa društvenim oportunitetnim troškom ili cenama u senci[71]. Korišćenje tržišnih cena može dati pogrešne indikatore relativnih društvenih vrednosti roba i faktora proizvodnje i da vodi ka pogrešnoj alokaciji resursa. U zemljama u razvoju raspodela dohotka može biti značajno promenjena grupom novih projekata i afirmacijom preduzetništva i inovativnosti. Efekat može biti toliko izražen, da neki ekonomisti smatraju da je potrebno eksplicitno analizirati pitanja raspodele kada se ispituju predloženi projekti. [72] Za cilj maksimiziranja dohotka po glavi stanovnika u budućnosti kriterijum marginalnog koeficijenta navodi da će se najbolja alokacija resursa ostvariti izjednačavanjem marginalnog koeficijenta reinvestiranja po glavi stanovnika u svakoj njegovoj upotrebi. Polazna pretpostavka je da se profiti reinvestiraju, a zarade troše. Bruto produktivnost po radniku umanjena za potrošnju po radniku određuje bruto iznos po radniku koji je na raspolaganju za reinvestiranje. Može se pokazati da je i potencijalna veličina ponude funkcija sposobnosti reinvestiranja iz čega proizilazi da ovaj kriterij daje selektivni značaj onim projektima kod kojih su očekivanja za profitom visoka. Verovatnoća nerealnosti realizacije ovog cilja nalazi se u ambicijama vlasti za porastom potrošnje u bližoj perspektivi. S druge strane dolazimo i do nove kontradiktornoisti, jer ovakva polazišta neće dati prioritet povećanju zaposlenosti, koja se smatra prvorazrednim ciljem. Brzina i veličina ponude novog autputa javlja se i kao karakteristika i funkcija brzine obrta kapitala, odnosno vremenske dimenzije realizacije investicione aktivnosti, bez obzira da li je u pitanju proizvodna ili lična potrošnja. Sa povećanom tražnjom za kapitalom i sa sve većim oskudicama u raspolaganju kapitalom za investiranje, brzina obrta kapitala, naročito u zemljama u razvoju i nedovoljno razvijenim zemljama dobija posebno na značaju[73]. Selekcija investicionih projekata tada mora biti u skladu sa inkrementalnim raciom kapital – autput, što znači da na mesto prioriteta dolaze projekti sa najnižim raciom. Argument za to je, da će u zemljama u kojima postoji oskudica kapitala, visoka stopa obrta kapitala dovesti do efikasne alokacije resursa. Ovakav pristup investiranju u stvaranju ponude autputa favorizuje korišćenje radno intenzivnih proizvodnih tehnika koje najviše odgovaraju pojedinim zemljama u razvoju. Primedba koju bismo mogli opravdano postaviti odnosi se na činjenicu što ovde u

[70] Todosijević Lazović S. Novi proizvodni programi, rast proizvodne sposobnosti i ekonomska efikasnost preduzeća, (2010) doktorska disertacija, Univerzitet Novi Sad.

[71] Procenjena vrednost robe i usluga koja nema tržišnu cenu. Slučaj zdravstva, obrazovanja, ekologije čak i u uslovima razvijenih trtžišnih privreda.

[72] Parce. D W., MacMillan Dictionary of modern Economics 4 ed.2003 g. str. 218

[73] Тодосијевић-Лазовић С., Милачић С.,Тодосијевић Р., Научна истраживања и хоризонти знања, Acta Economica br. 24, Бања Лука 2016, стр.117.)

mnogim projektima ne uzimamo u obzir da fiksni kapital može imati malo učešće u ukupnim neophodnim inputima prilikom investiranja, posebno u poljoprivrednom sektoru, a to može obezvrediti ove projekte prilikom njihovog rangiranja na lestvici prioriteta. Iz ovog ugla posmatrano, dolazimo do pretpostavke da se ne daje dovoljan značaj činjenici da postoji oskudica u skoro svim vrstama resursa u zemljama u razvoju iz čega proizilazi da neuzimanje u ozbir eksternih efekata umanjuje komplementarnost projekata. Nedostatak kvalifikovane radne snage kao intelektualnog kapitala i posebnog resursa za afirmaciju ekonomije zasnovane na znanju može da predstavlja prepreku daljem razvoju. Ovde polazimo od agregatne ponude kao nivoa neto nacionalnog proizvoda koji će se ostvariti pri svakom opštem nivou cena pod pretpostavkom konstantnih očekivanja po pitanju nivoa cena. Na kratak rok, preovlađuje hipoteza da radnici ne prilagođavaju svoja očekivanja o budućem nivou cena na osnovu postojećih kretanja cena. Posledično, rast nominalnih zarada koji prati rast cena, pogrešno se tumači kao rast realnih zarada te stoga dolazi do rasta ponude radne snage i obima proizvodnje. Rast nominalnih zarada je rezultat povećanja marginalnih prihoda proizvoda usled rasta cena što podstiče poslodavce da povećavaju obim proizvodnje. Jedini način da se ovo postigne u kratkom roku je veće upošljavanje radne snage, te stoga poslodavci nude viši nivo zarada kako bi to ostvarili. Rast zarada ne odgovara rastu cena i zato realne zarade opadaju, što je neophodan uslov za povećanje zaposlenosti prema ovom shvatanju. Na dugi rok, međutim, rast uposlenosti radne snage je moguć samo ako rastu realne zarade, dok u suprotnom ova situacija nije održiva. Radnici će revidirati svoja očekivanja uzimajući u obzir kretanje cena, a nivo agregatne ponude će se pomerati na nivo proizvodnje i zaposlenosti prethodnog. Agregatna tražnja pokazuje kombinacije autputa i nivoa cena, pri kojima se tržišta roba i novca simultano nalaze u ravnoteži. Nasuprot idividualnoj krivoj tražnje, agregatna kriva tražnje ne odražava uobičajeni efekat supstitucije kada rast cena dovodi do smanjenja tražnje. U ovom slučaju, naprotiv, rast cena dovodi do pada ravnotežnog nivoa tražnje za proizvodom, smanjivanjem realne novčane mase i kao posledica toga, imamo povećanje kamatnih stopa i smanjenje investicija. ***Sa smanjivanjem investicija izostaje očekivana nova dinamička ponuda u kontinuitetu.*** Ponuda se može kao vid izoštrene specijalizacije povećati na bazi identifikacije komparativnih prednosti u raspolaganju pojedinim vrstama resursa. ***Doktrina komparativne prednosti predstavlja osnovu specijalizacije i pravca razvoja nacionalne ekonomije ali i pojeinačnih preduzeća sa ciljem razvijanja slobodne trgovine.*** Današnji razvijeni svet morao bi da izvuče i neke pouke a to znači, da kada je jedna ekonomija superiorna u istim odnosima za celokupnu ponudu, tada se isključuje mogućnost ostvarivanja dobiti od razmene. Moderna teorija koja za podlogu nema Rikardovu teoriju radne vrednosti, ustanovila je da je jedini realni uslov za ostvarivanje dobiti od trgovine da se odnosi cena razlikuju izmedju nacionalnih ekonomija pojedinih zemalja. Tada se devizni kursevi definišu posle robne razmene na osnovu zakona o recipročnoj tražnji.

2. Upravljanje strateškim iznenađenjem i diskontinuitetom

Današnje okruženje prepuno je iznenađenja i diskontinuiranih promena u odnosima preduzeća sa okruženjem i međuodnosima u okruženju. Tradicionalni načini upravljanja zasnovani na iskustvu su sve više nemoćni pred novim izazovima. Nemogućnost preduzeća da adekvatno reaguje na promene bilo da se one događaju u preduzeću ili u okruženju, odnosno u interakciji sa okruženjem, po pravilu dovodi do diskontinuiteta i izaziva krizu odnosa. Tri međusobno povezana pravca javljaju se kao uslov da preduzeće može da se uhvati u koštac sa mogućim novim rešenjima koja po pravilu izazivaju promene[74]. **Jedan pravac** je istraživanje prirode nove promene i on je obimno istražen u literaturi. **Drugi pravac** je istraživanje rešenja problema: kako npr. živeti sa stagflacjom, kako odgovoriti na socijalne, ekonomske i ekološke pritiske, kako preći sa strategije rasta na strategiju opstanka. Ovi problemi se uvek javljaju kao novi jer se dogaađaju u drugojačijoj sredini, sa drugim tempom i sa drugojačijim intenzitetom. Rešenja uvek imaju karakter eksperimenta jer su problemi uvek toliko novi i zavise od temeljite reorijentacije u stanovištima i metodama menadžmenta. **Treći pravac** se odnosi na istraživanje i obuhvata ove reorijentacije uključujući u sebe koncenceptualno analitička pitanja: kako u eksternom okruženju treba tragati za relevantnim informacijama i kako te informacije treba koristiti u donošenju odluka, Drugo je pitanje kakvi su menadžeri i kakav je menadžment potreban.

3. Strateška turbulentnost i ponašanje preduzeća

Najveći deo upravljačkih aktivnosti u preduzećima i kompanijama posvećen je ovladavanju rizikom i neizvesnostima izazvanih u odnosima sa okruženjem, pa se zbog toga glavne strategije i zasnivaju na ovim polazištima. Potezi konkurencije, ekonomske fluktuacije,

[74] Ansoft H. **I., Eppink** J., **Gomer H.:** ***Management ofscrategic mrprise and discontinuity: Problem manageria decisiveness u*** **Problem of manageriae decisiveness, str. 459-487.**

raspoloživost sirovinama, tržište radne snage, Know-How, itd. karakterišu odnose preduzeća sa okruženjem. Većina menadžera bi se složila da je okruženje u kojem vlada izrazita konkurencija uvek turbulentno. ***Turbulencija je razlog postojanja i funkcionisanja menadžmenta.***[75] Skraja 50-ih i ranih 60-ih godina počeo je sve više da se oseća jedan novi odnos u okruženju a to znači i nova vrsta turbulencije. Za razliku od ranijih perioda do koje je dolazilo u turbulenciji zbog neizvesnosti u sopstvenoj tradicionalnoj branši, nova turbulencija je počela da menja i izaziva upravo prirodu same firme. Tipično gledano, turbulencija se izražavala kroz pretnje: zasićenosti rasta, nove tehnologije, strani konkurenati, vladine regulative, ubrzana ali i tiha „neprimetna inflacija" po osnovu eksperimenata razvijenih zemelja sa deviznim kursom, nestašice sirovina, društveno neprijateljstvo prema firmi i dr. Ove pretnje se teško mogu predvideti pa se sa vremenskom docnjom na njih reaguje. Teškoće prognoziranja i novina njihovog upliva po pravilu stvara iznenađenje firmama i kompanijama. Iznenadno pojavljivnje pretnji zahteva trenutnu reakciju. Ako pretnja naiđe kao iznenađenje reakcija je usporena ili neodgovarajuća. Pretnje dovode do kriza i preduzeće je dužno da stvori vanredne kontramere. Radi se o aktivnostima menadžmenta u ovoj vrsti turbulencije koja ima karakter strateških turbulencija izazvanih nepredvidljivim aktivnostima okruženja. Koncepcijom i tehnikom strateškog planiranja koje se bavi, između ostalog, analizom i elaboriranjem akcija preduzeća u jednom strateški turbulentnom okruženju, ***mogu se predvideti događaji u onoj meri u kojoj je moguće njima uspešno upravljati.*** Prognoziranjem i strateškim planiranjem preduzeće treba da izrazi spremnost i sposobnost za protivakciju ali i sposobnost da uticaji preduzeća prema okruženju budu snažniji - dominantniji nego što su uticaji okruženja prema preduzeću. Na žalost strateški planovi su najčešće bili samo vežbe, koje uprave nisu adekvatno uvažavale i koristile. Naftna kriza, inflacija, pritisak nultog rasta su iznenadili firme koje su bile nepripremljene za pretnje koje su iznenada iskrsle. To sugeriše da se vremensko uočavanje, spremnost i raspoloženost da se firma odnosno kompanija uhvati u koštac sa strateškom turbulencijom ne može smatrati nečim što se samo po sebi razume i da postoji potreba za boljim razumevanjem mehanizama uz pomoć kojih se jedna firma suprotstavlja strateškim pretnjama. Nedostaci strateškog planiranja mogu se najpre otkloniti, ako strateško planiranje smestimo u jedan širi repertoar reakcija na strateški diskontinuitet. Strateška turbulencija se manifestuje kroz jednokratne, često neočekivane događaje koji su otporni na tradicionalno uspešne reakcije i koji, na kraju, imaju veliki uticaj na profil firme. To može biti radikalni tehnološki proboj ili tehnološki novi proizvod koji sadašnje proizvode obezvređuje. Mnogo primera možemo navesti kao što su: tranzistor je obezvredio elektronsku cev, mikročip je obezvredio tranzistor, električna pisaća mašina je smanjila tržište manuelnih pisćih mašina, sintetička vlakna ugrozila su pamuk i vunu, itd. Najveći broj promena dešava se pod uticajem i u sferi informatičkih tehnologija. Najteže se mogu anticipirati one promene koje se nalaze van neposredne konkurentske perspektive i takve promene imaju karakter strateške opasnosti za preduzeće. Može se dogoditi da neke firme same prouzrokuju strateški diskontinuitet (slučaj Du Pont, ICI, Bell Lab., IBMitd.). Za ove firme promene ne predstavljaju opasnost nego šansu i izazov. Aktivnost menadžmenta dobija zadatak da opasnosti pretvori u šanse. Sa pretnjama koje uvek dođu iznenada, ali se unapred mogu predvideti, preduzeće se po pravilu lakše suočava, nego sa onima koje nastaju polako i podmuklo i čiji se uticaj u potpunosti može proceniti tek kada je u punom zamahu. ***Nema apsolutnog progresa bez relativnog regresa***[76]**.**

4. Reakcije firme na opasnosti

Tipična reakcija firme sastoji se u zaustavljanju kumulativnog gubitka pre nego što bi došlo do propasti firme. Ako se izgubljeno tržište ne može nadoknadi u kratkom roku rešenje je da se eliminišu troškovi koji ne generišu veći dohodak. Ako su raspoložive pozitivne opcije, solucija je da se gubitak zameni na onim proizvodima koji će koristiti kapacitete i sposobnosti koji su reaktivirani zbog opasnosti. Mnogo teža reakcija je skrenuti od zastarelog dela operacije, dok bi se istovremeno izgubljeni profit supstituirao potpuno novim aktivnostima. Poželjna alternativa iako ne uvek i raspoloživa, jeste da se opasnost pretvori u šansu a to znači, pronaći reakciju koja ne samo da će zameniti nego i podstaći profite od prodaje. Pre ili kasnije većina firmi koje mogu biti ozbiljnije zahvaćene nekom opasnošću, reagovaće na njih na jedan ili drugi način. Način i momenat reakcije se po pravilu razlikuje. **Najčešće do reakcije dolazi tek pošto je pretnja postala realnost, a stepen operativnog gubitka postao značajan.**

Jednom izazvana reakcija teško se zaustavlja, jer smanjenje zaposlenosti, zaliha, prodaja delova preduzeća ili likvidacija prouzrokuju troškove

[75] Todosijevic R. Menadžment, Ekmonomski fakultet Subotica, Tom I. Str. 91

[76] Todosijević Lazović S. Novi proizvodni programi, rast proizvodne sposobnosti i ekonomska efikasnost preduzeća, (2010) doktorska disertacija, Univerzitet Novi Sad. Str. 251

daleko iznad normalnih i dolazi do kumuliranja dveju troškovnih struja kao rezultata tekućih troškova i troškova izazvanih pretnjama. **Problem strateške reakcije sastoji se u minimiziranju gubitka i ako je moguće pretvaranje u profit**. To je moguće ostvariti kroz sugerisanje sledećeg:[77]

- Minimiziranje vremenskog reagovanja u odnosu na pretnje i izazove koji predstavljaju opasnost za firmu;
- Reduciranje opasnosti odnosno njihova lokalizacija i alokacija na reducirana područja; i
- Redukcijom područja pretnji.

Planirani menadžment je upravo onaj faktor i fenomen koji je firmama neopdan da bi se zaštitile od strateških iznenađenja. Reakcija na iznenađenja, preko strateškog planiranja, treba da ima karakteristiku ex ante kategorije, ali praksa kazuje da reakcija započinje tek nakon što su pretnje nanele opipljive gubitke firmi. Takvo ponašanje nije iznenađujuće u firmama u kojima su interno raspoložive informacije ograničene na istorijski baziranim informacionim sistemima upravljanja. U firmama koje se bave predviđanjem budućnosti za očekivanje je anticipirano ponašanje koje pokreće akciju, pre nego što je opasnost postala realnost. Novija istraživanja reakcija firmi, koje praktikuju prognoziranje, ukazuju da i one, **pos1e** nastalih činjenica pretnji uporno ostaju pri svojim prognoziranim akcijama odnosno reakcijama. Razlozi za ovakvo ponašanje po pravilu se nalaze u prirodi prognoziranih informacija. Većina informacionih sistema orijentisanih na perspektivu prognozira trendove u određenim ekonomskim uslovima, prodaji, zaradi, troškovima, i to na način da projektuju šeme ranijih performansi za budućnost. Po pravilu kada uticaji postaju sa aspekta opasnosti dovoljno jaki da izlaze iz statističkog modela, uprava firme tek tada postaje svesna diskontinuiteta. Prednosti moguće anticipacije zakasnelim reagovanjem nepovratno su izgubljene. U relativno malom broju firmi postoje ***nekstrapolirane prognostičke aktivnosti kao što su tehnološko prognoziranje, strukturno ekonomsko prognoziranje***, itd., koje je naročito okrenuto identifikovanju opasnosti i šansi koje nameću strateški diskontinuiteti. Ovakva prognoziranja pružaju informacije koje u principu dopuštaju anticipativne akcije i reakcije pre nastalih činjenica. ***Sa dovoljno dugim vremenskim horizontom ovakve prognoze, u principu, omogućavaju firmi da kompletira svoje akcije, odnosno reakcije, pre nego što pretnje mogu firmi naneti bilo kakvu štetu.*** Novija istraživanja ponašanja, u uslovima nastupajuće i tekuće krize, pokazuju da prisustvo opasnosti, kao šansa za prognoziranje, pa i sami prognostički sudovi nisu doveli do promena u ponašanju firmi. Reakcije su nastupale posle nastalih činjenica čak i u uslovima postojanja pouzdanih prognoza. Objašnjenje za ovakvo ponašanje leži u činjenici da kada se opasnost, odnosno šansa prognoze, odnosi na vremenski horizont koji je pogodan za blagovremenu akciju, sadržaj prognoze postaje suviše neodređen a neizvesnost suviše velika za preduzimanje menadžment obaveza. Ova inherentna ograničenost prognoziranja je evidentna u današnjim okruženjima. Kako se tempo promena u okruženju ubrzava, problemi po pravilu postaju sve ozbiljniji. Tada je potrebno stvoriti novu strategiju prema korišćenju informacija iz okruženja. Drugi, isto tako važan razlog za odsustvo blagovremene akcije, odnosno reakcije preduzeća na pretnje i na promene, može se naći u upravljačkoj grešci da se adekvatno reaguje na upozorenja. Tada po pravilu dolazi do vremenskog zakašnjenja i akcije i reakcije. Sistematsko vremensko razgraničenje između uočavanja opasnosti i dolaska do tačke odlučivanja bi trebalo, ako ništa drugo a ono da bude kraće kod planiranog upravljanja nego u drugim slučajevima, za razliku od tzv. razboritog upravljanja gde je informacija izvedena iz druge ruke ili podataka namenjenih za merenje prethodnih učinaka. ***Opasnost odnosno šansa, kao vid prognoziranog i kao prognoza, primarno je input podatak.***

Ponašanje planiranog upravljanja ne nastaje nužno kao rezultat formalnog strateškog planiranja kroz prognoziranje i analizu strateških diskontinuiteta. Uvođenje strateškog planiranja tipično se suočava sa „otporom protiv planiranja" što vodi ili do konačnog odstupanja od strateškog planiranja ili do izolacije aktivnosti planiranja od realnosti menadžment akcije[78]. Tada greška nije u planiranju, nego u nedostatku upravljačke odlučnosti i spremnosti da se reaguje na neizvesne opasnosti i nepoznate perspektive. Zbog toga se informacije strateškog planiranja mogu posmatrati kao neophodan ali ne i dovoljan uslov da dođe do planiranog upravljačkog ponašanja. Kritičan dodatni uslov bio bi u povećanju upravljačke spremnosti da se menadžeri i firma ponašaju na strateški odlučan način. Dugoročno planiranje može ubrzati proces konačnog dolaženja do strateških akcija. Dijagnozama u strateškom planiranju istovremeno razmatramo i operativne i strateške mere. Firma po pravilu raspolaže sposobnošću da paralelno izvršava i jedne i druge. Početna reakcija na operativne mere je u principu odlučno upravljanje kako bi firma bila sklona da se suoči sa nepoznatim strateškim opasnostima. ***Umesto restauriranja događaja iz prošlosti, firma***

[77] H. I. Ansoft, J. Eppink, H. Gomer: ibidem, str. 464

[78] Todosijević R., Babić M., Ahmetagić E, Penezić R., Menadžment, Ekonomski fakultet Subotica, 1994. str. 166.

treba da analizira, vrši selekciju i izvršava najbolju kombinaciju kontraakcija i ograničenja. Dubina krize i širina diskontinuiteta po pravilu obezvređuju napore firme za njen opstanak.

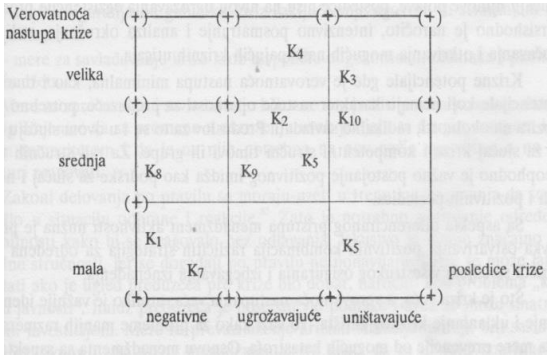
5. Utvrđivanje kriznog potencijala preduzeća i menadžment pojava, sprečavanja i savladavanja kriza i rizika u preduzeću

Uspešnost menadžmenta u osnovi se svodi na ovladavanje šansama pretnjama i eliminisanju rizika i neizvesnosti. Rizici i neizvesnost, usled sve veće nemirnosti okruženja, izazvanih bilo konkurencijom bilo rezultatima i posledicama tehničkog progresa dobili su neuobičajene razmere, što dovodi do uticaja ne samo na preduzeće nego i na bransu, izazivajući pri tome povećani senzibilitet i dobijajući pri tome jedan drugi „kvalitet". Zbog toga, sa ciljem bezbednosti za preduzeća ali i čitave branše, sve veći značaj dobija profesionalni krizni menadžment, koji je u stanju da uoči, spreči ali i efikasno savlada opasnosti i pretnje sa ciljem da ih pretvori u šanse. Globalno gledano, preduzeća su na različite načine ugrožena krizom, koja po pravilu nastaje zbog nastalih poremećaja ili u okruženju ili neadekvatnim reagovanjem u preduzeću. Rizik i neizvesnost sastavni su deo krize i ne mogu se otkloniti, ali se prognoziranjem i planiranjem mogu svesti na meru koja je dozvoljiva. U mladim netradicionalnim granama pod intenzivnim dejstvom tehničkog progresa, gde je smenjivost proizvoda i tehnologije ubrzana, a tehnički ciklus skraćen, opasnost od rizika i neizvesnosti je permanentna, dok je u branšama koje imaju tradicionalni karakter gde su proizvodi i tehnologija relativno postojani, rizik i neizvesnost su prisutni, ali se lakše mogu prognozirati, planirati pa i otkloniti. Jednokratni poremećaji po pravilu brže ugrožavaju egzistenciju preduzeća i njih teže podnose manja preduzeća. Osnovni princip menadžmenta za savlavadavanje rizika ili kriznog menadžmenta jc po pravilu sličan i za velika i za srednja i za mala preduzeća:[79]

1. Neophodno je identifikovati sve moguće a naročito glavne izvore krize i poremećaja i njih treba oceniti sa aspekta stepena opasnosti i uticaja, odnosno načina ugrožavanja firme. **Radi se u stvari o utvrđivanju potencijala za krizu.**
2. Potrebno je stvoriti i razviti strategiju za eliminisanje kriznih žarišta čime se umanjuje ili eliminiše mogućnost delovanja pretnji i stvaraju se mogućnosti za njihovo savladavanje. Strategije anticipativnog karaktera u momentu nastanka krize treba da budu aktivirane.
3. Završetak krize nalaže potrebu detaljnog analiziranja situacije radi izvlačenja pouka i poruka za budućnost kako nam događaji iz budućnosti ne bi priredili nova neprijatnija iznenađenja.[80]

Za efikasno funkcionisanje, celokupni krizni menadžment ili menadžment kriznih situacija, mora biti integrisan u organizacionu strukturu i u tokove ciljeva organizacije. Predviđanje kriznih situacija izražene strateškim planiranjem sastavni su deo strateškog menadžmenta. Metode i postupci se mogu uspešno primeniti ako preduzeće raspolaže odgovarajućim kadrovima i kvalitetnim informacijama i ako je ostvareno funkcionisanje informacionih tokova i definisana sloboda i nivo odlučivanja. Sve je ovo potrebno kako bi se omogućila odgovarajuća koordinacija u preduzeću i sa okruženjem. **Analiza** rizika i neizvesnosti i ocena kriznih žarišta predstavlja prvi korak analize potencijala koji mogu izazvati krizu. Firme uvek moraju računati sa mogućim teškoćama u radu i razvoju čak i na onim područjima u kojima se one uopšte ne očekuju. U vezi sa tim potrebno je stvoriti odbrambeni - prognostičko planobilni mehanizam za adekvatnu akciju i reakciju. Što je manje kriznih žarišta koja, istorijski gledano, nisu bila poznata, to je sigurnije da će se problemi uspešnije rešiti. Potrebno je identifikovati moguća krizna žarišta, koja međutim, svako pređuzeće, odnosno kompanija može imati na sopstveni individualno-specifični način. Krizna žarišta mogu nastati unutar preduzeća ili na tržištu preko kojeg preduzeće komunicira sa svojim promenjivim okruženjem. Postojanje kriznih žarišta po pravilu povećava rizik i neizvesnost i doprinosi rastućem diskontinuitetu u preduzeću i sa okruženjem. Krizna žarišta unutar preduzeća mogu biti: kriza dostupnosti sirovina i materijala i ukupnih inputa, krize u proizvodnji, finansijska kriza, kadrovska kriza, Know-how kriza i egzogeni faktori, itd.

Slika 1. Matrica stepena ugroženosti preduzeća; K1 do K10 definišu pojedinačna krizna žarišta[81]



[79] **Winterling K.,:** Risiken Unternehmen erkcnncn,verhindem, bavaltigen **u „Management" HR 11, 1989. str. 30-33.**

[80] Todosijević R., Babić M., Ahmetagić E, Penezić R., Menadžment, Ekonomski fakultet Subotica, 1994. str. 168-169

[81] Todosijević R., Babić M., Ahmetagić E, Penezić R., Menadžment, Ekonomski fakultet Subotica, 1994. str. 171..

Krizna žarišta van preduzeća na tržištu i okruženju mogla bi biti: kriza tržišta u užem smislu, krizni uticaj konkurencije, kriza prodaje i uopšte outputa, kriza zbog supstituta, kriza zbog problema kupaca, kriza izazvana drugim regularnim i neregularnim uslovima.

Potencijal opasnosti raznih kriznih žarišta različit je sa aspekta uticaja ali i delovanja od preduzeća do preduzeća i zavisi od intenziteta opasnosti, njegove vremenske dimenzije u smislu delovanja kao i sposobnosti preduzeća da reaguje i uticaje učini impotentnima. Zbog toga krizna žarišta treba oceniti prema:

1. Verovatnoći njihovog nastupanja za određeni vremenski ali i prostorni horizont i
2. Posledicama u slučaju da do njih dođe.

Ugroženost preduzeća najbolje se može globalno prikazati pomoću matrice krize. U ovu matricu unosimo identifikovana krizna žarišta prema verovatnoći njihovog nastanka i prema posledicama koje mogu izazvati za preduzeće. Na taj način možemo sagledati ukupni rizik za preduzeće. Što više identifikovanih kriznih žarišta unetih u matricu pokazuje tendenciju prema gore desno, to je stanje za preduzeće problematičnije. Na prethodnoj slici prikazali smo preduzeće koje je veoma ugroženo i koje mora da savlada mnoge barijere i krizna žarišta.

ZAKLJUČAK

Sa aspekta diferenciranog pristupa menadžment aktivnosti, nužnim se pokazuje pretpostavka ostvarivanja pozitivnih kombinacija različitih strategija kako za područja sadašnje ili buduće ponude, tako isto i za određena krizna žarišta sa ciljem višestrukog osiguranja i izbegavanja iznenađenja.

U slučaju kriza koje mogu ugroziti egzistenciju pa i opstanak preduzeća, kao i u slučaju uočavanja verovatnoće da kriza može nastupiti, osnovna preporuka koja se može izvesti svodila bi se na identifikovanje i eliminisanje ili smanjivanje dejstva kriznog žarišta. To se može postići različitim pristupima bilo dodatnim investicijama, bilo napuštanjem proizvoda, bilo integracijom ili kooperacijom, bilo promenma u strukturi rukovođenja i upravljanja a sve u zavisnosti od preduzeća do preduzeća i od kriznog područja do kriznog područja. ***Ključni problem je sposobnost ponude, jer ako ona nije ugrožena nema krize. To u suštini predpostavlja efikasno funkcionisanje i strategije nabavke kao funkcionalne strategije.***

Što je kriza veća, a verovatnoća nastupanja veća, utoliko je važnije identifikovanje i uklanjanje kriznog žarišta. To važi kako za probleme manjih razmera, tako i za mere prevencije od mogućih katastrofa. ***Osnovu menadžmenta sa aspekta krize čini investiranje u sigurnost,*** bez obzira da li je, ekonomski ili funkcionalno posmatrano, trenutak za takve investicije nastupio. ***Investiranje u sigurnost značilo bi reorijentaciju preduzeća kroz novu strategiju ponude i konkurentske nadmoći.***

Investicije u sigurnost u poređenju sa odustajanjem od određenih aktivnosti procesa i postupaka, povlače za sobom interne promene i izazivaju određenu unutrašnju turbulenciju.

Kod onih izvorišta krize gde je verovatnoća nastupa srednja ili mala, i u slučaju njihove pojave, posledice nisu na nivou ugrožavanja egzistencije preduzeća, svrsishodno je naročito, intenzivno posmatranje i analiza okruženja, radi ranog uočavanja i otkrivanja mogućih nastupajućih kriznih uticaja.

Krizne potencijale gde je verovatnoća nastupa minimalna, kao i one krizne potencijale koji nemaju karakter rastuće opasnosti za preduzeće, potrebno je, bez obzira na okolnosti, radikalno savladati. Preduslov za to su i u ovom slučaju planovi za slučaj krize i kompetentni stručni timovi ili grupe. Za rad stručnih timova neophodno je postojanje pozitivnog imidža kao podrške za slučaj i negativnih i pozitivnih posledica.

Reagovanje pre činjenice je ključna filozofija preduzeća.

LITERATURA

[1] Ansoft H. I., Eppink J., Gomer H.: *Management ofscrategic mrprise and discontinuity: Problem manageria decisiveness u* Problem of manageriae decisiveness 1/79

[2] Parce. D W., MacMillan Dictionary of modern Economics 4 ed.2003 g.

[3] Тодосијевић-Лазовић С., Милачић С.,Тодосијевић Р., Научна истраживања и хоризонти знања, Acta Economica br. 24, Бања Лука 2016.

[4] Todosijević Lazović S. Novi proizvodni programi, rast proizvodne sposobnosti i ekonomska efikasnost preduzeća, (2010) doktorska disertacija, Univerzitet Novi Sad.

[5] Todosijevic R. Menadžment, Ekmonomski fakultet Subotica, Tom I. 2010 g

[6] Todosijević R., Babić M., Ahmetagić E, Penezić R., Menadžment, Ekonomski fakultet Subotica,1994.

[7] Winterling Klaus: Risiken Unternehmen erkcnncn, verhindem, bavaltigen u „Management" HR 11, 1989

Датум пријема рада: 18.04.2016.
Датум прихватања рада: 06.06.2016.
Прегледни рад
УДК: 339.13:338.242.2
DOI: 10.7251/NOE1620064J

INOVACIJE I KONKURENTNOST NA GLOBALNOM NIVOU

INNOVATION AND COMPETITIVENESS IN THE GLOBAL LEVEL

Prof. dr Miladin Jovičić,
Univerzitet u Istočnom Sarajevu, Fakultet poslovne ekonomije Bijeljina
Republika Srpska, BiH
miladinjovicic@yahoo.com

Milena Mirković, master
Univerzitet u Istočnom Sarajevu, Pedagoški fakultet Bijeljina
Republika Srpska, BiH
mirkovic.milena@yahoo.com

Rezime: *Pitanje konkurentnosti ključno je pitanje kvaliteta nekog ekonomskog sistema. To podrazumijeva odgovor na pitanje, koliko racionalno se koriste raspoloživi a oskudni resursi uz istovremeno podizanje nivoa zadovoljstva korisnika proizvoda ili usluga. Ako pitanje konkurentnosti pomjerimo sa mezoekonomoskog sistema na makro nivo vidjećemo koliko je to kompleksno pitanje. Konkurentnost ekonomija na globalnom nivou je zavisna od toga, koliko su ekonomije pojedinih zemalja spremne i osposobljene da budu lideri u kreiranju i primjeni određenih inovacija. Jasno je, poslovanje utemeljeno na inovacijama i znanju ima ključnu ulogu u podsticanju prosperiteta, kreiranju ali i zadržavanju konkurentske prednosti. Svako ulaganje u neku ideju nosi određeni rizik ali i značajne mogućnosti, prije svega, mogućnost ostvarenja vodeće pozicije kako na domaćem tako i na svjetskom tržištu. Svjedoci smo konstantne preraspodjele ekonomske moći na globalnom nivou. Mnoge zemlje zanemaruju činjenicu da je mnogo teže zadržati lidersku poziciju nego stići do nje. Preduzeća koja ozbiljno shvataju značaj svoje pozicije i brzinu kojom ta pozicija može biti promjenjena moraju se takmičiti u inovativnom razmišljanju i poslovanju. To znači da moraju pokušati ostvariti razvoj kroz obezbjeđenje ekonomskih aktivnosti s najvišom mogućom stopom dodatne vrijednosti. Preduzeća pa i cijele, doskora vodeće, ekonomije svijeta koja su tu činjenicu zanemarile, gube svoje pozicije i konkurentska mjesta. Konkurentsko mjesto i inovacionu sposobnost određenog preduzeća i određene zemlje moguće je odrediti zahvaljujući brojnim kriterijumima. U ovom radu ćemo obraditi nekoliko kriterijuma koji su relavantni za određivanje nivoa konkurentnosti i inovacione sposobnosti pojedinih zemalja i u okviru toga ćemo posmatrati poziciju Bosne i Hercegovine.*

Ključne riječi: *inovacije, konkurentnost, globalizacija, liderstvo, ekonomska moć*

Abstract: *The issue of competitiveness is key to the quality of any economic system. That means the answer to the question, how many rational use of available scarce resources and at the same time raising the level of customer satisfaction of products or services. If we turn to the issue of competitiveness mesoeconomics system at the macro level, we will see how this complex issue. The competitiveness of the economy at the global level is directly dependent on that, how much the economies of individual countries are ready and trained to be leaders in the design and implementation of certain innovations. Clearly, the business based on innovation and knowledge plays a key role in stimulating prosperity and creating or maintaining competitive advantage. Any investment in an idea carries some risk but also significant opportunities, above all, the ability to achieve the first position on both the domestic and world market. We are witnessing a constant redistribution of economic power on a global level. Many countries ignore the fact that it is much harder to maintain the leading position than to reach it. Companies that are serious about the importance of their position and the speed at which this position can be changed should compete in innovative thinking and business. This means that they must try to achieve growth and attract economic activities with the highest possible rate of added value. Businesses and even the whole, until recently a leading, world economies that have neglected this fact, lose their positions and competitive place. Competitive position and innovation ability of the company and specific countries can be determined thanks to numerous criteria. In this paper we handle several criteria which are relevant for determining the level of competitiveness and innovation capacity of individual countries and within that we will look at the position of Bosnia and Herzegovina.*

Keywords: *innovation, competitiveness, globalization, leadership, economic power*

1. INOVACIJA KAO KATALIZATOR NACIONALNOG EKONOMSKOG BLAGOSTANJA

Preduzeća koja imaju namjeru da budu uspješna u savremenim uslovima poslovanja, koja žele da osvajaju nova tržišta, pružaju nove proizvode i usluge u svojoj organizacionoj strategiji, nužno, moraju da imaju i dio koji se odnosi na inovacije. Međutim, inovacija nije samo dio poslovne strategije preduzeća, ona pokreće ekonomsku dobrobit cijele jedne zemlje.

Vremenom, način poslovanja se mijenja, firme postaju internacionalne, tržište globalno, generalno, dolazi do globalizacije svjetske privrede. U takvoj, globalnoj ekonomiji, nacije koje se bore za globalni prosperitet shvataju da, ključnu ulogu u podsticanju prosperiteta igraju inovacije. To znači da je potrebno konstantno mijenjati, unapređivati, poboljšavati određene ideje, postupke, dobra i usluge i sve to primjeniti na pravi način tako što će se stvarati održivi poslovni koncept. [82]

Inovacija se, takođe, može opisati kao transformacija postojećih uslova u željene uslove.[83] Stvaranjem željenih uslova, usluga, prizvoda, strategija, stvara se mogućnost za ekonomski rast, rast zaposlenosti i dohotka, poboljšanje kvaliteta života kao i konkurentnosti nacije.

Praksa je pokazala da je inovativan način poslovanja mnoge firme doveo do značajnog napretka kako na domaćem tako i na svjetskom tržištu. To dovodi do brojnih prednosti za cjelokupnu zemlju u kojoj se određeno preduzeće nalazi, iz čega se može zaključiti da je inovacija ta koja podstiče dugoročni ekonomski rast i razvoj jedne zemlje.

Inovatori ostvaruju brojne prednosti za sebe, za svoju državu, dok oni koji zaostaju u inovaciji gube svoje mjesto na tržištu u odnosu na konkurenciju, koja je danas najčešće globalna. Jasno je, inovaciona prednost utiče kako na ekonomski opstanak firme tako i na cijele jedne nacionalne ekonomije.[84]

2. KONKURENTNOST U SAVREMENIM USLOVIMA POSLOVANJA

Konkurencija predstavlja određenu vrstu borbe, takmičenja između najmanje dva pojedinca, grupe, organizacije za isti cilj koji se ne može dijeliti. Na početku, borba za konkurentsku prednost bila je između jako malog broja učesnika, najprije na prostoru određenog grada, zatim više gradova da bi u savremenim uslovima poslovanja došlo do takmičenja između velikog broja država.

Poslovanje u savremenim uslovima praćeno je stalnim promjenama, razvojem tehnologije, transportnih sredstava zbog čega vrijeme i geografska udaljenost više ne predstavljaju prepreku u poslovanju. Proizvodnja, prodaja i poslovanje sada se odvija širom svijeta, na globalnom tržištu. Posljedica toga jeste da se preduzeća moraju boriti za konkurentsku poziciju ali na globalnom nivou.

Globalna konkurentnost predstavlja borbu u kojoj države podstiču firme na uspješan nastup i rezultat na svjetskom tržištu, privrednim, institucionalnim i socijalnim djelovanjem. Takav način poslovanja rezultat je povezanog djelovanja firmi sa Vladama svojih država.[85]

Kako su potpuno svjesni činjenice da se nacionalni prosperitet ne može naslijediti, već da je rezultat napornog rada, konstantnog unapređivanja i inoviranja[86], Vlade i privrede najmoćnijih i najuspješnijih zemalja konstantno vode računa o globalnoj konkurentnosti.

3. INOVATIVAN NAČIN POSLOVANJA KAO FAKTOR STICANJA KONKURENTSKE PREDNOSTI

Polazeći od mikro nivoa, najvažniji zadatak za sva uspješna preduzeća jeste kako steći i održavati konkurentsku prednost. To znači biti u boljem položaju i stvarati veću vrijednost u odnosu na neko drugo preduzeće koje posluje u istoj oblasti. Upravo to takmičenje sa drugim preduzećima dovodi do podsticanja stvaranja boljih, inovativnijih proizvoda i usluga i eliminisanje svega što bi moglo biti prepreka konkurentnijem poslovanju.[87]

Situacija je ista i na makro nivou, države se takmiče za globalnu konkurentsku poziciju i to na različite načine. Sa razvojem informacionih tehnologije, širenjem tržišta , njihovom liberalizacijom dolazi do promjene izvora konkurentske prednosti i sve se svodi na transformacije i inovacije. Najprije iskorišćavanje inovacionih kapaciteta cijele jedne države.

Potrebno je kreirati nove i kvalitetnije proizvode i usluge, uvećavati intelektualni kapital, na osnovu

[82] Bobera, D., *Preduzetništvo*, Univerzitet u Novom Sadu, Ekonomski fakultet Subotica, Subotica, 2010., str. 48.
[83] John Kao, Innovation Nation (New York: Free Press, 2007)
[84] Atkinson, D. R., Ezell, J. S., *Ekonomika inovacija, Utrka za globalnu prednost*, Neum, 2014., str. 131-135.
[85] Kozomara, J., Tehnološka konkurentnost, Ekonomski fakultet Beograd, 1994., str. 50.
[86] Porter, E.M., O konkurenciji, Fakultet za ekonomiju, finansije i administraciju, Beograd, 2008., str. 159.
[87] Jovičić, M., *Menadžment-principi i funkcije*, FPE Bijeljina, 2012., str. 108-109.

kojeg se lakše dolazi do novih ideja i inovativne sposobnosti, stvarati novu tehnologiju koju konkurentske države ne mogu ponuditi u kompetitivnom obliku. [88]

Inovacije predstavljaju nov način razmišljanja, obavljanja poslova, upravljanja i dr. Suština je, prihvatiti činjenicu da uvijek postoji bolji način poslovanja i traženje načina da se to realizuje. To kreće od ideja koje se pretvaraju u prijedlog, prijedlog u plan i na kraju realizacija zamišljenog plana. Inovacija predstavlja pokretačku snagu razvoja i glavni indikator konkurentske prednosti.[89]

4. MJERENJE INOVATIVNOSTI U USLOVIMA GLOBALNE KONKURENTNOSTI

U periodu širenja tržišta i poslovanja u međunarodnim razmjerama, stvaranje velikih firmi, njihovog povezivanje na svjetskom tj. globalnom nivou, više nije dovoljno govoriti o inovativnosti firmi, sada je potrebno govoriti o inovativnosti cijele jedne privrede.[90]

Razvoj sistema svjetske ekonomije koji neizbježno oblikuje proces globalizacije dovodi do intenzivnije potrebe za mjerenjem inovativnosti jedne privrede. To je logičan slijed nakon velikog uticaja inovacija na društveni razvoj, kvalitet života i globalno okruženje. Inovacija predstalja ključni pokretač privrednog rasta i unapređenja konkurentnosti zemalja.

U ekonomskim istraživanjima inovativnost jedne privrede se mjeri takozvanim kompozitnim indeksima koji pojednostavljuju informacije kako bi se određene pojave bolje razumjele. Ovakva vrsta indeksa se koristi i za mjerenje konkurentnosti, održive konkurentnosti i kod drugih komparativnih istraživanja ekonomskih i inovativnih perfomansi određenih zemalja.

Uzimajući u obzir značaj inovacija u savremenom poslovanju formirana su četiri kompozitna indeksa koja se bave inovacijama:

- Globalni indeks inovativnosti zemalja (The Global Innovation Index-GII);
- Inovaciona bodovna lista EU (Innovation Union Scorebord);
- Globalni indeks politike inovacija (The Global Innovation Policy Index) i
- Globalni indeks čiste inovativne tehnologije (The Global Cleantech Innovation Index).[91]

4.1. Globalni indeks inovativnosti

Veliki značaj inovacija za privredni razvoj i ekonomski napredak jedne zemlje dovodi do potrebe mjerenja inovativnosti i u tom kontekstu pozicije zemalja na globalnom tržištu. Tako su Canon India, INSEAD (The Business School for the World) i Konferencija industrije Indije (Confederation of Indian Industry) kreirale Globalni indeks inovativnosti (The Global Innovation Index – GII).

Cilj formiranja ovog indeksa je mjerenje dostignutog nivoa inovativnosti pojedinih zemalja i to na osnovu dva podindeksa: Indeksa inovacionih inputa i indeksa inovacionih autputa. Svaki od ovih podindeksa je sagrađen od stubova. Prvi podindeks se sastoji od stubova koji pokazuju potencijale za inovacione aktivnosti nacionalnih privreda:

- Institucije;
- Ljudski kapital i istraživanje;
- Infrastruktura;
- Tržišna sofisticiranost i
- Poslovna sofisticiranost.

Drugi podindeks ili indeks inovacionih autputa se sastoji od stubova koji pokazuju stvarne rezultate inovacija i to:

- Naučni izlazi i
- Kreativni izlazi.

Dalje, svaki stub je podijeljen u podstubove i svi oni zajedno čine Globalni indeks inovativnosti kao prosjek zbira podindeksa uvođenja inovacija i podindeksa rezultata inovacija. Stubovi se prepliću i jedan na drugog značajno utiču.

Inovaciona sposobnost određene zemlje se najčešće posmatra kroz ključne indikatore od kojih su najvažniji: visoko obrazovanje, broj istraživača po glavi stanovnika, visina javnog i korporativnog nivoa istraživanja i razvoja, preduzetništvo, porezi na firme, jednostavnost poslovanja, stepen ostvarenja inovacija, rast BDP, strane direktne investicije, produktivnost i dr.

Inovaciona sposobnost važna je za konkurentnost određene zemlje na globalnom nivou. Potrebno je neprestano ulagati u inovacije, jer u suprotnom, cijeli sistem jedne zemlje trpi štetu. Na primjeru SAD može se vidjeti pad inovacione sposobnosti,

[88] Kotlica, S., Rankov, S., *Uticaj inovacija i tehnologija na konkurentnost savremenog poslovanja*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2014., str. 5-7.

[89] Mašić, B., *Strategijski menadžment*, Univerzitet „Singidunum“, Beograd, 2009., str. 544.

[90] Jovičić, M., Mirković, M., *Spoznaja o značaju procesa inoviranja*, Banja Luka, 2015.

[91] Cvetanović, S., Novaković, I., *Inovativnost i održiva konkurentnost*, Filozofski fakultet Niš, 2014, str.118-119.

zbog čega se to najčešće dešava i čime rezultira. SAD su preko pedeset godina bile vodeće zemlje u toj oblasti. Međutim, kako su svoju vodeću poziciju uzeli nedovoljno ozbiljno, polako dolazi do pada inovacija naročito u dijelu koji se odnosi na istraživanje i razvoj, dijelu naučnih publikacija i naučnih istraživanja, broju diplomiranih studenata i stručnjaka sa doktoratom. Najveći nedostatka u ovoj situaciji jeste pad broja visokoobrazovanih ljudi posebno u određenim deficitarnim i oblastima koje su bitne za inovacionu sposobnost određene zemlje. Američki obrazovni sistem se ne razvija u pravom smjeru što rezultira gubitkom konkurentnosti na globalnom tržišti. Naravno, gubitak konkurentnosti nije samo rezultat lošeg obrazovnog sistema. U SAD dolazi do gubitka radnih mjesta u proizvodnji, usporavanja rasta BDP-a, stagniranja dohotka, a sve to zbog nedovoljnog ulaganja u inovacije i nove tehnoloije.[92]

Ako su SAD kao jedna od vodećih svjetskih sila izgubile svoju konkurentsku poziciju u u globalnoj inovativnosti, postavlja se pitanje, kakva je situacija sa jednom malom nerazvijenom zemljom kao što je BiH.

4.2. Inovaciona bodovna lista EU

Kako bi mogla na najlakši način sagledati i pratiti sprovođenje strategije Evropa 2020, Evropska unija je kreirala inovacionu bodovnu listu ili Innovation Union Scorebord. Na osnovu ove liste se ocjenjuju i upoređuju inovacione karakteristike 28 zemalja članica kao i Islanda, Makedonije, Norveške, Srbije, Švajcarske i Turske. Ocjena inovacionih karakteristika navedenih zemalja se vrši uz pomoć tri osnovne grupe indikatora:

1. Faktora koji omogućavaju inovacije (ljudski resursi, otvoren i atraktivan istraživački sistem, finansije i podrška);
2. Procjene inovativnosti firmi na osnovu investicija, veza i preduzetništva i intelektualne svojine i
3. Efekata inovacionih aktivnosti firmi na osnovu inovatora i ekonomskih efekata.

Podaci za Inovacionu bodovnu listu dobijaju se iz istraživanja Eurostata, OECD-a, Skopusa i dr. Rezultati se predstavljaju na skali 0 do 1 i na osnovu njega zemlje se grupišu na:

- Inovacione lidere;
- Inovacione pratioce;
- Umjerene inovatore i
- Skromne inovatore.

[92] Atkinson, D. R., Ezell, J. S., *Ekonomika inovacija, Utrka za globalnu prednost*, Neum, 2014. str. 51-58.

4.3. Globalni indeks politike inovacija

Jasno je, postoje zemlje koje su svoj uspjeh postigle zahvaljujući svojoj inovacionoj politici i tako postale globalno konkurentne i izuzetno uspješne i napredne. Međutim, postoje i zemlje koje nisu postigle značajne konkurentske prednosti ali su spremne da ulože u razvoj i napredak i tako utiču na svoju konkurentnost na svjetskom tržištu. Takve zemlje bi trebale imati aktivnu politiku inovacija kako bi pobijedile brojne investicione barijere prilikom razvoja inovacionog potencijala svoje zemlje.

Aktivna inovaciona politika mora voditi računa o produktivnosti svih ekonomskih sektora sa akcentom na ljudske resurse, finansijska sredstva, istraživanje i razvoj ali i menadzment koji bi donosio prave odluke.

Ovaj indeks rangira pedeset pet država prema snazi sedam oblasti politika inovacija:

- Politike zaštite intelektualne svojine;
- Politike konkurencije i pristupa novih firmi;
- Politike stranih direktnih investicija sa otvorenim pristupom tržištu;
- Politike koja je vezana za razvoj informaciono komunikacionih tehnologija;
- Razvojne politika koja podstiče inovacije sa naučnim i istraživačkim napretkom;
- Politike javnih nabavki i
- Politike otvorenosti razmjene visoko stručnih radnika.

Na osnovu ovih sedam politika države su svrstane na visoku, višu i nižu poziciju. Zemlje koje žele da pobjede u globalnoj trci za prednost moraju imati vrlo smišljenu i efikasnu inovacionu politiku.

4.4. Globalni indeks čiste inovativne tehnologije

Globalni indeks čiste inovativne tehnologije istražuje i analizira stanje čiste inovativne tehnologije u preduzetničkim kompanijama u usponu na osnovu kojeg se određuje usmjerenje kompanije u budućem periodu.

Ovaj indeks posebno obraća pažnju na inovativno održive posebno energetske i tehnološke kompanije. Izgrađen je od četiri grupe indikatora:

- Opšti pokretač inovacija (opšti inovacioni inputi i preduzetnička kultura);
- Specifični inovacioni pokretači (politike vlade, državni izdaci istraživanja i razvoja, pristup privatnim finansijama,

infrastruktura za obnovljive energije, čiste industrijske organizacije);

- Dokaz o stvaranju čistih inovativnih tehnologija (privatne investicije u ranom stadijumu, kompanije sa visokim uticajem i patenti životne sredine) i
- Dokaz o komercijalizovanim čistim inovativnim tehnologijama (prihodi kompanije, obnovljivi izvori energije, zaposleni, izlazi i kasna faza investicija i navedena tehnološko inovativna preduzeća). [93]

4.5. Inovativnost Bosne i Hercegovine

Prema Globalnom indeksu inovativnosti za 2015. godinu, Bosna i Hercegovina se nalazi na 79. mjestu i u odnosu na zemlje iz okruženja bolja je samo od Albanije. Međutim, ukoliko se uzme pozicija BiH u odnosu na 2014. godinu kada je prema Globalnom indeksu inovativnosti bila na 81. mjestu, vidi se da je ipak malo napredovala.

Tabela 1. Globalni indeks inovativnosti za 2015. godinu

Zemlja	Broj bodova	Rang (141 zemlja)
Slovenija	36,47	28
Hrvatska	41,70	40
Crna Gora	41,23	41
Makedonija	38,03	56
Srbija	36,47	63
BiH	32,31	79
Albanija	30,74	87

Izvor: The Global Innovation Index 2015

Najinovativnije zemlje prema ovom izvještaju su: Švajcarska, Velika Britanija, Švedska, Holandija i SAD.

Za bolju poziciju određene zemlje najvažniji je dobro obrazovan, inovativan i ekspeditivan ljudski kapital. Uzimajući to u obzir možemo posmatrati poziciju BiH u odnosu na zemlje iz okruženja.

Tabela 2. Ljudski kapital i istraživanje kao indikator Globalnog indeksa inovativnosti

Zemlja	Broj bodova	Rang
Slovenija	48,3	24
Hrvatska	36,9	47
Crna Gora	35,9	49
Makedonija	27,6	74
Srbija	30,1	64
BiH	39,9	38
Albanija	21,8	101

Izvor: The Global Innovation Index 2015

Prema ovim podacima, vidi se da je BiH u ovom segmentu na dosta dobroj poziciji, samo što se postavlja pitanje koliko je to zaista tako. Koliko su podaci koji su korišteni zaista reprezentativni i mjerodavni. Da li je samo broj visokoobrazovanih ljudi dovoljna kriterijum za rangiranje ili bi to trebalo da bude i znanje koje „ponese“ i usvoji svaki onaj koji završi fakultet?

Iz primjera SAD vidjeli smo koliko su znanje i tehnologije bitne za inovativnost i globalnu konkurentnost određene zemlje. Iz sljedeće tabele možemo vidjeti situaciju iz navedene oblasti za BiH i susjedne zemlje.

Tabela 3. Znanje i tehnologije kao indikator Globalnog indeksa inovativnosti

Zemlja	Broj bodova	Rang
Slovenija	38,1	30
Hrvatska	31,0	44
Crna Gora	28,4	54
Makedonija	39,6	26
Srbija	27,7	59
BiH	23,0	89
Albanija	18,5	110

Izvor: The Global Innovation Index 2015

Kada su u pitanju tehnologije i znanje, BiH je, na žalost, jedino ispred Albanije koja je 21. mjesto iza BiH. U BiH skoro i da ne postoji domaći inovacioni i istraživački sistem. Zbog toga je potrebno mijenjati visoko i stručno obrazovanje, otvarati istraživačke centre i institute, osavremenjavati tehnologiju, prihvatati tehnologiju drugih zemalja i uticati na inovativnost u preduzećima i svim sektorima privrede.

[93] Cvetanović, S., Novaković, I., *Inovativnost i održiva konkurentnost,* Filozofski fakultet Niš, 2014, str. 119-140.

5. MJERENJE KONKURENTNOSTI NA GLOBALNOM NIVOU

U savremenim uslovima poslovanja, preduzeća moraju voditi računa ne samo o svom poslovanju već i o poslovanju drugih preduzeća kako u svojoj državi tako i na cijelom svjetskom tržištu. Moraju se truditi da budu bolji, inovativniji, brži, jednom riječju konkurentniji od drugih preduzeća.[94]Ranije se posebna pažnja posvećivala mjerenju konkurentnosti određenog preduzeća a danas, kako se sve posmatra znatno šire, akcenat se stavlja na cijelu jednu zemlju. Glavni pokazatelj nivoa uspješnosti jedne zemlje jeste nivo produktivnosti odnosno konkurentnosti, zbog čega se posebna pažnja posvećuje mjerenju konkurentnosti zemalja. Kako se danas sve posmatra i mjeri znatno šire, tačnije na globalnom nivou tako se i prava konkurentska pozicija određene zemlje može utvrditi tek kada se mjeri na osnovu Globalnog indeksa konkurentnosti (Global Competitiveness Index – GCI). Svjetski ekonomski forum (The World Economic Forum – WEF) je formirao Globalni indeks kokurentnosti kako bi mjerio i analizirao mikro i makroekonomkse temelje nacionalne kokurentnosti i to na osnovu 12 stubova važnih za određenu državu i njenu konkurentnost:

1. Institucije;
2. Infrastruktura;
3. Makoekonomsko okruženje;
4. Zdravstvo i osnovno obrazovanje;
5. Visoko obrazovanje i stručna obuka;
6. Efikasnost tržišta roba;
7. Efikasnost tržišta rada;
8. Razvoj finansijskog tržišta;
9. Tehnološka spremnost;
10. Veličina tržišta;
11. Poslovna sofisticiranost i
12. Inovacije.[95]

Stubovi su podijeljeni u tri grupe, ili faze razvoja kroz koje države prolaze. Prva grupa ili stubovi od jedan do četiri predstavljaju fazu faktora, koji su važni za rast produktivnosti zemlje. Stubovi pet do deset predstavljaju drugu fazu ili fazu efikasnosti, kada zemlje ostvaruju efikasnije proizvodne procese i veći kvalitet proizvoda. Stubovi jedanaest i dvanaest predstavljaju fazu inovacija gdje se konkurentnost ostvaruje najčešće kroz inovacije i poslovnu prefinjenost. Podaci za mjerenje ovog indeksa se dobijaju iz međunarodno priznatih institucija: Međunarodnog monetarnog fonda (International Monetary Fund – IMF), Svjetske banke (World Bank), Ujedinjenih Nacija (United Nations - UN), Svjetske zdravstvene organizacije (World Health Organization – WHO), Svjetskog ekonomskog foruma (The World Economic Forum) i brojnih drugih organizacija koje posjeduju informacije bitne za jedan od dvanaest stubova Globalnog indeksa konkurentnosti. Globalni indeks konkurentnosti se mjeri kao prosječna ocjena svih dvanaest stubova i u toku 2015. godine ovim indeksom obuhvaćeno je 140 zemalja. Na taj način jasno su određene globalne pozicije zemalja u svijetu i na osnovu njega se mogu formirati strategije za povećanje produktivnosti i konkurentnosti. Među zemljama za koje je izračunat Globalni indeks konkurentnosti nalazi se i Bosna i Hercegovina.

5.1. Globalni indeks konkurentnosti za Bosnu i Hercegovinu

Bosna i Hercegovina se prema Globalnom indeksu konkurentnosti za 2015-2016. godinu nalazi na 111. mjestu, sedamnaest mjesta iz Srbije koja se nalazi na 94 mjestu a 34 mjesta iza Hrvatske koja se nalazi na 77 mjestu. Kada posmatramo Globalni indeks konkurentnosti za Bosnu i Hercegovinu od 2007-2008. godine do danas, na žalost vidimo da ova zemlja ne ide u dobrom pravcu.

Tabela 4. Globalni indeks konkurentnosti za BiH

Globalni indeks konkurentnosti po godinama	Ukupan broj zemalja	Pozicija	Ocjena (1-7)
2015-2016	140	111	3.7
2014-2015	144	n/a	n/a
2013-2014	148	87	4.0
2012-2013	144	88	3.9
2011-2012	142	100	3.8
2010-2011	139	102	3.7
2009-2010	133	109	3.5
2008-2009	134	107	3.6
2007-2008	131	106	3.6

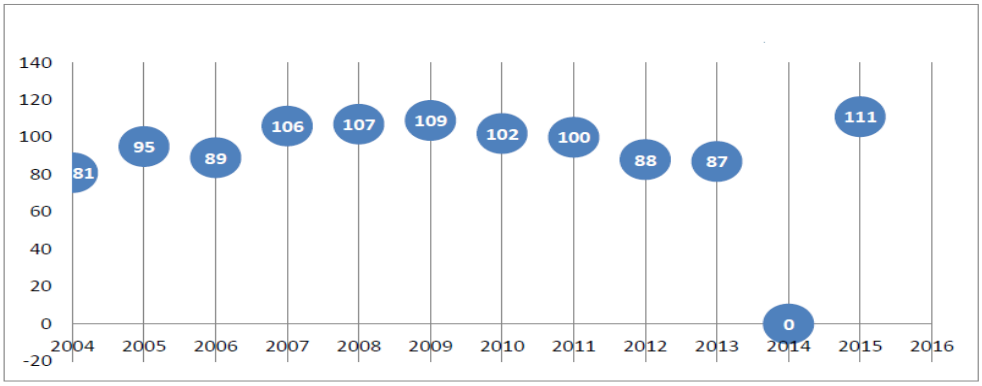
Izvor: Konkurentnost 2015-2016, Bosna i Hercegovina, Federalni zavod za programiranje razvoja.

Kada posmatramo Globalni indeks konkurentnosti za Bosnu i Hercegovinu od 2007-2008. godine do danas, na žalost vidimo da naša zemlja ne ide u dobrom pravcu, od 106. pozicije naša zemlja je spala na 111. poziciju, što predstavlja najlošiji rang do sada. Takođe, 2014. godine Bosna i Hercegovine je isključena iz izvještaja o konkurentnosti, zbog nepouzdanih podataka i procjena. Kada poredimo plasman iz prethodne 2013. godine (za 2014. godinu ne postoji indeks konkurentnosti) vidimo pad naše zemlje sa ocjene 4.0 na 3.7.

[94] Jovičić, M., Mirković, M., Upravljanje promjenama u funkciji sticanja i održavanja konkurentske prednosti, Novi Ekonomist, Bijeljina, 2015., str. 46.

[95] The Global Competitiveness Report 2015-2016, Bosna i Hercegovina, World Economic Forum, Geneva, 2015., p. 4.

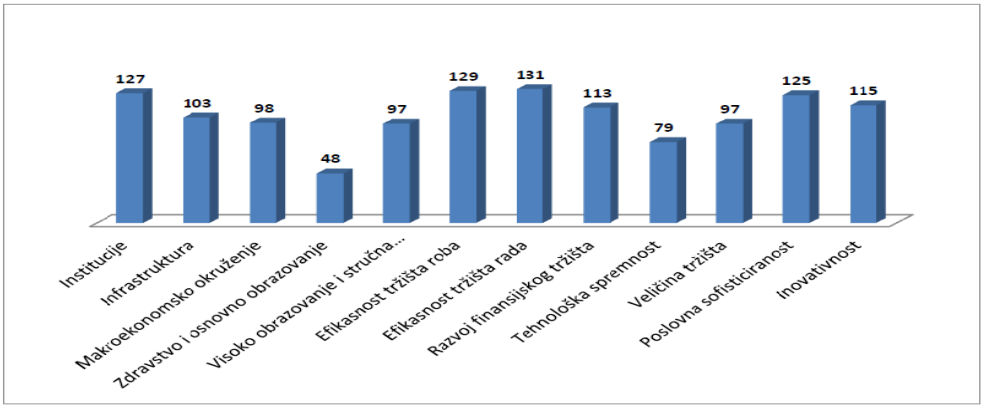
Slika 1. Rang indeksa konkurentnosti BiH u periodu 2004-2015



Izvor: Konkurentnost 2015-2016, Bosna i Hercegovina, Federalni zavod za programiranje razvoja.

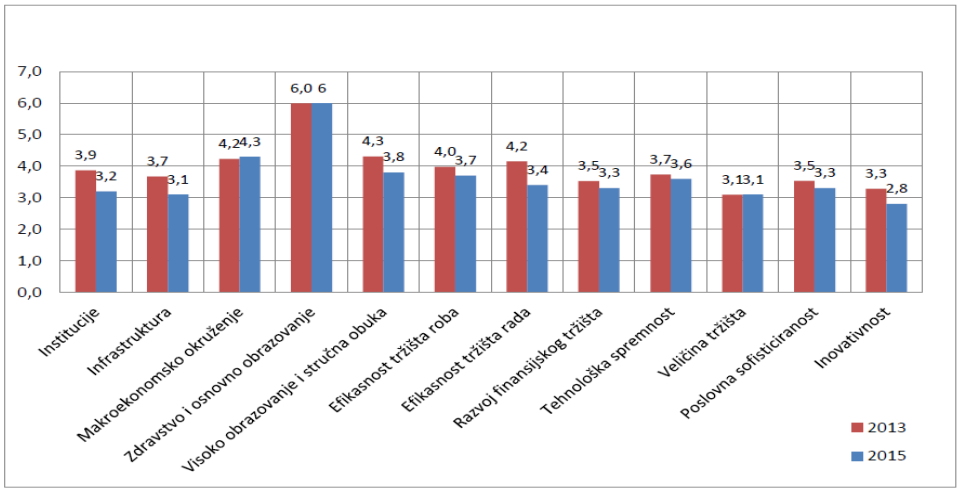
Na žalost, BiH je na svim područjima zabilježila lošije rezultate u odnosu na prethodne godine, što se može vidjeti ako se posmatraju svi stubovi konkurentnosti pojedinačno. Jedini napredak BiH je ostvarila u oblasti makroekonomskog okruženja i došla do 98. mjesta, a 2013. godine je bila na 104. mjestu.

Slika 2. Indeks konkurentnosti BiH 2015-2016 po stubovima



Izvor: Konkurentnost 2015-2016, Bosna i Hercegovina, Federalni zavod za programiranje razvoja.

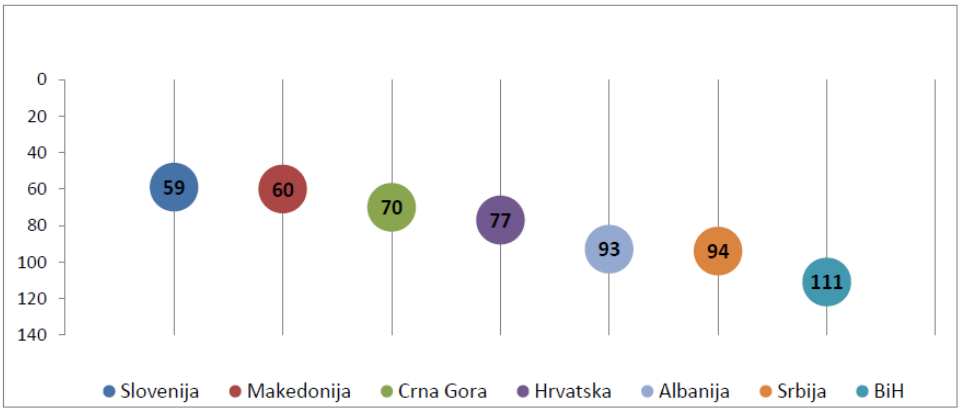
Slika 3. Ocjena indeksa konkurentnosti BiH



Izvor: Konkurentnost 2015-2016, Bosna i Hercegovina, Federalni zavod za programiranje razvoja.

Posmatrajući rezultate koje je BiH ostvarila u 2013. godini i rezultate koje je ostvarila u 2015. godini a koji utiču na Globalni indeks konkurentnosti, iz tabele vidimo da je najmanje pogoršanje u oblasti zdravstva i osnovnog obrazovanja sa 46. na 48. mjesto, a najveći pad je zabilježen u oblasti institucija sa 71. mjesta na 127. mjesto. Takođe, može se primIjetiti, najvažnije oblasti za razvoj jedne države i povećanje njene produktivnosti pa i konkurentnosti su doživjele pad. Inovacija koje su 2013. godine bile na 63. mjestu a sada su na 115. mjestu, visoko obrazovanje i stručna obuka sa 63. mjesta na 97. mjesto do efikasnosti tržišta rada sa 88. na 131. mjesto i tržišta roba sa 104. mjesta na 129. mjesto.Poslovna sofisticiranost, kao i infrastruktura, takođe su zabilježile negativnu tendenciju. Jasno je, zemlja bez značajnog napretka u obrazovanju svojih kadrova, sa lošim kvalitetom obrazovnog sistema, bez tehnološkog napretka, dobre infrastrukture kojom bi bila povezana sa drugim državama, posebno bez inovacija je zemlja koja nikako ne može da bude dobar kandidat za globalnu konkurentsku prednost. Kada se posmatraju zemlje iz okruženja Slovenija je napredovala i sa 70. mjesta popela se na 59. mjesto, Makedonija sa 63. mjesta na 60. mjesto, Albanija sa 97. mjesta na 93. mjesto. Na žalost, BiH je na posljednjem mjestu po konkurentnosti i sa 87. mjesta koje je imala 2013. godine (2014. godine čak nije ni uvrštena u Globalni indeks konkurentnosti) pala na 111. mjesto.

Slika 4. Rang Indeksa konkurentnosti zemalja okruženja



Izvor: Konkurentnost 2015-2016, Bosna i Hercegovina, Federalni zavod za programiranje razvoja

Tabela 5. Pozicije BiH i zemalja iz okruženja na rang listi Globalnog indeksa konkurentnosti

	Ukupan broj zemalja	Albanija	BiH	Crna Gora	Hrvatska	Makedonija	Slovenija	Srbija
2001	75	-	-	-	-	-	31	-
2002	80	-	-	-	58	-	28	-
2003	102	-	-	77	53	81	31	77
2004	104	-	81	89	61	84	33	89
2005	117	100	95	80	62	85	32	80
2006	125	98	89	87	51	80	33	87
2007	131	109	106	-	57	94	39	-
2008	134	108	107	65	61	89	42	85
2009	133	96	109	62	72	84	37	93
2010	139	88	102	49	77	79	45	96
2011	142	78	100	60	76	79	57	95
2012	144	89	88	72	81	80	56	95
2013	148	95	87	67	75	73	62	101
2014	144	97	-	67	77	63	70	94
2015	140	93	111	70	77	60	59	94

Izvor: Konkurentnost 2015-2016, Bosna i Hercegovina, Federalni zavod za programiranje razvoja

ZAKLJUČAK

Poslovanje u savremenim uslovima zahtijeva inovativan način razmišljanja, djelovanja, poslovanja i funkcionisanja. Inovacija predstavlja glavni faktor ostvarenja konkurentske prednosti, a kako se danas sve posmatra na globalnom nivou, tako se i inovacija i konkurentnost posmatraju globalno. Jasno je, najvažniji zadatak za svaku državu i privredu koja želi napredovati jeste kako steći i održati konkurentsku prednost tj. biti u boljem položaju i stvarati veću vrijednost u odnosu na neko drugo preduzeće, privredu i cijelu državu. To zahtijeva konstantno napredovanje, inoviranje i postizanje značajnih rezultata na osnovu toga. Zbog toga su inovacija i konkurentska prednost veoma povezane.

Konkurentska prednost se, danas, najčešće postiže i održava stvaranjem inovativnog načina poslovanja, zbog čega se javlja sve veća potreba za mjerenjem inovativnosti jedne privrede. U ekonomskim istraživanjima došlo je do formiranja kompozitnih indeksa koji se bave inovacijama: Globalni indeks inovativnosti zemalja, Inovaciona bodovna lista EU, Globalni indeks politike inovacija i Globalni indeks čiste inovativne tehnologije.

Prema Globalnom indeksu inovativnosti, BiH se u 2015. godini nalazi na 79. mjestu i prema podacima iz izvještaja o Globalnoj inovativnosti veliki nedostatak je loš inovacioni sistem i skoro nepostojeći istraživački sistem. Zbog toga je potrebno mijenjati visoko i stručno obrazovanje, otvarati istraživačke centre i institute, osavremenjavati tehnologiju, prihvatati tehnologiju drugih zemalja i uticati na inovativnost u preduzećima i svim sektorima privrede.

Inovaciona sposobnost određene zemlje se najčešće posmatra kroz ključne indikatore od kojih su najvažniji: visoko obrazovanje, broj istraživača po glavi stanovnika, visina javnog i korporativnog nivoa istraživanja i razvoja, preduzetništvo, porezi na firme, jednostavnost poslovanja, stepen ostvarenja inovacija, rast BDP, strane direktne investicije, produktivnost i dr.

Zahvaljujući inovativnosti i ostalin navedenim indikatorima zemlje ostvaruju održivu konkurentsku prednost. Glavni pokazatelj nivoa uspješnosti jedne zemlje jeste nivo produktivnosti odnosno konkurentnosti, zbog čega se posebna pažnja posvećuje mjerenju konkurentnosti zemalja. Kako se danas sve posmatra i mjeri znatno šire, tačnije na globalnom nivou tako se i prava konkurentska pozicija određene zemlje može utvrditi tek kada se mjeri na osnovu Globalnog indeksa konkurentnosti (Global Competitiveness Index – GCI).

Globalni indeks konkurentnosti se mjeri na osnovu 12 važnih stubova za određenu državu i njenu konkurentnost: institucija, infrastrukture, makoekonomsko okruženje, zdravstvo i osnovno obrazovanje, visoko obrazovanje i stručna obuka, efikasnost tržišta roba, efikasnost tržišta rada, razvoj finansijskog tržišta, tehnološka spremnost, veličina tržišta, poslovna sofisticiranosti i inovacija.

Prema Globalnom indeksu konkurentnosti BiH se u 2015. godini nalazi na 111. mjestu, što je u poređenju sa prethodnim godinama najlošiji rezultat. Takođe, ukoliko se poredi pozicija BiH sa pozicijom ostalih zemalja iz okruženja, vidi se da je BiH iza susjednih zemalja. Takvi rezultati govore o lošoj ili nikakvoj inovacionoj politici BiH, nedovoljnom tehnološkom napretku, nerazvijenom obrazovanju i zdravstvu, lošoj infastrukturi. Tačnije, upućuje na oblasti na koje bi se BiH trebala usredsrediti ukoliko želi prosperitet i bolji život.

LITERATURA

[1] Atkinson, D. R., Ezell, J. S., *Ekonomika inovacija, Utrka za globalnu prednost*, Neum, 2014.

[2] Bobera, D., *Preduzetništvo*, Univerzitet u Novom Sadu, Ekonomski fakultet Subotica, Subotica, 2010.

[3] Cvetanović, S., Novaković, I., *Inovativnost i održiva konkurentnost,* Filozofski fakultet Niš, 2014.

[4] John Kao, Innovation Nation (New York: Free Press, 2007)

[5] Jovičić, M., *Menadžment-principi i funkcije*, FPE Bijeljina, 2012.

[6] Jovičić, M., Mirković, M., Upravljanje promjenama u funkciji sticanja i održavanja konkurentske prednosti, Novi Ekonomist, Bijeljina, 2015.

[7] Konkurentnost 2015-2016, Bosna i Hercegovina, Federalni zavod za programiranje razvoja, 2015.

[8] Kotlica, S., Rankov, S., *Uticaj inovacija i tehnologija na konkurentnost savremenog poslovanja*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2014.

[9] Kozomara, J., Tehnološka konkurentnost, Ekonomski fakultet Beograd, 1994.

[10] Mašić, B., *Strategijski menadžment*, Univerzitet „Singidunum“, Beograd, 2009.

[11] Porter, E.M., O konkurenciji, Fakultet za ekonomiju, finansije i administraciju, Beograd, 2008.

[12] The Global Competitiveness Report 2015-2016, Bosna i Hercegovina, World Economic Forum, Geneva, 2015

Датум пријема рада: 20.04.2016.
Датум прихватања рада: 06.06.2016.
Прегледни рад
УДК: 336.763.34:336.77(497.11)
DOI: 10.7251/NOE1620073Z

PROBLEM NENAPLATIVIH KREDITA U SRBIJI SA OSVRTOM NA ZEMLJE U OKRUŽENJU

THE PROBLEM OF NON-PERFORMING LOANS IN SERBIA WITH REGARD TO THE NEIGHBORING COUNTRIES

Prof. dr Vera Zelenović
Departman za finansije, bankarstvo, osiguranje, Ekonomski fakultet Subotica, Novi Sad, R.Srbija
veraz@open.telekom.rs

Mr Miloš Macut
Direktor regionalnog centra Novi Sad Erste banke, Novi Sad, R.Srbija
milos.macut@erstebank.rs

Rezime: *Uža definicija nenaplativih potraživanja odnosi se na one kredite koji ne donose prihod i kod kojih je nemoguće očekivati punu otplatu glavnice i kamate u budućnosti, kao i kredite kod kojih je otplata glavnice ili kamate u kašnjenju od 90 i više dana ili krediti kod kojih je valuta naplate dospela, ali naplata nije izvršena u potpunosti. Ključni problem na koji se želi ukazati u ovom radu je problem nenaplativih kredita, pa se tako u prvom delu rada upravo i ukazuje na to koji su to sve faktori koji dovode do tog problema. Cilj rada je da pokaže koliko je važno za stabilnost bankarskog sistema da nivo nenaplativih kredita bude što niži. S tim u vezi u drugom delu rada će biti prikazano stanje nenaplativih kredita u Srbiji, sa osvrtom na stanje u EU i nekim zemljama u regionu. Slede zaključna razmatranja.*

Ključne riječi: *nenaplativi krediti, banka, bankarski sistemi, region.*

Abstract: *The narrow definition of uncollectible receivables refers to those loans that do not generate revenue, and where it is impossible to expect full repayment of principal and interest in the future, as well as loans for which repayment of principal or interest is late for 90 days or more, or loans where the currency payment is due, but the charge is not made completely. The key problem that tends to show in this paper is the problem of non-performing loans, so in the first part of the paper, all factors that lead to this problem will be shown. The goal of this paper is to show how important it is for the stability of the banking system that the level of non-performing loans is as low as it can be . Regarding the second part of the work, the state of non-performing loans in Serbia will be shown, with emphasis on the situation in the EU and some countries in in the region. Followed by concluding observations.*

Keywords: *non-performing loans, bank, banking systems, region*

UVODNA RAZMATRANJA: POJAM I DEFINISANJE NENAPLATIVIH POTRAŽIVANJA

Nenaplativa potraživanja mogu se definisati na različite načine. Tako, uža definicija nenaplativih potraživanja odnosi se na one kredite koji ne donose prihod i kod kojih je nemoguće očekivati punu otplatu glavnice i kamate u budućnosti, kao i kredite kod kojih je otplata glavnice ili kamate u kašnjenju od 90 i više dana ili krediti kod kojih je valuta naplate dospela, ali naplata nije izvršena u potpunosti.

Prema definiciji MMF-a, NPL kredit je kredit kod kojeg (Mirković, 2013.):

1. dužnik kasni u otplati glavnice ili kamate 90 i više dana
2. je kamata za docnju dužu od 90 dana refinansirana, kapitalizovana ili je odloženo njeno plaćanje
3. dužnik kasni manje od 90 dana, ali je banka procenila da je sposobnost dužnika da otplati dug pogoršana i da je otplata duga dovedena u pitanje

Većina država, u praksi, primenjuje granicu od 90 i više dana docnje kao kriterijum i prijavljuju celokupan iznos kredita u kašnjenju kao NPL kredite. Ne postoji opšte prihvaćeni standard za definisanje problematičnih kredita.Neke zemlje pod NPL kreditima podrazumevaju sve kredite koji su u docnji od 31 i više dana ili 61 i više dana. Pored toga, broj dana docnje nije jedini krterijum po kome se razlikuju definicije NPL kredita između zemalja.Bitan element definicije NPL kredita jeste način izražavanja – u bruto ili u neto iznosu. Međunarodno prihvaćeni standard jeste

bruto iznos.Takodje, posebno pitanje jeste klasifikacija višestrukih kredita koje ima isti klijent. U pojedinim zemljama, ukoliko je jedan kredit klasifikovan kao NPL kredita, onda se i svi ostali krediti tog istog klijenta klasifikuju na isti način. Zatim, pitanje tretmana i uloge kolaterala i garancija u procesu klasifikacije razlikuju se od zemlje do zemlje. Određena zakonodavstva ne razmatraju kolaterale i garancije za potrebe klasifikovanja kredita u redovan tj. NPL portfolio.

1. UZROCI POJAVE PROBLEMATIČNIH KREDITA

Nivo problematičnih kredita ukazuje na probleme sa kojima se suočava privreda jedne zemlje, kao i njen realni sektor koji nije u stanju da otplati dug.Takodje, nivo problematičnih kredita može ukazati i na loš regulatorni pravosudni okvir, stoga rešavanje pitanja problematičnih kredita zahteva sistemski pristup.Osnovni rizik za kvalitet aktive banke jeste upravo pad opšte ekonomske aktivnosti, ali ipak nije dovoljno objašnjavajući faktor kretnja problematičnih kredita između zemalja i tokom vremena. Depresijacija deviznog kursa, glavni je pokretač NPL kredita u onim zemljama koje se odlikuju visokim stepenom kredita odobrenih u stranoj valuti. Praksa ukazuju da porast aktivnih kamatnih stopa vodi ka porastu NPL kredita u budućnosti. Grupisani po kategorijama, faktori koji utiču na kreiranje nestabilnosti bankarskog sistema i koji dovode do kriza u bankarskom sistemu, su (Mirković, 2013):

1. *mikroekonomski faktori* - prisustvo principal-agent problema je značajno, jer ukoliko su kreditni službenici motivisani ostvarenjem visokih bonusa zarad realizovanih kreditnih plasmana, ne vode dovoljno računa o rizičnosti samih kredita, a to povećava izloženost banke riziku.Ovi faktori su vrlo bitni, pored nedovoljno dobre regulative u bankarskom sektoru, neadekvatne procene kreditnih rizika, neadekvatne ročne usklađenosti aktive i pasive.
2. *makroekonomski faktori* – dolaze do izražaja kod zemalja u razvoju jer su one suočene sa znatno većom volatilnošću u makroekonomskoj sferi od razvijenih zemalja. Neophodno je da bankarski sistem bude spreman na ciklična privredna kretanja, depresijaciju deviznog kursa, pad cene aktive i slične pojave. I pored svih preduzetih mera, moguće je da se jave neki dodatni iznenadni šokovi koji će izvršiti uticaj na nespremnost bankarskog sistema i njegovu adekvatnu reakciju u datom momentu.
3. *sistemska rešenja* – bankarski sistem ne funkcioniše izolovano od ukupnog privrednog sistema.Stabilnost bankarskog sistema može biti ugrožena neefikasnim poslovanjem velikih banaka u državnom vlasništvu, banaka kod kojih je država najveći pojedinačni (ali ne i većinski) akcionar, kao i neadekvatnom pravnom regulativom i supervizorskim režimom nad bankarskim sistemom.

Problematični krediti su značajna prepreka daljem ekonomskom razvoju, pošto imaju direktan uticaj na kreditni rast.Isti su dostigli najviše nivoe u onim privredama koje su doživele duboku ekonomsku krizu i u kojima je pre nastupanja same krize, kreditna ekspanzija bila najviše izražena. Iako je jasno da su visoki iznosi problematičnih kredita zaostavština kriznog perioda, jasno je da i sam ekonomski rast neće biti dovoljan za rešavanje pitanja problematičnih kredita. Praksa je pokazala da privreda i nezaposlenost imaju dominantan uticaj na razvoj problematičnih kredita.Ukoliko dođe do pada industrijsjke proizvodnje, rasta nivoa nezaposlenosti, odnosno opšteg pada nivoa nezaposlenosti, dolazi i od rasta problematičnih kredita.

U uslovima visokog udela problematičnih kredita, banke više teže sprovođenju interne konsolidacije kako bi se poboljšao kvalitet aktive nego što se opredeljuju za distribuciju novih kredita.Visok iznos problematičnih kredita zahteva povećanje bančinih rezervisanja za potencijalne gubitke u budućnosti, što direktno umanjuje finansijski rezultat banke i smanjuje raspoloživa sredstva za nove kredite.Smanjena mogućnost kreditiranja utiče na slabljenje korporativnog sektora i ugrožava funkcionisanje preduzeća i privrede u celini. Proces privrednog oporavka podrazumeva „čišćenje“ bilansa u finansijskom sistemu, uz istovremeno umanjivanje iznosa problematičnih kredita. Naime, izrazito visok nivo nenaplativih potraživanja je neodrživ na dugi rok, pa je na centralnim bankama da učine dodatni napor na iznalaženju rešenja za NPL kredite. Ovi krediti „zarobljavaju“ kapital banke raspoloživ za dalje kreditiranje.Urušavanje kapitala banaka otežava prilagođavanje bankarskog sektora zahtevima Bazelske regulative. Obično se bankarske krize povezuju sa visokim udelom problematičnih kredita u ukupnoj aktivi bankarskog sektora.Postoji tesna veza između kreditnih performansi banaka i ekonomske aktivnosti[96].

[96] Baltičke zemlje su tokom perioda krize imale izuzetno visok nivo problematičnih kredita (npr.Letonije 2009. godine – 18%) u odnosu na relani GDP. Sa druge strane, pojedine zemlje su u kriznom periodu imale znatno manji iznos NPL kredita, kao što je npr.Nemačka u kojoj su NPL krediti povećani za manje od 1% iako je ekonomska aktivnost opala tokom 2009. godine za gotovo 5%.

1.1. REŠAVANJE PROBLEMA NENAPLATIVIH KREDITA

Upravljanje problematičnim kreditima banaka može se sprovoditi u okviru same banke ili se može alocirati na druge institucije specijalizovane za obavljanje poslove restruktuiranja. Razlog upravljanja NPL kreditima u okviru banaka, leži pre svega u činjenici da sama banka najbolje poznaje svoje dužnike i da će sama pokušati na različite načine da rehabilituje dužnike koji su prešli u NPL portfolio i da ih vrati u regularni portfolio banke. S druge strane, potencijalni problem jeste činjenica da banke mogu biti manje objektivne prilikom donošenja odluke, što može rezultirati povećanjem postojećeg nivoa zaduženosti problematičnih kredita. Ukoliko se banka, ipak odluči da za poslove upravljanja NPL kreditima angažuje specijalizovane institucije, to ne znači da se ceo NPL portfolio mora poveriti specijalizovanim institucijama. Naprotiv, poželjno je da se deo NPL kredita zadrži u samoj banci, čije će službe kroz razvijene „work-out“ procedure, biti fokusirane na naplatu problematičnih potraživanja. Takođe, bitno je spomenuti i moralni hazard, naročito u slučaju nastupanja bankarskih kriza.Istovremeno je neophodno održati poverenje u bankarski sistem.U iskustvima velikog broja zemalja koje su se borile sa ovim problemima postoji mnogo rešenja koja se generički mogu klasifikovati u dve vrste modela: centralizovani i decentralizovani. Naravno, moguće su i njihove kombinacije. Decentralizovani pristup podrazumeva stvaranje regulatornog okvira koji podstiče banke da problematične kredite rešavaju svojim resursima. U uslovima snažnih ograničenja državnog budžeta ovo rešenje je superiorno.Neizvesno je koliko bi ovaj skup modela mogao delovati podsticajno na obnovu kreditne aktivnosti.Tri modela iz ovog skupa se, u manjoj ili većoj meri, već primenjuju u velikom broju zemalja (Dragutinović i Živković, 2014).

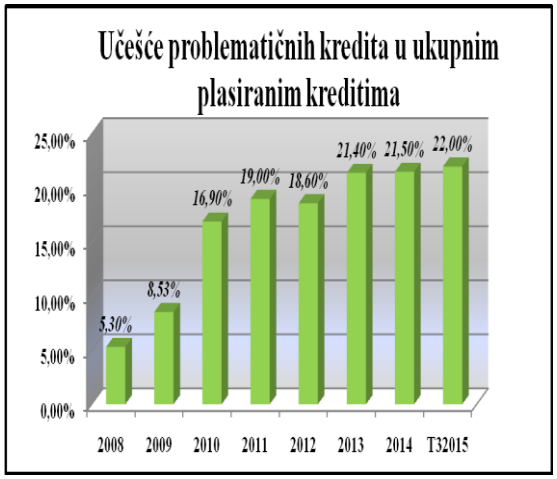
1. Otpis potraživanja na teret kapitala banke zahteva gotovo istovremeno obezbeđivanje dodatnog kapitala vlasnika za očuvanje nivoa adekvatnosti kapitala iznad regulatornog minimuma. Ovde je problem mogući nedostatak resursa ili volje za dokapitalizaciju banaka koje otpisuju potraživanja. Sa druge strane, jednokratan otpis NPL oslobađa prostor za upravljanje zdravim delom portfolija i može biti jeftiniji na srednji rok u odnosu na strategiju odlaganje rešenja.
2. Prodaja potraživanja specijalizovanim kompanijama je racionalan izbor u uslovima kada postoji relativno visoka verovatnoća obnove vrednosti kredita. Otvaranje prostora za aktivnije upravljanje zdravim delom portfolija je u ovom slučaju, osnovna prednost.
3. Aktivno restrukturiranje potraživanja podrazumeva veliku kooperativnost i aktivnu ulogu svih učesnika procesa. Osnovna prednost ovog modela je aktiviranje potencijala obnove vrednosti kredita na srednji rok, što može da donese potpunu konsolidaciju i naplatu potraživanja u procentu koji je daleko veći nego kod prethodno opisanih modela. Pitanje moralnog hazarda dužnika, nedovoljan kapacitet banke da se temeljno posveti procesu restrukturiranja i nedovoljna koordinacija sa ostalim poveriocima su osnovni rizici ovog modela.

2. PROBLEM NENAPLATIVIH KREDITA U REPUBLICI SRBIJI

Bankarski sektor u Republici Srbiji visoko je kapitalizovan i likvidan, ali situacija nije idilična. Svaki peti plasman od ukupno odobrenih je imao tretman problematičnog plasmana na kraju trećeg tromesečja, što nije dobar pokazatelj bankarskog sektora Srbije niti indikator kvaliteta kreditnih portfelja banaka. Stabilnost finansijskog sistema zahvaljujući potpunoj pokrivenosti kredita regulatornim rezervisanjima još uvek nije ugrožena, ali svakako da se problematični krediti tretiraju kao izvor sistemskog rizika. Negativan uticaj na finansijsku stabilnost bankarskog sistema, imao je kolaps četiri banke na srpskom tržištu: : 3 državne banke (Nove Agrobanke, Razvojne banke Vojvodine i Privredne banke Beograd) kao i jedne privatne banke (Univerzal banke). Uzroci kolapsa pomenutih banaka su višestruki: potkapitalizovanost, nedovoljno i neefikasno upravljanje rizicima u bankama, kao i snažno prisustvo moralnog hazarda i nepostojanje volje da se problem reši.Visok i rastući nivo problematičnih kredita predstavlja izvor sistemskog rizika, ne samo u Republici Srbiji, već i u ostalim zemljama u usponu, ali i u pojedinim razvijenim zemljama. Problematični krediti ukoliko dostignu određeni nivo negativno utiču na kanale kreditne ponude i uslovljavaju pogoršanje pokazatelja bankarskog sektora. Čišćenje bilansa bankarskog sektora postalo je neophodno za novu kreditnu aktivnost po nižim kamatnim stopama i podršku privredi sa ciljem dostizanja održivih stopa ekonomskog rasta. Analize međunarodnih finansijskih institucija upućuju na zaključak da pokazatelj problematičnih kredita veći od 10% smanjuje kreditnu aktivnost za 4%, nakon isključenja sporednih efekata.U Srbiji je ovaj pokazatelj na znatnom većem nivou poslednjih 5 godina. Praćenje pokazatelja koji ukazuju 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.Problematični krediti predstavljaju ozbiljan problem za bankarski sektor Srbije, obzirom da je primetna tendencija konstantnog rasta nenaplativih kredita u odnosu na ukupno plasirane kredite(Grafikon 1).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 trećim kvartalom 2015. 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 1. Učešće problematičnih kredita u ukupnim plasiranim kreditima u periodu od 2008. godine zaključno sa trećim kvartalom 2015. godine



Izvor: Prikaz autora na osnovu podataka iz izveštaja NBS www.nbs.rs, 12.01.2016

Problem nenaplativih kredita najizraženiji je u sektoru privrede, i u posmatranom periodu - od 2011. godine, zaključno sa trećim kvartalom 2015. godine, ukupna vrednost problematičnih kredita privrednog sektora prelazila je vrednost od 200 milijardi dinara, dok se procentualno učešće ovih kredita kretalo u rasponu od 49% do 65%. Primetan je relativni pad učešća problematičnih kredita privrednog sektora u ukupnim problematičnim kreditima. Što se tiče sektora stanovništva, učešće problematičnih kredita u posmatranom periodu kreće se od 12% do 21%. Bitno je napomenuti da je vrednost problematičnih kredita sektora stanovništva u stalnom porastu, kako apsolutnom, tako i relativnom. Ostali sektor čine pravna lica u stečaju kog kojeg je primetno povećanje učešća sa 23% u 2011. godini na 30% u trećem kvartalu 2015. godine.

Tabela 1. Struktura problematičnih kredita prema sektorima u periodu od 2011. godine zaključno sa trećim kvartalom 2015. godine, izražena kroz apsolutne iznose i procentualna učešća

	2011.		**2012.**	
Sektor/Godina	**Iznos**	**Učešće**	**Iznos**	**Učešće**
Privredni sektor	223	65%	206	59%
Stanovništvo	41	12%	47	13%
Ostali	79	23%	112	28%
Ukupno	**342,7**	**100%**	**365,8**	**100%**
	2013.		**2014.**	
Sektor/Godina	**Iznos**	**Učešće**	**Iznos**	**Učešće**
Privredni sektor	238	60%	249	59%
Stanovništvo	52	14%	67	16%
Ostali	105	26%	105	25%
Ukupno	**395,3**	**100%**	**421,3**	**100%**
	T3 2015.			
Sektor/Godina	**Iznos**	**Učešće**		
Privredni sektor	210	49%		
Stanovništvo	89	21%		
Ostali	126	30%		
Ukupno	**425**	**100%**		

Izvor: Prikaz autora na osnovu podataka iz izveštaja NBS www.nbs.rs, 12.01.2016.

U okviru sektora privrede najveće učešće problematičnih kredita ima sektor prerađivačke industrije sa 31%, koji prati sektor trgovine 30%. Na trećem mestu nalazi se sektor građevinarstva sa 16%. Problematični krediti u sektoru obrazovanja i poslovanja sa nekretninama zauzimaju procentualno učešće u okviru problematičnih kredita privreda sa 13%. Poljoprivredni sektor i sektor saobraćaja i usluga zauzimaju učešće od 5%. Ako bismo posmatrali problematične kredite u sektoru stanovništva, najveći procenat vrednosno čine *stambeni kreditisa* 37%, a odmah za njima javljaju se *gotovinski krediti* sa 25%. Zanimljivo je primetiti da u okviru stambenih kredita mali procenat plasiranih kredita spada u kategoriju nenaplativih kredita, ali ako posmatramo problematične kredite sektora stanovištva 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 *ostali krediti* sa 23%, dok *potrošački krediti, minusi i kreditne kartice* čine mali deo problematičnih kredita fizičkih lica sa učešćem manjim od 10% - 4%, 5% i 6% respektivno.

Visok stepen evroizacije kredita (oko 70%) i depozita (oko 77%) i dalje predstavlja jedan od rizika za ugrožavanje bankarskog sistema Srbije. U cilju ublažavanja tog rizika, NBS i Vlada RS nastaviće sa primenom Strategije dinarizacije koja počiva na tri stuba (Strategija za rešavanje problema nenaplativih kredita, Vlada Republike Srbije, 2015):

1. održavanje ukupne makroekonomske stabilnosti
2. stvaranje povoljnih uslova za razvoj tržišta dinarskih obveznica
3. unapređenje instrumenata zaštite od deviznog rizika

Naime, visok nivo problematičnih kredita, prerastao je u izvor sistemskog rizika, ne samo u Republici Srbiji, već i u drugim zemljama u usponu. Ali ne samo da je izvor sistemskog rizika, visok nivo problematičnih kredita ograničava rast kreditne i ekonomske aktivnosti. Rešavanje ovog problema u Republici Srbiji do sada je bilo sporo. Iznos problematičnih kredita koji je ustupljen, otpisan ili naplaćen u poslednjih nekoliko godina nije bio dovoljno visok. Problematični krediti slabe kreditne kanale i kroz nižu ponudu kredita negativno utiču na investicije i privredni oporavak. Istovremeno, niži privredni rast vrši uticaj na kvalitet kreditnog portfolija, a dalje na performanse bankarskog sektora. Povećanje nivoa problematičnih kredita na dugi rok, može ugroziti stabilnost finansijskog sistema. Problematični krediti utiču i na rast cene zaduživanja, s obzirom da banke često zaračunavaju više kamatne stope na novoodobrene kredite s ciljem pokrića gubitka nastalih po osnovu problematičnih kredita. Zbog svega navedenog, čišćenje bilansa banaka je važan preduslov za podržavanje kreditnog ciklusa po nižim kamatnim stopama i podršku vraćanju na više stope privrednog rasta.

Kada u Srbiji neki kredit postane problematičan, to zauvek i ostane. (šef kancelarije MMF u Srbiji Kim Daehaeng)

2.1. NENAPLATIVI KREDITI U EU

Problem nenaplativih kredita svojstven je ne samo Srbiji, već i širom Evropske unije. Po Evropskom regulatornom telu za bankarstvo (EBA), u evropskim bankama, na kraju juna 2015. godine, nalazilo se oko 5.6% nenaplativih kredita, dok je na početku godine, ovaj procenat iznosio nešto više od 6%. Ipak, iako je prisutno poboljšanje, nivo nenaplativih kredita u Evropi, dvostruko je veći nego u drugim delovima sveta. Američke banke poseduju oko 3% loših kredita, dok je situacija u azijskim bankama još povoljnija (www.poslovni.hr/trzista/losi-krediti-u-europi-vrijede-kao-spanjolsko-gospodarstvo-305329)

Vrednost portfolija kredita za koje nisu plaćane rate duže od tri meseca iznosi oko milijardu evra, što zmači da nivo loših kredita u Evropi iznosi 7.3% evropskog BDP-a. Najlošija situacija je na **Kipru** gde svaki drugi plasman pripada grupi nenaplativih kredita. Na drugom mestu nalazi se **Slovenija**, gde je procenat nenanplativih kredita 28.4%. Udeo 20% nenaplatvih kredita karakterističan je i **za Irsku** 21.5%, dok je u **Mađarskoj** vrednost ovog pokazatelja 18.9%.

Prema mišljenju EBA-e, kvalitet imovine u evropskim bankama, je glavna prepreka novom kreditiranju i poboljšanju profitabilnosti banaka.

Najmanje loših kredita imaju banke u **Norveškoj**, svega 1.4%, zatim u **Finskoj** (1.7%), te u **Velikoj Britaniji** sa nešto manje od 3%. U **Nemačkoj**, udeo nenaplativih kredita dostiže vrednost od 3.4%.Ipak, nivo profitabilnosti banaka je porastao, tako da je prinos na regulatorni kapital dosegao 9.1%, dok je pre dve godine, ovaj pokazatelj bio praktično na nuli. EBA naglašava ukoliko je vrednost ovog pokazatelja ispod 10%, potrebno je da se troškovi kapitala pokriju na održivoj osnovi.

2.2 NENAPLATIVI KREDITI U RUMUNIJI

Negativni trend u kreditiranju i slabi ekonomski rast glavni su uzročnici povećanja učešća problematičnih kredita u Rumuniji. Tako na kraju 2013. godine, učešće problematičih kredita iznosilo je 21.9%, od toga učešće problematičnih kredita sektora stanovništva bilo je 13.7%, dok su problematični krediti dati pravnim licima iznosili 29.1% od ukupno odobrenih kredita ovom sektoru na kraju 2013. godine.Na kvalitet kreditiranja u najvećoj meri uticali su makroekonomski faktori (realna stopa rasta BDP-a 2009. godine bila je -7,1%), i to daleko više u odnosu na faktore koji se odnose isključivo na banke. Izvor sistemskog rizika u Rumuniji jeste devizno kreditiranje, s obzirom da nivo evroizacije kredita čini oko 60%.

2.3 NENAPLATIVI KREDITI U ITALIJI

U periodu od 7 godina, tačnije od kraja 2007. do kraja 2014. godine, italijanski bankarski sektor zabeležio je visok rast problematičnih kredita i to sa 4.5% na 17.7%. Produžena recesija pogoršala je kreditnu sposobnost dužnika, pogotovo malih i srednjih preduzeća, te su ona postala prezadužena, što je uzrok ovog značajnog porasta problematičnih kredita. Istovremeno, neefikasni i dugotrajni pravni procesi i ograničeni podsticaji za otpis potraživanja, usporavali su tempo rešavanja problematičnih kredita. Uz to, i prosečna pokrivenost rezervisanjima za italijanske banke

pala je sa 48% u 2007. godini na 37% na kraju juna 2012. godine. Centralna banka Italije, uspostavila je specijalnu kontorlu kredita, što je dovelo do znatnog rasta pokrivenosti rezervisanjima.Tržište problematičih kredita u Italiji i dalje nije razvijeno uprkos aktivnostima koje su sprovedene. Italijanske banke drže problematične kredite, dok istovremeno preduzimaju mere naplate i restruktuiranja kredita.

2.4. NENAPLATIVI KREDITI U HRVATSKOJ

Usled pada privredne aktivnosti, kao i usled povećanja starosti portfolija problematičnih kredita, kvalitet ukupnog kreditnog portfolija u Hrvatskoj je pogoršan. Tako, na kraju 2014. godine, učešće problematičnih kredita bilo je 16.7%, dok je samo učešće problematičnih kredita u sektoru privrednih društava bilo preko 30%.Ipak, došlo je do rasta pokrivenosti problematičnih kredita na 51%. što je rezultat kretanja u svim sektorima, ali u najvećoj meri u sektoru privrednih društava. Od početka krize, banke su prodale otpisana ili ustupljena sredstva obezbeđenja za oko 33% problematičnih kredita do kraja 2014. godine.Da nije bilo navedenih aktivnosti, učešće problematičnih kredita bi bilo približno 20%. Sudski postupci su spori, uprkos činjenici da su neke aktivnosti već preduzete (regulatorne izmene, pred-stečajna poravnjanja), ali očekuje se da će one dati rezultate u periodu od naredne dve do tri godine. Pred-stečajna poravnjanja imala su nisku stopu uspešnosti.

2.5. NENAPLATIVI KREDITI U SLOVENIJI

Slovenija je na kraju 2014. godine imala 11.7% problematičnih kredita, što je pad sa maksimalnog nivoa od 15.2% koji je dostignut u 2012. godini. Marta 2013. godine, slovenačke vlasti su osnovale Društvo za upravljanje potraživanjima banaka, kao državno preduzeće. Misija DUTB je stabilizacija slovenačkog bankarskog sektora kroz preuzimanje problematičnih kredita od sistemski značajnih banaka promovisanjem poverenja u finansijski sistem, te usmeravanjem kreditiranja na preduzeća koja dobro posluju. Banka Slovenije je, kako bi ubrzala otpis problematičnih kredita, obavezala banke da otpišu neobezbeđena potraživanja od dužnika koja su u docnji više od godinu dana ili su u stečajnom postupku.

ZAKLJUČAK

Nenaplativa potraživanja mogu se definisati na različite načine. Tako, uža definicija nenaplativih potraživanja odnosi se na one kredite koji ne donose prihod i kod kojih je nemoguće očekivati punu otplatu glavnice i kamate u budućnosti, kao i kredite kod kojih je otplata glavnice ili kamate u kašnjenju od 90 i više dana ili krediti kod kojih je valuta naplate dospela, ali naplata nije izvršena u potpunosti. Većina država, u praksi, primenjuje granicu od 90 i više dana docnje kao kriterijum i prijavljuju celokupan iznos kredita u kašnjenju kao NPL kredite.

Faktori sa negativnim uticajem na kvalitet aktive banke i pojavu problematičnih kredita su pad opšte ekonomske aktivnosti, zatim depresijacija deviznog kursa, koja može biti glavni pokretač problematičnih kredita u onim zemljama koje se odlikuju visokim stepenom kredita odobrenih u stranoj valuti. Održavanje NPL kredita na postojećem nivou i odlaganje preduzimanja mera za njihovo rešavanje znači samo neproduktivno vezivanje sredstava u neprofitabilnim sektorima, onemogućavanje daljeg ekonomskog rasta i niži stepen ekonomske efikasnosti.Sekjuritizacija, kao moguće rešenje za problem nenaplativih kredita, podrazumeva transformaciju nelikvidnih kredita i drugih dužničkih instrumenata u likvidne hartije od vrednosti. Srbiju karakteriše visok i rastući nivo problematičnih kredita, te su zbog toga problematični krediti postali izvor sistemskog rizikaProblem nenaplativih kredita najizraženiji je u sektoru privrede.Smatra se daje glavni krivac za sporo rešavanje ovog problema domaće zakonodavstvo – zakoni koji pre idu na ruku dužnicima nego kreditorima. Visok nivo nenaplativih kredita utiče na podizanje kamatnih stopa na kredite koji se daju kreditno sposobnim preduzećima. Ograničavanjem dostupnosti finansijskih sredstava zdravom delu privrede, praktično se povećava broj potencijalno problematičnih klijenata koji u kratkom ili srednjem roku neće imati mogućnost da servisiraju obaveze. Problem nenaplativih kredita nije svojstven samo Srbiji.Nakon finansijske krize, zemlje širom Evrope, delile su istu sudbinu. One koje su postigle određene pomake u rešavanju prblema, prošle su kroz dugotrajne reforme regulative i aktivnostima na razvoju tržišta problematičnih kredita, što je put koji čeka i našu zemlju.

LITERATURA

[1] Dragutinović, D., Živković, B. Problematični krediti u bankarstvu. Ekonomska politika u 2014: mogućnosti privrednog rasta u uslovima reformi i fiskalne konsolidacije. Ekonomski fakultet, Beograd, 2014.

[2] Mirković Vladimir, Rešavanje problema nenaplativih potraživanja kao esencijalni factor stabilnosti bankarskog sistema,Ekonomski vidici, Beograd 2013.

[3] Strategija za rešavanje problema nenaplativih kredita, Vlada Republike Srbije, Beograd 2015.

[4] www.nbs.rsдс

[5] www.poslovni.hr/trzista/losi-krediti-u-europivrijede-kao-spanjolsko-gospodarstvo-305329

Датум пријема рада: 21.04.2016.
Датум прихватања рада: 06.06.2016.
Прегледни рад
УДК: 005.21:338.48]:659.1
DOI: 10.7251/NOE1620079V

УТИЦАЈ ЕДУКАЦИЈЕ И ПЕРФОРМАНСИ ЗАПОСЛЕНИХ У ТУРИСТИЧКОЈ ОРГАНИЗАЦИОНОЈ ПОЛИТИЦИ

THE IMPACT OF EDUCATION AND PERFORMANCE OF EMPLOYEES IN THE TOURISM POLICY

Даница Вуковић, мастер
Докторант Универзитета Сингидунум, Београд, Србија
danica.vukovic.13@singimail.rs

Проф. др Перо Петровић
Институт за међународну политику и привреду, Београд, Србија
pera@diplomacy.bg.ac.rs

Резиме: *Циљ овог рада је да укаже на међузависност перманентног учења запослених и пословне политике у хотелској индустрији. Неопходно је указати на то да ниво запослених у хотелима има директан утицај на повећање нивоа ефикасности пословања. Едукација кадрова у туризму је у директној зависности са испољавањем њихових перформанси. Велики је утицај организационе културе и политике, коју креирају лидери у туристичким организацијама, на оцену перформанси запослених у туристичким фирмама или туристичким агенцијама. Организациона култура се сматра једним од кључних сегмената организационе успешности. Њен утицај на понашање људског фактора у процесу рада је веома значајан. Организациона култура усмерава и одређује свакодневно понашање и активност људи у организацији. Поставља се питање у којој мери политика организације успорава процес доношења одлука, што у динамичном окружењу може значајно утицати на перформансе организације и запослених у туристичкој индустрији.*

Кључне ријечи: *организатиона култура, образовање, перформансе, лидерска креативност, иновативна организација.*

Abstract: *The aim of this paper is to point to interdependence of lifelong learning policy and business employees in the hotel industry. It is necessary to indicate that the level of employees in hotels has a direct impact on increasing the level of efficiency. Education of personnel in the tourism industry is directly dependent on the performance of their manifestation. Is a great influence of organizational culture and policies that create leaders in the tourism organizations in assessing the performance of employees in tourist companies or tourist agencies. Organisational culture is regarded as one of the key segments of organizational performance. Its influence on the behavior of the human factor in the process of work is very important. Organisational culture directs and determines the daily behavior and activities of people in the organization. The question is the extent to which policies are slowing down the decision making process, which in a dynamic environment may significantly affect to performance of the organization and employees in the tourism industry.*

Keywords: *Organizational culture, Education, Performance, Leadership creativity, Innovative organization*

УВОД

Предмет презентације у овом раду је један од могућих начина како повећати ефективност и ефикасност пословања у хотелској индустрији. Наиме, адекватним односом према значају и улози људских ресурса, итекако се може повећати профит у туризму.

Оцењивање радних перформанси запослених у иновативној туристичкој организацији представља процес организованог и континуираног праћења, вредновања, усмеравања и прилагођавања резултата запослених и њиховог радног понашања. У туристичким компанијама, агенцијама или хотелима, однос према послу се оцењује вишеструко: од стране других појединаца, колега, руководиоца, подређених и гостију. Давање одговорности запосленом појединцу за одређене циљеве, чини оцену његових перформанси могућом и неопходном, и на тај начин се идентификују резултати рада за које је тај појединац одговоран. С друге стране, оцена перформанси је основни инпут за битне одлуке које се односе на статус запослених, као што су: унапређење или отпуштање, плате, повишице и слично. Дакле, сасвим је реално да

политика утиче на оцену перформанси запослених. Циљ овог рада јесте и да укаже на области могућег утицаја политике приликом оцене перформанси запослених, факторе „дисторзије“ оцена и евентуалне начине за контролу политичких утицаја у овој области, која је врло подложна утицајима окружења. Политика увек представља свесне напоре појединаца да остваре или заштите сопствене интересе у ситуацијама када постоје конфликтни правци деловања. Такође, у овом раду показаћемо на који начин однос према запосленима у туризму, може утицати на повећање прихода. Запослени у туристичкој индустрији, иновативну пословну политику доживљавају као основни узрок неизвесности и нејасноћа. Ниво организационе културе и начин вођења политике људских ресурса у предузећима туристичке делатности, произилази управо из процеса перманентног образовања запослених, а оцењивање рада запослених може да буде од великог значаја за њихову мотивацију и преданост послу који обављају.

1. ОРГАНИЗАЦИОНА ПОЛИТИКА ТУРИСТИЧКЕ ОРГАНИЗАЦИЈЕ

Туристичка и хотелска предузећа, као и туристичке агенције, у савременим условима пословања, су и „политичке организације“ и готово да ни једна одлука, било на стратешком или на тактичком нивоу, се не доноси без учешћа кључних коалиција које штите своје виталне пословне интересе[97]. У условима финансијских и општих економских криза, чак и оперативне, тзв.дневне одлуке, подложне су различитим интересима, па тако могу бити подложне и променама. Сагледавање укупног процеса едукације запослених пресудно помаже у доношењу одлука о њима у контексту распореда на послове и радне задатке. Извориште пословних перформанси запослених у туристичкој делатности је не само адекватна едукација до запослења него и перманентна едукација и у току извршавања пословних задатака (сипозијуми, семинари, радне радионице и др.). Осим тога, врло сложени конкурентни интереси и политички утицај на одлуке о запосленима у туристичким агенцијама или хотелима су увек јако изражени и доста компликовани, нарочито приликом дефинисања критеријума оцене и контроле процеса оцене радних перформанси запослених.[98] Нереално је устаљено мишљење да је перформанса посла објективна реалност, која се лако може идентификовати и мерити, због чега је унутар организације туристичких предузећа могуће политичко деловање, односно битни су утицаји пословне политике која се креира и реализује на свим нивоима одлучивања. Растућа неизвесност пословања, у ближем или ширем окружењу, такође подстиче политичко понашање и онемогућава утицај политике приликом оцене перформанси запослених, а долазе до изражаја у условима економских криза и недостатка финансијских средстава.[99] Бројни истраживачи, на подручју менаџмента односно процеса доношења одлука, су пронашли доказе за постојање утицаја пословне политике у оцењивању перформанси, потврђујући да моћ и политика постају животне чињенице у организацији.[100] То значи да се иза маске објективности оцењивачи упуштају у разне врсте манипулација и то свесно и систематски. Стога је врло битно да се сагледају могући утицаји политике на оцену пеформанси запослених и да се учине напори да се они умање. Политичке активности и процеси су најприсутнији у условима несигурности и нејасноћа у пословању. У ситуацијама опште економске кризе, са повећањем неизвесности у пословању, циљеви постају мање јасни и тада политика може унети „структуру, значење и интерпретацију“ у оно што је нејасно, доприносећи стварању „много јаснијих интерпретација догађаја и феномена у организацији“[101]. Многи запослени у хотелима или туристичким агенцијама, на свим нивоима одлучивања, сматрају да политичке консидеранције утичу на организацију, на тај начин што умањују њену ефикасност. Будући да је у питању феномен који је сам по себи прилично „неухватљив“, за многе политика представља оно што се дешава у простору између перфектног функционисања у рационалном моделу (ефикасност) и збрке људских инеракција.[102] Да би био ефикасан, систем за евалуацију перформанси се не може

[97] Plefter, J., 2011, Power in Organizations, MA: Pittman Publishing, New Jersey, стр.76.

[98] Ferris, G.R., Judge, T.A., 2011, „Performance/Human Resources Management: A Political Influence Perspective“, Journal of Management, Vol.17, No.2, стр.15.

[99] Петровић, П., 2007, Туризам и пословна дипломатија, ПМФ, Нови Сад, стр.76.

[100] Longenecker, C.D., Sims, H.P. Jr., Giola, D.A., 1987, “Behind the Mask: The Politcs of Employee Appraisat”, The Academy of Management Executive, Vol.1, No.3, стр. 183.-193.

[101] Ferris, G.R., Judge, T.A., 2011, „Performance/Human Resources Management: A Political Influence Perspective“, Journal of Management, Vol.17, No.2., стр.83.-103.

[102] Ferris, G.R., Judge, T.A., 2011, „Performance/Human Resources Management: A Political Influence Perspective“, Journal of Management, Vol.17, No.2., стр.58.-81.

посматрати индивидуално, као независан систем у хотелској организацији, већ као систем који треба да обезбеди одговарајућу везу са осталим организационим системима. Позитивни ефекти се огледају у обезбеђењу бољег разумевања и комуникације између руководилаца и подређених, као и појашњавању и прецизнијем дефинсању индивидуалних послова. На пример, у хотелу, као врло динамичној организацији послова, постоји више фактора који утичу на креирање политичке – пословне културе[103]:

- ниво економске моћи и потенцијала за развој туристичке агенције или хотела;
- степен у коме топ менаџмент подржава и, што је много битније, користи политичке тактике приликом евалуације запослених;
- степен у ком менаџери заиста верују да је евалуација неопходна и важна пракса или да представља само бирократску вежбу;
- мера у којој менаџери верују да ће писана оцена подређених бити подложна даљој оцени од стране њихових надређених;
- степен у којем је једна хотелска организација вољна да тренира и обучава менаџере како да користе евалуацију;
- степен у којем се отворено разговара о процесу евалуације између руководилаца и њихових подређених;
- степен у коме руководиоци верују да евалуација постаје политички процес на вишим хијерархијским нивоима у организацији.

2. СИСТЕМ ЗА ОЦЕНУ ПЕРФОРМАНСИ

Адекватна и свеобухватна оцена перформанси представља процес у којем се оцењује допринос једног радника остварењу организационих циљева у неком специфицираном временском периоду. На тај начин овај процес се везује за „креирање вредности за организацију".[104] Циљеви оцењивања радне успешности запослених су:

- подизање организационе и индивидуалне успешности,
- доношење квалитетних одлука у вези са награђивањем и професионалних усмеравањем запослених,
- остваривање организационих и индивидуалних циљева,
- утврђивање адекватних програма образовања и усавршавања кадрова, и сл.

Оцењивање се може схватити и као формални, структуиран систем за мерење, оцену и обављање утицаја на карактеристике, понашање и резултате појединаца, а које су у вези са послом који обавља у конкретној туристичкој организацији. Са овог аспекта перформансе се могу третирати као:[105]

- мерљив резултат који је остварен,
- понашање неопходно за обављање одређених активности у оптималном временском периоду, или
- скуп личних карактеристика запослених.

Предмет оцењивања радне успешности су:

- квалитет и квантитет посла,
- познавање посла,
- однос према раду, руководиоцима, колегама и клијентима,
- поузданост,
- одговорност,
- способност,
- заинтересованост за посао.

Уколико се користи правилно, систем евалуације перформанси, може да побољша мотивацију, сатисфакцију и перформансе запослених, креирајући огроман стратешки потенцијал за управљање понашањем запослених. То значи, уколико је заснован на процени личних карактеристика, онда систем мери способности и друге личне карактеристике запослених, а ако је систем базиран на мерењу понашања онда мери степен у којем један запослени, приликом обављања посла, усваја специфично, релативно добро дефинисано понашање. У случају да је систем заснован на оцени резултата, онда мери резултате остварене на послу: да ли је посао завршен и да ли је реализован очекивани ниво профита. Међутим, да би био ефикасан систем за оцену перформанси требало би да обезбеди класификацију и комуницирање свих циљева које систем треба да реализује. Предности

[103] Петровић, П., 2006., Предузетнички менаџмент у хотелијерству, ПМФ Нови Сад, Департман за географију, туризам и хотелијерство, стр.112.

[104] Lawler, J.J., Anderson, W.R., Buckles, R.J., 1996, „Human resource management and organizationel effectiveness", u Ferris, G.R., Rosen, S.D., i Barnum, D.T., (eds.), Handbook of Human Resource Management, Blackwel Publichers, стр. 630.-649.

[105] Bernardin, H.J., Beaty, R.N., 2004, Performance appraisal: Appraisal: Asseissing human behavior at work, Boston, Kent, стр.12.

доброг система оцењивања радне успешности су:

- објективно вредновање успешности,
- подстицање развоја каријере,
- повезивање система награђивања и радне успешности, и сл.

Систем за оцену перформанси се често сматра као средство за обезбеђење стратегијски конзистентног понашања, али и за очекивање пожељних организационих вредности. Такав интегрисани систем треба да:[106]

- обезбеди одговарајућу повратну спрегу сваком појединцу о његовим перформансама;
- служи као основа за модификовање и промену понашања у пожељне радне навике;
- обезбеди податке менаџменту за доношење одлуке о будућим активностима (отказима, наградама, унапређењима, трансферима и сл.)
- представља основу за разговор и усмеравање појединаца од стране њихових руководилаца.

С друге стране, постоје бројне функције које овај систем мерења перформанси треба да оствари:[107]

- мотивација и развој запослених,
- централно место у процесу стратегијског планирања,
- смањење тензије између два различита циља: контроле и мотивације запослених.

Предности ефикасног оцењивања, које истичу запослени су: добро разумевање посла, редовно расправљање о радној успешности, обезбеђивање сагласности о потребама развоја, повратна информација о постигнутим резултатима. У бројним истраживањима, углавном је постигнут косензус о томе да су четири најважније функције система за оцену перформанси запослених у хотелима следеће:

- развојна, која се односи на јачање, одржавање и унапређење перформанси,
- административна,
- стабилност организације,
- документарна.

У сагледавању ефикасности система оцењивања перформанси запослених треба имати у виду и негативне ефекте овог система. Они могу бити следећи:[108]

- појединци могу дати отказ због начина на који су третирани у конкретној туристичкој организацији (најћешће подцењивачки однос),
- добијање погрешних информација о запосленима,
- нарушавање сатисфакције, не само појединаца чије се перформансе оцењују већ и оних који их оцењују,
- губитак времена (ако је оцењивање неефикасно),
- трајно погоршање односа између учесника у процесу евалуације,
- мотивација може бити трајно умањена, укључујући осећање да лоша оцена перформанси подразумева да нема награда за добре перформансе,
- трошење новца, који нема очекивани ефекат,
- тужбе појединаца који сматрају да су повређена њихова законска права.

Осим ових елемената од самог креирања система евалуација перформанси наилази на отпор од стране менаџера, који не желе да „пресуђују" запосленима. Евалуација перформанси запослених може бити врло штетна зато што „скоро увек и неодговарајуће приписује варијације у перформансама запосленима уместо проблемима у систему за евалуацију који је креиран и контролисан од стране менаџера.[109] Исто тако, као проблеми који прате евалуацију перформанси запослених наводе се и следећи фактори:

- прихватање од стране менаџмента,
- страх од непознатог,
- време које менаџери морају посветити овим активностима,
- радна конфузија,
- реакције на повратне информације,
- одсуство јасне политике у овој области.

Евалуација се обавља на основу веровања, вредности и напора, који се могу мењати „смишљеном манипулацијом" постајући на тај

[106] Amabile, T., 1988, A Model of Creativity and Inovation in Organization: In Research in Organizational Behavior, Vol. 10 Greenwich, CT:JAI Press, стр. 196.-222.

[107] Богићевић, Б., 2003, Утицај организационе политике на оцену перформанси запослених, Пословна политика, Београд, април 2003, стр.34.

[108] Feriss, G.R., King, T.R., 2011, „Politics in Human Resources Decisions A Walk on the Dark Side", Organizational Dynamics, Vol.20, Iss.2, Autmn, стр.67.

[109] Cameron, T., 1981,The Management of Inovation, London, Tavistock Publications., стр.34.

начин филтер који људе пропушта на бази сличних особина и вредности.

3. КОНФЛИКТНИ ИНТЕРЕСИ У ПРОЦЕСУ ОЦЕНЕ ЗАПОСЛЕНИХ

У туристичким или хотелским организацијама, евалуација перформанси запослених је врло комплексан и осетљив процес, тако да се ни велике туристичке компаније или хотелски ланци не могу лако носити са овом проблематиком. Оцењивање запослених многим менаџерима представља релативно лак задатак, где они сматрају да један појединац посматра другог, који обавља одређени посао, и стиче представу и суд о томе у којој мери је задатак добро и адекватно обављен, а потом и континуитет у квалитетном обављању задатака на послу. Међутим, проблем се јавља када руководилац треба да оцењује перформансе својих подређених, при чему поседује моћ награђивања и кажњавања, а треба да оствари трајне односе са подређенима. Поред тога што велики број предузећа користи систем за евалуацију перформанси запослених, многа од њих су изразила висок степен незадовољства начином на који се овај процес одвија и његовим „резултатима“, због чега се, често, ова област управљања људским ресурсима перципира као „највише занемаривана“ или као „најслабија веза у циклусу управљања људским ресурсима и као једна од „седам смртних болести“.[110] С друге стране, неки аутори иду чак и даље, тврдећи да традиционалан систем за оцену перформанси запослених „има у најбољем случају никакве ефекте на понашање појединаца, односно у најгорем случају крајње негативан ефекат“.[111] При томе сви се слажу у мишљењу да је систем за оцену перформанси запослених веома важан за сваку хотелску организацију, нарочито имајући у виду да се информације које обезбеђује овај систем, користе као полазне основе у регрутовању и селекцији запослених, за њихову обуку и развој, награђивање, стимулисање и друге одговарајуће мере. Додатни извори потешкоћа се могу наћи у конфликтима садржаним у евалуацији перформанси, самој по себи, како на организационом тако и на индивидуалном нивоу. На пример, на индивидуалном нивоу постоји конфликт да ли бити искрен у обезбеђењу потребних информација како би се примила повратна информација или задржати одређене информације које могу водити погрешним интерпретацијама сопствених перформанси да би се добила додатна награда.[112] С друге стране, на нивоу организације постоји конфликт између мотивационе функције система за евалуацију перформанси (која се фокусира на то како да се обезбеди сатисфакција појединаца) и развојне функције система за евалуацију перформанси (која ставља у центар пажње то како ствари могу бити унапређне). Основни узрок за настанак ових конфликта јесте контрастна природа индивидуалних и оргнизационих интереса.[113] Такође постоје проблеми везани за групни ниво, имајући у виду да је тешко идентификовати допринос појединаца групном резултату, јер многи аспекти послова појединаца остају једноставно „невидљиви“ за менаџере који те појединце оцењују. Све ове потешкоће у виду конфликата повећавају шансе да се систем за евалуацију перформанси запослених користи неадекватно и неефективно, доводећи до бројних негативних последица, као што су: незадовољни поједини запослени који напуштају хотел, нетачни подаци, губљење времена, незадовољство и руководилаца који врше евалуацију и подређених чије се перформансе оцењују.

4. ПРОБЛЕМИ И ГРЕШКЕ У ОЦЕЊИВАЊУ ПЕРФОРМАНСИ

Основне одлуке, које се односе на дефинисање перформанси а које ће бити предмет оцене и избора мера за оцену, требало би да узму у обзир четири важна критеријума:

- валидност,
- поузданост,
- слободу од предубеђења, и
- практичност.

Слобода од предубеђења је најбитнији критеријум, а може бити нарушен деловањем политике у интересу оцењивања перформанси запослених. Радну успешност запослених могу да оцењују:

1. непосредни менаџери,
2. сарадници и колеге,
3. истовремено и менаџери и колеге,
4. подређени (вредновање успешности менаџера),
5. самооцењивање (радници објективнији од интелектуалаца),
6. потрошачи и клијенти.

[110] *Ibid*, стр.145.

[111] Fisher, C.D., Schoenfeld, L., F., Shaw, J., B., 2013, Human Resource Management, 2nd, ed., Houghton Miffin Company, стр.84.

[112] Anderson, G., 1996, „Performance Appraisal“ u Towers,B., (ed) The Handbook of Human Resource Management Blackwel Publishers, стр. 186.-222.

[113] Јанићијевић, Н., 2011, Организационо понашање, Економски факултет, Београд., стр.56

Проблеми и грешке у оцењивању перформанси запослених су: нејасни стандарди радне успешности, тенденција давања повољних оцена, као и грешке у оцењивању. Будући да се у систему за управљање перформансама запослених од стране појединаца захтева да доносе субјективан суд о другима, онда је неопходно да се води рачуна о могућим грешкама, које се могу појавити са намером или без намере. Приликом оцењивања грешке су следеће:[114]

1. Хало“ ефекат – ефекат заслепљености, на основу једне карактеристике се стиче општи утисак о запосленом,
2. грешка услед благог и строгог оцењивања - резултат је да запослени престају да раде напорно,
3. грешка сличности (*similar-to-me error*) - оцењивач друге процењује на основу сличности са собом: пол, старост, порекло..
4. грешка централне тенденције – оцене блиске средњој вредности, и не прави се разлика између добрих и лоших радника,
5. грешка услед поређења *(contrast error)* - пореди са другима а не на основу утврђених критеријума (на пример, иза низа лоших радника и просечан радник ће се учинити бољим него што јесте),
6. грешка контекста – просечан радник нема исту „тежину“ у лошој и у доброј групи,
7. грешка првог утиска (*first-impression error*) - без обзира на боље/лошије резултате оцена је иста,
8. временска грешка – боље се памте новији догађаји,
9. остале грешке: предрасуде оцењивача, физички изглед оцењиваног, симпатије-антипатије, и сл.

Анализирајући утицај политике на еквиваленцију запослених у хотелу многи аналитичари су пронашли доказе „да се иза маске објективности и реалности“ менаџери упуштају у такве манипулације, „намерно и на један систематски начин“, што указује да приликом оцене перформанси запослених постоји и даље дух макијавелизма .[115] Осим тога треба имати у виду да менаџери понекад дефлационирају оцене да би:[116]

- научили запослене који показују отпор ко је „главни“,
- послали поруку запосленима да треба да размотре могућност напуштања организације,
- шокирали подређене и вратили их на колосек високих перформанси,
- изградити јак документовани досије о слабим перформансама који може убрзати процес отпуштања запослених.

Дешава се да менаџери предузећа у туризму, често инфлационирају оцене како би обезбедили да се оцене појединаца или одржавају или повећавају при томе не водећи рачуна да ли су оцене тачне. Ове оцене се појављују код оцена укупних перформанси, а оправдања која менаџери користе за такве оцене су следећа:

- да максимизира награду коју ће запослени добити, поготово када сматрају да је она неовољна,
- да заштите или охрабре запослене чије перформансе нису добре због личних проблема,
- да избегну састављање писаних досијеа са лошим перформансама који постају део личног досијеа запосленог,
- да избегну конфронтирање са запосленима који показују напредак,
- да промовишу запосленог на вишу позицију ван сопственог одељења, када запослени показује слабе перформансе и када се не уклапа у одељење.

Од појединаца се тражи да се подвргну стандардима које они понекад не могу да остваре, па се они фокусирају на стварање слике да они то успевају. Последица тога је да се у питање доводи један од основних принципа евалуације, а то је евалуација перформанси а не личности. Дакле, евалуација перформанси запослених отвара огроман простор за потенцијалне грешке, где се као посебно важне намећу оне учињене свесно, као резултат одређених политичких активности у хотелској организацији. Такве грешке трајно могу да наруше корисност, односно главне функције система за оцену перформанси запослених. Из тог разлога је потребно развити механизме који ће држати под контролом

[114] Feriss, G.R., King, T.R., 2011, „Politics in Human Resources Decisions A Walk on the Dark Side“, Organizational Dynamics, Vol.20, Iss.2, Autmn, стр.89.

[115] Longenecker, C.D., Sims, H.P. Jr., Giola, D.A., 1987, “Behind the Mask: The Politcs of Employee Appraisat”, The Academy of Management Executive, Vol.1,No.3.,стр.183.-193.

[116] Богићевић, Б., 2003, Утицај организационе политике на оцену перформанси запослених, Пословна политика, Београд, април 2003, стр.55.

утицаје на оцену перформанси. Повећавањем броја оцењивача умањује се могућност за настајање грешака у процесу оцењивања. Осим непосредних руководилаца, оцењивачи могу бити и непосредне колеге али и сами запослени. На тај начин се обезбеђује већа објективност приликом оцене јер се различите оцене пореде и тиме умањује утицај једног оцењивача на збирну оцену

7. УТИЦАЈ ПОЛИТИКЕ НА ЕВАЛУАЦИЈУ ЗАПОСЛЕНИХ

С обзиром на то како се појављују, грешке приликом оцењивања запослених, могу се поделити у две групе: намерне и ненамерне.

Са аспекта сагледавања утицаја политике у процесу евалуације перформанси запослених нарочито су важне намерне грешке. У неким ситуацијама руководиоци свесно неадекватно оцењују запослене. Тада су у питању утицаји политике на оцену перформанси запослених. Политички фактори на разне начине утичу на оцену перформанси запослених, као што су и различити разлози зашто руководиоци инфлационирају или дефлационирају оцене. На пример, „хало“ грешке могу бити проузроковане намерно изазваним поремећајима у самом процесу оцењивања. Наиме, руководиоци најпре одреде укупну оцену, а тек потом дају оцене по појединачним областима на начин да те појединачне оцене буду конзистентне са укупном. Стога ће руководилац који даје нешто вишу оцену давати и више оцене за сваку област. Последица тога је појава „хало“ грешке.

Утицај пословне политике на евалуацију перформанси запослених подразумева да димензије оцене нису неопходно и објективне реалности. На пример, руководиоци могу користити оцену перформанси у политичке сврхе у циљу заштите и максимизирања сопствених интереса, или ради стварања личних визија у ефикасном функционисању хотелске организације.[117] У пракси овај став често долази до изражаја, тако да оцене представљају социјално условљене и конструисане реалности.[118] У ситуацијама одсуства пословних информација, када је неизвесност у окружењу висока, појединци нису сигурни како да усмере своје пословно понашање па тако и не постоје јасни критеријуми оцене (њиховог рада), због чега се приликом доношења персоналних одлука, које се тичу запосленог, ослонац тражи у субјективним критеријумима.[119] Висока тражња за појединим струкама из хотелске делатности може отворити простор за различите политичке манипулације, као и за конкурисање организационих јединица за ограничене ресурсе унутар хотелског предузећа. У тим околностима и руководиоци и подређени могу манипулисати оценама у настојању да остваре своје преференције. Многи менаџери у хотелима су признали намерне манипулације оцењивања за политичке сврхе, тако да се појавила политичка перспектива као важна у оцењивању перформанси подређених од стране њихових руководилаца. Утврђено је да је политичка консидерација готово увек део процеса евалуације менаџера. На пример, у хотелској индустрији, политика има утицаја на оцењивање менаџера зато што узима у обзир следеће елементе:[120]

1. руководиоци користе евалуацију да у различитим приликама утичу на понашања запослених,
2. менаџер хотела највише запажа дневне интерперсоналне комуникације између запослених,
3. формални процес евалуације резултира у писменој документацији,
4. формална евалуација може имати значајан утицај на каријеру и развој запослених,
5. трошкови евалуације се морају држати под контролом.

Политички утицај приликом оцењивања, осим руководиоца, могу да имају и подређени, нарочито када инфлационирају своје оцене ради остваривања личних интереса. Друге области процеса евалуације када значења и интерпретације резултата могу бити политички манипулисане тичу се:[121]

1. извора евалуације (повећана употреба самооцењивања, када запослени могу користити две тактике: да инфлацирају

[117] Ferris, G. R., Fedor, D., B., Cachere, J.G., Pondy, L., R., 1989, „Myths and Politics in Organizational Contexts“, Group & Organization Studies, Vol.14, No.1, March, стр.83.-103.

[118] Ferris, G.R., Judge, T.A., 2011, „Performance/Human Resources Management: A Political Influence Perspective“, Journal of Management, Vol.17, No.2., стр.447.

[119] Ferris, G.R., Judge, T.A., 2011, „Performance/Human Resources Management: A Political Influence Perspective“, Journal of Management, Vol.17, No.2., стр.453.

[120] Longenecker, C.D., Sims, H.P. Jr., Giola, D.A., 1987, “Behind the Mask: The Politcs of Employee Appraisat”, The Academy of Management Executive, Vol.1, No.3, стр.83.

[121] Богићевић, Б., 2003, Утицај организационе политике на оцену перформанси запослених, Пословна политика, Београд, април 2003, стр.55.

или дефлацирају своје оцене, ради остварења личних интереса),
2. интеракције између руководилаца и њихових подређених (тактике за унапређење), и
3. *feedback* процес (пријем повратних информација може генерисати значајну неизвесност, што је погодно за разне политичке утицаје).

Чест је случај да се за поједине врсте посла, услед привидног недостатка квантитативних, мерљивих критеријума, фокус ставља на индивидуално понашање. Да би се умањио потенцијални политички утицај у области оцене перформанси, неопходно је да су критеријуми релевантни за конкретан посао, да су документовани, познати и јасни, како оцењивачима тако и онима чији се рад оцењује. Тиме се умањују нејасноће и неизвесност и смањује простор потенцијалног политичког утицаја. Предлаже се да се успори процес унапређења да би се умањила неизвесност и омогућила тачна и ажурна оцена перформанси. Тиме се умањује вероватноћа да уместо резултата до изражаја дођу индивидуалне способности утицаја и убеђивања. Мере за побољшање процене перформанси су:

1. тренинг оцењивача,
2. повратна информација о квалитету оцене,
3. кориштење више оцењивача,
4. хоризонтално оцењивање (не оцењивати истовремено све параметре),
5. побољшање метода оцењивања.

ЗАКЉУЧАК

Евалуација перформанси запослених у туризму је област где се обично појављује конфликт између индивидуалних и организационих циљева, и која укључује неке од најважнијих аспеката људског доживљавања себе, ко су и шта би могли да буду. Са аспекта управљања људским ресурсима, најважнија брига менаџера хотела, је како да уз помоћ оцене перформанси мотивишу и награде запослене, док је брига за тачност оцена, још увек, на другом месту. Такође, политика има великог утицаја на евалуацију перформанси, као и на остале области управљања људским ресурсима (унапређења, повећање плата, и сл.). То доводи до закључка да организациона политика има велику улогу у важним одлукама које се тичу људских ресурса. Међутим, што је мање објективан резултат, то је систем за оцену перформанси мање осетљив на откривање разлика у стварним радним перформансама. С друге стране, запослени у хотелима, радије теже дефлационирању оцена, него њиховом инфлационирају, односно себе оцењују лошије него што би то учинили њихови надређени. Систем за евалуацију је склон да се фокусира на разлике у перцепцијама о оствареним перформансама. Перформансе морају бити јасно дефинисане и лако мерљиве. С обзиром да је политичке активности немогуће елиминисати, потребно је унети извесност у нејасне ситуације. За менаџере је најважније да разумеју политику у организацији, и посебно, како она може погрешно утицати на одлуке које се односе на управљање људским ресурсима.

ЛИТЕРАТУРА

[1] Amabile, T., 1988, A Model of Creativity and Inovation in Organization: In Research in Organizational Behavior, Vol. 10 Greenwich, CT:JAI Press,

[2] Bernardin, H.J., Beaty, R.N., 2004, Performance appraisal: Appraisal: Asseissing human behavior at work, Boston, Kent,

[3] Богићевић, Б., 2003, Утицај организационе политике на оцену перформанси запослених, Пословна политика, Београд, април 2003,

[4] Cameron, T., 1981,The Management of Inovation, London, Tavistock Publications,

[5] Ferris, G. R., Fedor, D., B., Cachere, J.G., Pondy, L., R., 1989, „Myths and Politics in Organizational Contexts“, Group & Organization Studies, Vol.14, No.1, March,

[6] Ferris, G.R., Judge, T.A., 2011, „Performance/Human Resources Management: A Political Influence Perspective“, Journal of Management, Vol.17, No.2.,

[7] Feriss, G.R., King, T.R., 2011, „Politics in Human Resources Decisions A Walk on the Dark Side“, Organizational Dynamics, Vol.20, Iss.2, Autmn,

[8] Јанићијевић, Н., 2011, Организационо понашање, Економски факултет, Београд,

[9] Lawler, J.J., Anderson, W.R., Buckles, R.J., 1996, „Human resource management and organizationel effectiveness“, u Ferris, G.R., Rosen, S.D., i Barnum, D.T., (eds.), Handbook of Human Resource Management, Blackwel Publichers,

[10] Longenecker, C.D., Sims, H.P. Jr., Giola, D.A., 1987, “Behind the Mask: The Politcs of Employee Appraisat”, The Academy of Management Executive, Vol.1, No.3,

[11] Петровић, П., 2006., Предузетнички менаџмент у хотелијерству, ПМФ Нови Сад, Департман за географију, туризам и хотелијерство,

[12] Петровић, П., 2007, Туризам и пословна дипломатија, ПМФ, Нови Сад,

[13] Plefter, J., 2011, Power in Organizations, MA: Pittman Publishing, New Jersey

Датум пријема рада: 23.04.2016.
Датум прихватања рада: 05.06.2016.
Прегледни рад
УДК: 553.04:622.013]:338.1
DOI: 10.7251/NOE1620087T

ЕКСПЕРТНА ЕКОНОМСКА ОЦЕНА МИНЕРАЛНИХ РЕЗЕРВИ У САВРЕМЕНИМ УСЛОВИМА ТРАНЗИЦИЈЕ МИНЕРАЛНЕ ЕКОНОМИЈЕ

EXPERT ECONOMIC EVALUATION OF MINERAL RESERVES IN THE MODERN TRANSITION CONDITIONS OF MINERAL ECONOMY

Проф. др Радуле Тошовић
Универзитет у Београду, Рударско-геолошки факултет
Катедра економске геологије Београд, Србија
toshovic@yahoo.com, radule.tosovic@rgf.bg.ac.rs

Резиме: *Специфични услови транзиције минералне економије, због стратегијског значаја минералних сировина за развој привреде и друштва, захтевају низ значајних активности у домену минерално-сировинске базе и функционисања минералног сектора. У овом процесу системске трансформације у услове тржишног функционисања и привређивања, до изражаја посебно долазе базични материјални карактер минералних сировина, затим њихова необновљивост и исцрпљивост, и потреба савременог управљања у складу са концептом одрживог развоја. Експертна економска оцена представља посебно значајно средство за тржишну оцену стања минералних резерви земље, али и за дефинисање потребних оперативних и стратегијских активности у домену минералног сектора. Она има значајне предности како у погледу савремености приступа у дефинисању тржишне вредности минералних резерви, тако и у погледу поузданости оцене, као и могућности примене за одлуке у домену геолошких истраживања, експлоатације, припреме и прераде минералних сировина и њихове тржишне валоризације. Добијени подаци, који имају геолошки карактер, а изражавају економску суштину минералних сировина, посебно су битни за даље транзиционо унапређење минералне економије и активности минералног сектора у предстојећем развојном периоду.*

Кључне ријечи: *Експертна економска оцена, Минералне резерве, Рудна лежишта, Транзиција, Минерална економија.*

Abstract: *Specific conditions of transition of mineral economy, due to the strategic importance of mineral resources for the development of economy and society, requiring a number of significant activities in the field of mineral and raw material base and functioning of the mineral sector. In this process of systemic transformation in the conditions of market functioning and economic activity, particularly come to the fore basic physical character of mineral resources, then their non-renewability and limits, and the needs of modern management in accordance with the concept of sustainable development. Expert economic evaluation is a particularly important tool for the market evaluation of mineral reserves of the country, but also to define the necessary operational and strategic activities in the mineral sector. It has significant advantages both in terms of the contemporary approach to defining the market value of the mineral reserves and the reliability of evaluation, and potential applications for decisions in the field of geological exploration, exploitation, preparation and processing of mineral raw materials and their market valuation. The data obtained, which have geological character and express the essence of economic mineral resources are especially important for the further improvement of the transitional of mineral economy and mineral sector activities in the upcoming development period.*

Keywords: *Expert economic evaluation, Mineral reserves, Ore deposits, Transition, Mineral economy.*

УВОД

Транзициона привредна и економска кретања се на специфичан начин одржавају на стање и функционисање минералног сектора и минералне економије Србије. У основи ова специфичност, са једне стране, проистиче из необновљивости и исцрпивости минералних резерви, са друге стране, из неопходности одређених металичних, неметаличних и енергентских минералних сировина за одређене привредне гране и привредни развој, са треће стране, потребним великим инвестицијама за њихово истраживање и почетак експлоатације, и са четврте стране недовољношћу домаћих финансијских средстава за ове намене. У претходном вишедеценијском временском

периоду, кроз геолошка истраживања, различитог обима, врсте и интензитета, прикупљене су релативно обимне и разноврсне информације о минералним резервама и ресурсима Србије (Tošović, 2011a). У различитим временским раздобљима, полазећи од преовлађујућих геолошких (минерагенетских) хипотеза, концепција и теорија, планирана су, програмирана, пројектована и реализована различита геолошка истраживања. Ефективност и ефикасност ових истраживања процењивана је углавном оквирно на основу добијаних резултата, уз доминирање натуралних показатеља у почетном периоду, а вредносних показатеља у каснијем периоду. Као основни резултат геолошких истраживања у почетном периоду натуралног праћења, посматране су минералне резерве, њихов квантитет, квалитет и билансност/профитабилност. Од почетка 70-тих година прошлог века, међутим, у знатној мери се мења однос према вредносном исказивању минералних резерви, тако што се већа пажња поклања њиховој економској оцени, тржишним критеријумима и условима, када је минерално богатство тадашње Југославије и посебно Србије, оцењивано у вредносном смислу у више наврата (Janković&Milovanović, 1985). Упркос чињеници да су наведена геолошка истраживања пратили одређени проблеми, који су се нарочито огледали у недостатку већих финансијских средстава, пронађена је, истражена и приведена експлоатацији релативно значајна и разноврсна минерално-сировинска база (Tošović&Milovanović, 2008). Раније пронађена лежишта појединих минералних сировина (угаљ, нафта и гас, обојени метали, бројни неметали, подземне воде и др.) и у данашњим условима обимом производње дају значајан допринос функционисању минералне економије и целокупне привреде земље. Од њих у значајној мери и даље зависе економска егзистенција, материјални статус и привредни развој низа рудоносних подручја, међу којима нарочито бакарног комплекса Бора, угљоносних комплекса Костолца, Колубаре, Ресавице и др. У условима транзиције, без обзира на брзину и темпо кретања у развијену тржишну привреду, минерални сектор Србије се реално налази на важној прекретници да ли ће се даљи привредни и економски развој:

(а) базирати на расположивим минералним сировинама, односно минерални сектор третиран као одређена компаративна и развојна предност или

(б) базирати на другим ресурсима, што значи постепено смањивање секторске активности.

Реално посматрано постоје потребни геолошко-економски предуслови за прихватање минералног сектора као компаративне предности земље, јер значајан део привредних активности бројних привредних грана директно или индиректно зависи од бројних минералних сировина. У таквим условима се само поставља питање да ли ће се такве привредне потребе подмиривати од домаћих минералних резерви или од увезених минералних сировина. С обзиром на спољно-трговински дефицит Србије, потребне мере штедње, затим активирање домаћих производних капацитета, као и потребу запошљавања домаћег становништва, ослањање на домаће минералне резерве се намеће као неопходност. Стога је веома битно да се у најкраћем року утврди јасна и дугорочна минерална стратегија и минерална политика, како би минерална економија постала сигуран ослонац осталим облицима економског и привредног развоја земље. Са геолошког аспекта и аспекта менаџмента минералних ресурса, у склопу потребних активности, неопходно је извршити савремену и актуелну економску оцену познатих истражених лежишта минералних сировина, чију оправданост потврђује и чињеница да је последња економска оцена рудног блага земље рађена 1971. године са стањем резерви на дан 31.12.1969. године (Tošović&Milovanović, 2009). Нова економска оцена значи потребу да се расположива лежишта и резерве морају оценити не само преко актуелних натуралних показатеља минералних резерви које се мењају, већ и коришћењем савремених метода тржишне, односно вредносне тј. економске оцене лежишта и минералних резерви. Експертна економска оцена минералних резерви треба, између осталог, да садржи критичку оцену добијених резултата раније реализованих геолошких истраживања, имајући у виду геолошке и економске ставове, закључке, концепције истраживања и њихову укупну научно-стручну геолошку и економску заснованост и ниво (Tošović, 2015a). Експертна економска оцена, осим економске оцене сада постојећих/преосталих минералних резерви, треба да покаже да ли су поједини истраживани објекти прерано негативно оцењени и да ли савременим приступима и методама треба наставити геолошка истраживања, али уз разраду нових, савремених концепција, које треба да одговарају актуелном стању развоја геолошке науке, технике, технологије и економике минералних ресурса.

У савременом тренутку минералне економије Србије овакав облик економске оцене треба применити у најширој пракси, од рудника, прерађивачких капацитета, преко министарстава надлежних за геологију и рударство, до организација за геолошка истраживања, које, у принципу, располажу богатим документационим истраживачким материјалом. Такође треба имати у виду да резултати експертне економске оцене могу имати значајну улогу код истраживања скривених (слепих) рудних тела и лежишта, која још нису пронађена, а представљаће све више предмет будућих геолошких истраживања. Проблематика третирана овим радом полази од основних поставки минералне економије и базичних питања оцене минералних ресурса (Rudenno, 2012; Rundge, 1998; Torries, 1998; Wellmer et al, 2010), а делом представља наставак досадашњих ауторских студиозних аналитичко-синтетичких, индуктивно-дедуктивних и систематичних студијских проучавања у домену економске геологије, минералне економије и менаџмента минералних ресурса (Janković&Milovanović, 1985; Tošović, 2005, 2006, 2010, 2011, 2014, 2015; Tošović&Milovanović, 2007, 2008, 2009), која се реализују на Катедри економске геологије Рударско-геолошког факултета Универзитета у Београду. Основни циљ овог рада је генерални осврт на место, значај и улогу експертне економске оцене минералних резерви у савременим условима пословања у минералној економији Србије, који карактерише транзициони прелаз у тржишну привреду и потреба интензивирања квалитетног менаџмента минералних ресурса земље уз примену експертне економске оцене.

1. ОСНОВНЕ КАРАКТЕРИСТИКЕ ЕКСПЕРТНЕ ЕКОНОМСКЕ ОЦЕНЕ

У најширем смислу, експертна економска оцена представља један од облика геолошко-економске оцене минералних резерви (Tošović, 2011a; Fedorčuk, 1991). Најпознатији други облици оцене су: геолошка, економска (вредносна), техничко-економска, технолошка и др. оцене. Свака од ових појединачних оцена има своју специфичну функцију, задатке, методе и прецизан циљ, и може се укључити у одговарајуће економске анализе по одређеним аспектима у одговарајућу економску оцену.

Експертна економска оцена има развијену структуру, коју чине одговарајући фактори (минерагенетски, геолошки, техничко-експлоатациони, технолошки, регионални, тржишни, социјално-политичко-економски, законодавно-правни и геоеколошки), као и натурални, вредносни и синтетички показатељи (Tošović, 2006a). У експертној економској оцени се генерално могу издвојити 4 важна аспекта, и то:

(а) Геолошки;
(б) Рударски;
(в) Економски и
(г) Еколошки.

Прва два су базична, трећи је кровни, а четврти је паралелан са три претходна (Tošović, 2015a).

Експертна економска оцена је у суштини комплексан методски поступак, чији је основни циљ утврђивање економског значаја лежишта као оцењиваног објекта на коме су у претходном периоду обављена одређена геолошка истраживања. Експертна економска оцена се може односити на (Tošović, 2015a):

(1) Целину минерално-сировинске базе одређеног подручја; и

(2) Појединачна лежишта, као геолошко-економске објекте.

1.1. Експертна економска оцена минерално-сировинске базе одређеног подручја

Експертна економска оцена минерално-сировинске базе одређеног подручја може се односити на подручје:

(а) Земље у целини;
(б) Региона;
(ц) Округа;
(д) Општине; и
(е) Других територијалних јединица.

Експертна економска оцена минерално-сировинске базе одређеног подручја обухвата истражене и дефинисане резерве свих металичних, неметаличних и енергетских минералних сировина, као и потенцијалних минералних ресурса присутних на предметном подручју. Експертна економска оцена се у ствари односи на поновно геолошко-економско оцењивање познатих минералних резерви и ресурса земље, са актуелизованим стањем фактора и показатеља оцене. Она у суштини представља сумарни, агрегатни или кумулативни облик економске оцене, који полази од експертних економских оцена појединачних лежишта минералних сировина. Зависно од броја лежишта и постојећих врста минералних сировина експертна економска оцена је различитог степена сложености, обима, структуре и комплексности. Ову оцену, на нивоу читаве минерално-сировинске базе земље, треба да обавља експертни високо образован научно-стручни тим од више десетина инжењера геологије и рударства, економиста, технолога и стручњака других

значајних профила. Ова оцена треба да обухвати истражене и потенцијалне металичне, неметаличне и енергетске минералне резерве и ресурсе предметних подручја. За потребе стратегијског, економског и привредног планирања на макро нивоу неопходно је оцену радити за подручје земље у целини. Карактеристичан пример за примену иновиране експертне економске оцене минералних резерви и ресурса је пример Руске федерације, која је ову оцену, након друштвено-политичких и привредних промена, извршила 1995. године (Vasilenko et al, 1998). У извршеном економском оцењивању, које је уједно имало и ревизиони карактер, учествовало је 145 стручњака-експерата, који су геолошки и економски анализирали 35 врста најважнијих минералних сировина у преко 2.600 лежишта, односно објеката економске оцене. На сваком од наведених лежишта, односно објеката оцене, извршена је подела минералних резерви на активне и пасивне. Активним резервама припадају резерве оних лежишта, чије је освајање и коришћење могуће са прихватљивом рентабилношћу у актуелним економским условима. Ове резерве су одређене у склопу појединачних лежишта кроз прорачунске блокове резерви који се могу експлоатисати. Основно обележје активних резерви лежишта или прорачунског блока је изједначавање или повећавање средњег садржаја корисне компоненте у односу на минимални економски садржај, прорачунат са узимањем у обзир актуелног нивоа експлоатационих трошкова и цена за минерални тржишни производ, као и важећих законских обавеза у виду пореза, доприноса, одбитака и сл. Основу за обављену експертну економску оцену у Русији представљале су минералне резерве, које је својевремено утврдила ГКЗ (Државна комисија за резерве), а такође рударско-технички, технолошки и други показатељи рударских предузећа, који су коришћени при изради одговарајућих техничко-економских образложења (ТЕД) сталних кондиција, под условом да нису застарели у моменту поновне економске оцене. Коришћени су и одређени преводни коефицијенти (нпр. код поновног утврђивања потребних капиталних улагања), индекси инфлације и др. Поново су прорачунати минимални средњи садржаји корисних компоненти у оцењиваним лежиштима. При томе се полазило од тога да овај садржај у тржишним условима треба да буде толики да искористива вредност минералне сировине, односно корисне компоненте, обезбеђује покривање трошкова експлоатације, измирење одговарајућих пореза, доприноса и одбитака, а уз обезбеђење минималне добити, која одговара интересној стопи банака уз обухватање износа инфлације. За освајање тзв. резервних лежишта, утврђено је да се морају користити одговарајући показатељи ефективности са укључивањем постојећих пореза, доприноса и одбитака. Ови показатељи, између осталог обухватају следеће: чиста дисконтована добит, индекс добити (профитабилности), унутрашња стопа добити, рентабилност у односу на производне фондове, рентабилност према експлоатационим трошковима и време повраћаја капиталних улагања. Наведена методика експертне економске оцене, у суштини одговарајућа ревизија или актуелизована економска оцена резерви лежишта минералних сировина, коришћена у Русији, може се успешно применити и у домаћим условима, јер је заснована на опште прихватљивим принципима и критеријумима савремене тржишне минералне економије. Њено спровођење је посебно битно ради добијања актуелног пресека стања минерално-сировинске базе, како у погледу расположивих минералних резерви, тако и њиховог економског статуса исплативости, с обзиром на однос трошкови/цена за јединицу минералних резерви, као и добијања актуелне економске вредности расположивог рудног блага. У зависности од извршене експертне економске оцене могу се доносити потребне одлуке о одговарајућим привредним, економским и развојним плановима, који се ослањају на правце развоја минералне економије и минералног сектора земље.

1.2. Експертна економска оцена појединачних лежишта као геолошко-економских објеката

Експертном економском, односно геолошко-економском оценом могу се обухватити следећи појединачни геолошко-економски објекти оцене (Tošović, 2010а; Tošović, 2010б):

(а) Нови економски објекти;
(б) Стари економски објекти; и
(в) Техногени економски објекти.

Нови економски објекти. Нови објекти обухватају минералне појаве, лежишта или аномалије у различитим етапама/фазама истраживања, који су у међувремену пронађени и дефинисани, а нису економски оцењивани или немају актуелну економску оцену. При томе свакако најзначајнији објекти су лежишта минералних сировина, као основни економски објекти минералне економије земље.

Стари економски објекти. Стари објекти обухватају лежишта или бивше руднике конзервиране у ужем смислу из технолошких, економских, монополских, војно-стратегијских или еколошких разлога, односно тренутно ванбилансна лежишта, која се налазе у оквиру постојећег Биланса минералних сировина земље.

Техногени економски објекти. Техногени објекти обухватају техногена лежишта повезана са остацима/отпадом рударске производње, припреме и прераде, односно разна јаловишта, одлагалишта, шљачишта, пепелишта и др.

Експертна економска оцена се заснива на комплексном, аналитичко-синтетичком разматрању раније акумулираних материјала, као што су нпр. стари елаборати, извештаји, експертизе, претходне експертне оцене, елаборати о резервама и сл. Практично, основу за конкретну експертну економску оцену чине комплексни и разноврсни подаци и информације фундаменталних геолошких истраживања и проучавања, затим резултати оцена потенцијалности, прогнозирања, проспекције, истраживања из ранијих геолошко-економских анализа или оцена.

При реализацији експертне економске оцене минералних резереви морају се нарочито имати у виду следеће специфичне карактеристике (Tošović, 2011a; Tošović, 2015a):

(а) Експерти као носиоци оцене;
(б) Комплексна знања и искуства експерата;
(в) Теренско упознавање лежишта/објекта оцене;
(г) Оцена без нових истражних радова;
(д) Утврђивање степена истражености и потенцијалности лежишта;
(ђ) Профитабилни приступ оцени;
(е) Примена метода аналогије и моделирања; и
(ж) Вишеваријантни приступ.

Експерти као носиоци оцене. Носиоци експертне економске оцене треба да су појединци – експерти из области економске геологије, затим групе експерата у којима преовлађују геолози и економисти, научни радници, а у одређеним случајевима формирају се и специфични експертни тимови.

Комплексна знања и искуства експерата. Дипломирани инжењер геологије у улози експерта мора добро познавати не само одређене генетске и геолошко-економске типове лежишта минералних сировина, већ мора располагати квалитетним знањем из области прогнозирања, економске геологије, основних рударских дисциплина и припреме минералних сировина. Такође је неопходно да експерт има вишегодишње искуство из области истраживања и економске оцене и нових и нетрадиционалних минералних сировина.

Теренско упознавање лежишта/објекта оцене. Учесници израде експертне економске оцене, осим у крајње ретким случајевима, поред упознавања са расположивом текстуалном и графичком документацијом, обавезно треба да се, директно на терену, упознају са лежиштем минералних сировина, односно објектом који оцењују.

Оцена без нових истражних радова. У току израде експертне економске оцене не обављају се никакви нови геолошки или рударски истражни и слични радови, већ се оцена даје искључиво на основу постојећих података и резултата истраживања. На наведено утиче: (а) експертски карактер оцене; (б) потребе њеног обављања у кратком року и (в) пореба смањења трошкова експертске оцене.

Утврђивање степена истражености и потенцијалности лежишта. Из расположиве документације потребно је утврдити степен истражености и потенцијалности објекта оцене у односу на одговарајуће фазе/етапе геолошких истраживања. Потребно је утврдити да ли је испоштована одговарајућа законска и подзаконска регулатива, шта евентуално недостаје и колико исто може утицати на квалитет економске оцене лежишта/објекта. Такође је потребно критички проанализирати полазну концепцију истраживања, која је могла да буде погрешна, а исто тако прецизно проценити закључке, јер постоји могућност да су истраживања релативно добро изведена, али да су изведени погрешни закључци. Исто тако битно је издвојити сва проблематична, нерешена "сумњива питања" и проанализирати шта се на основу досадашњих истраживања, без обзира када су изведена, може сматрати добром подлогом за евентуално прогнозирање скривених рудних тела и лежишта и шта је евентуално пропуштено у односу на истраживачку и прогнозну проблематику.

Профитабилни приступ оцени. У нову економску оцену раније истраживаних лежишта/објеката често је потребно унети профитабилни приступ, јер он у целини или знатним делом недостаје код истраживања у ранијим периодима. Тада, с обзиром на социјалистички привредни и економски систем, нису примењивани стриктни тржишни критеријуми економске исплативости.

Примена метода аналогије и моделирања. При експертној економској оцени користи се читав низ различитих метода, али посебан значај има метода аналогије и на њој заснована метода моделирања. При томе према принципу аналогије треба имати критички однос, јер она није ефикасна када су у питању потпуно нови типови лежишта и пратећи проблеми. У вези са тиме, увек треба почети са методом аналогије, а завршити са креирањем оригиналног генетског структурно-морфолошког и геолошко-економског модела проучаваног лежишта/објекта, у чијој основи је његова општа геолошко-економска оцена. Такође је битно разрадити и методику даљих геолошких проучавања и истраживања, водећи рачуна нарочито о проширењу перспективе минералних резерви лежишта/објекта на рачун скривених рудоносних структура и рудних поља.

Вишеваријантни приступ. У оквиру експертне економске оцене потребно је применити вишеваријантни приступ и то са најмање три варијанте: минималном, средњом и максималном. То је нарочито важно у делу са базичним натуралним показатељима и проценом прогнозних резерви минералних сировина, а по том основу и економске вредности лежишта минералних сировина.

Према досадашњем степену познавања и геолошко-економске истражености следећи минерални ресурси Србије и њихови објекти (аномалије, појаве, рудна тела, лежишта и др.), заслужују приоритетни статус код експертне оцене раније извршених истраживања:

(а) метални минерални ресурси: бакар, олово и цинк, антимон, никл, хром, волфрам, злато и др.;
(б) неметални минерални ресурси: графит, кварцне сировине, магнезит, гранати, дијатомит и др.; и
(в) енергетски минерални ресурси: нафта, гас, угаљ и уљни шкриљци (шејлови).

Као такви, наведени минерални ресурси треба да буду предмет експертне економске оцене, која ће бити основ за одлучивање о лежиштима, која ће се производно активирати, а откопане резерве тржишно валоризовати или ће се од експлоатације истих одустати (привремено, на дужи рок или трајно). Осим лежишта као основних геолошко-економских објеката оцене, предмет експертне економске оцене могу бити одређене геолошке, односно рудне формације као њихови носиоци, када се, у оквиру истих, морају комплексно третирати све познате, а посебно потенцијалне минералне сировине. При експертној економској оцени датих објеката, нарочито оних који су у релативно даљој прошлости били предмет истраживања и тадашње оцене, потребно је имати у виду да се информације геолошких истраживања, у односу на могуће узроке грешака, могу разматрати на различите начине. У делу савремене литературе из економске геологије, полазећи од примењених истражних средстава, нивоа грешки и њихових узрока, целокупне информације геолошких истраживања (геолошке, геофизичке, геохемијске и сл.) се могу поделити на: (а) примарне и (б) секундарне (Usikov, 1977). Примарне информације се односе на податке о својствима проучаваних лежишта/објеката у тачкама осматрања, а секундарне су резултат генерализације и интерпретације података примарних дискретних информација, по правилу површина или запремина ограничених делова земљине коре са минералним резервама и ресурсима.

2. МИНЕРАЛНА ЕКОНОМИЈА И ЕКСПЕРТНА ЕКОНОМСКА ОЦЕНА

Макроекономски оквир привредних и економских кретања у минералној економији и минералном сектору Србије, у наредним годинама, између осталог, дефинисан је Фискалном стратегијом за 2016. годину са пројекцијама за 2017. и 2018. годину. Општи оквир и главни циљеви и смернице економске политике проистичу из стратешке оријентације Владе Републике Србије на процес европских интеграција ради бржег стицања статуса пуноправног чланства у ЕУ. Општи оквир економске политике за наведени период, између осталог, утврђен је развојним документима Владе, међу којима је и Национални програм за усвајање правних тековина Европске уније, затим опште и секторских националних развојних стратегија. У наведеним економским правцима посебно је изражена потреба развоја тржишне економије и јачања њених капацитета, како би се могло одговорити на долазећу конкуренцију и тржишне снаге из ЕУ (Tošović, 2015b). Наведена фискална стратегија дефинише три основна циља економске политике у наредном средњерочном периоду, и то: (1) Наставак спровођења мера фискалне консолидације, одржавање макроекономске стабилности уз заустављање даљег раста дуга и успостављање тренда његовог смањења; (2) Јачање стабилности и отпорности финансијског сектора решавањем питања проблематичних кредита; и (3) Отклањање препрека привредном расту и подизању конкурентности спровођењем свеобухватних структурних реформи и наставак примене структурних

реформи, посебно у домену јавних предузећа, као и подизање ефикасности јавног сектора. Наведени циљеви и планиране макроекономске активности значајним делом се односе и на пословање и функционисање минералног сектора и минералне економије. Минерална економија земље и активности минералног сектора директно су повезани са минералном политиком, која проистиче из економске политике земље, а обухвата генерално дефинисање односа према условима, начину и коришћењу минералних сировина. Стога су догађања у минералном сектору директно повезана са наведеним привредним кретањима, мада рударство као базична материјална грана има део аутономности у остваривању материјалних и економских резултата. За минералну економију ово значи потребу примене европске праксе и искуства у функционисању и усмеравању развоја минералног сектора земље и усклађивање одговарајућих правно-регулаторних елемената са европским законодавством из области рударства и геологије. Посебно значајна смерница односи се на интензивирање примене експертске економске оцене минералних резерви и лежишта минералних сировина (Tošović, 2015a), као основе за економску успешност минералне економије и минералног сектора Србије у склопу будућих транзиционих кретања. Аналитички посматрано, у минералном сектору у претходној 2015. години остварени су релативно добри производни резултати, нарочито у делу са површинском експлоатацијом угља. Индустријска производња у Републици Србији у децембру 2015. године, према званичним статистичким подацима (RSZ, 2016a) већа је за 11,0% него у децембру 2014. године, а у односу на просек 2014. године већа је за 18,3%. Индустријска производња у 2015. години, у поређењу са 2014. годином, већа је за 8,2%. Посматрано по секторима, у децембру 2015. године, у односу на исти месец 2014. забележена су следећа кретања: (а) Сектор Снабдевање електричном енергијом, гасом, паром и климатизација, раст од 44,5%; (б) Сектор Рударства, раст од 37,0%, и (в) Сектор Прерађивачке индустрије, раст од 0,6%. Најновији званични статистички подаци (RSZ, 2016b) показују да је индустријска производња у Србији у јануару 2016. године већа за 8,3% него у јануару 2015. године, а у односу на просек 2015. године мања је за 9,8%. Посматрано по секторима у јануару 2016. године, у односу на исти месец 2015, у Сектору Рударства забележен је раст од 8,3%. Највећи утицај на раст производње у овом сектору имао је раст: експлоатације угља од 13,4% и експлоатације руда метала од 5,2%, док су пад показале експлоатација сирове нафте и природног гаса од 7,3%, и остало рударство, које превасходно обухвата експлоатацију неметаличних минералних сировина од 24,7%. Наведени подаци указују на потребу и могућност стратегијског побољшања производних резултата и повећања ефикасности пословања предузећа носилаца предметних активности у минералном сектору и минералној економији Србије. Минерална економија обухвата пословне и економске аспекте истраживања, експлоатације, коришћења и тржишног валоризовања различитих минералних сировина. Базира се на економским и финансијским анализама услова и начина тржишног задовољења потреба различитих привредних грана за металичним, неметаличним и енергетским минералним сировинама. Минерална економија Србије, као партиципативни део целокупне економије земље, има посебне економске, привредне, финансијске и развојне перформансе, карактеристике и значај. Досадашњи развој, садашње стање, а нарочито будући правци развоја, захтевају адекватну стратегијску анализу кључних утицајних фактора, који су директно повезани са одговарајућим факторима одрживог развоја минералне економије Србије (Tošović, 2014). Ови фактори директно утичу на услове и начин пословања и функционисања свих предузећа, која се налазе у производном ланцу од геолошких истраживања, преко експлоатације, припреме и прераде руде до трговине коначним минералним производима на сложеном домаћем и међународном тржишту. Стратегијско суочавање са обавезом дефинисања, планирања и имплементације активности минералног сектора на примени концепта одрживог развоја, као и савременог менаџмента минералних ресурса на нивоу националне минералне економије Србије, наметнуло је потребу израде: (а) Иновиране процене стања минералног сектора и минералне економије; (б) Стања расположивих минералних резерви и ресурса; (в) Тржишну економску оцену рудног богатства и (г) Даљих праваца развоја минералног сектора и минералне економије. У свакој од наведених активности експертска економска оцена минералних резерви и лежишта има посебно значајно функционално место и улогу. За генерално сагледавање садашњег стања, али и будућих праваца развоја минералног сектора и минералне економије посебно су значајни показатељи учешћа у бруто друштвеном производу земље. У просеку, на нивоу света, вредност производње чврстих минералних сировина представља 4-8 % бруто друштвеног производа, док са производњом енергије

представља додатних 8-12 % бруто друштвеног производа (Pavlović, 2010). Процењује се да око 1,5 % бруто друштвеног производа Србије припада рударском сектору, као и да је у рударству и геологији запослено око 25.000 људи или око 1,8 % укупног запосленог становништва. Више од 50 % запослених припада сектору производње лигнита. Према структури око 90% учешћа у процењених 1,5% бруто друштвеног производа чине енергетске минералне сировине и то угаљ, нафта и природни гас, затим бакар као метална минерална сировина. Преосталих 10% по структури чине производња олова и цинка и неметаличних минералних сировина. Прелиминарни пресек стања минералних резерви и ресурса металичних, неметаличних и енергетских минералних сировина Србије показује да постоји значајан економски и привредни потенцијал (Tošović, 2014), који у највећој мери није на одговарајући начин искоришћен. Економски и привредни значај минералних сировина за укупну привреду и економски статус земље у директној је вези са количинама минералних резерви. Већина земаља у свету, које су богате минералним сировинама, привредну и економску моћ базирају управо на њима, а привредни развој у значајној мери поистовећују са развојем минералног сектора. Земље са развијеним минералним сектором и минералном економијом у значајној мери заснивају свој бруто друштвени производ и платни биланс земље на производњи минералних сировина. Као илустрације могу са навести земље извознице нафте, затим брзорастуће привреде Кине, Бразила и Индије, као и Русију која свој платни биланс последњих година реализује преко значајне производње и извоза минералних сировина, посебно нафте и гаса, упркос геополитичким и геоекономским проблемима због пада берзанске цене нафте. Значај минералног сектора за привреде ових земаља илуструју и прегледне листе највећих светских произвођача појединих металичних и неметаличних минералних сировина, међу којима доминирају најразвијеније земље света, од којих се ниједна није одрекла минералних сировина и њихове економске и тржишне валоризације. Посебна стратегијска повољност минералног сектора је могућност привлачења страних инвестиција у геолошка истраживања и експлоатацију минералних сировина Србије, за која постоји заинтересованост великих светских компанија и потенцијалних инвеститора, што отвара значајан потенцијал за економски и привредни развој Србије (Tošović, 2011b). Рударство би према неким пројекцијама могло да учествује са око 5% у бруто друштвеном производу Србије (Vukobratović, 2015) и да тиме допринесе расту извоза, расту запослености и буде замајац развоја других привредних грана. Посебна анализа је показала да у Србији има само 9 рудника метала и минерала и да би отварање 5 нових привукло дугорочне инвестиције од око 5 милијарди долара. То би директно значило могућност отварања око 1.000 директних и још око 3.500 индиректних радних места у минералном сектору, у којем су просечне зараде 2,5 пута веће од републиког просека. Посебно је значајна чињеница да се потенцијална лежишта налазе у мање развијеним општинама Србије, тако да би отварање рудника представљало велики подстицај развоју неразвијених подручја. За остваривање потребних активности у минералном сектору и минералној економији земље неопходан је одговарајући геоменаџмент, односно менаџмент минералних ресурса (Tošović, 2006b). Геоменаџмент као оптимално управљање минерално-сировинском базом и минералним сектором обавеза је државе и одговарајућих надлежних министарстава и њихових органа, као државне геоадминистрације. У протеклом периоду у Влади Републике Србије било је значајних промена у структи министарстава а тиме и назива ресорног министарства, од Министарства за животну средину и просторно планирање, преко Министарства за науку, технологију и развој до садашњег Министарства рударства и енергетике. Остваривање савременог геоменаџмента мора имати као основни предуслов квалитетну, савремену тржишну економску оцену укупне минерално-сировинске базе истражених минералних резерви и потенцијалних минералних резерви и ресурса. Како су истраживања извођена у врло различитим временским периодима, нека и пре више деценија, потребно је њихове резултате и економске оцене свести на актуелне економске и производне услове. То се, према искуству из геоменаџмента у једном броју земаља, нарочито оних које су прошле процес транзиције, може успешно реализовати преко експертне економске оцене одговарајућих лежишта као објеката или њихових група, па и минерално-сировинске базе земље у целини. За овакву оцену није заинтересована само геоадминистрација, већ у целини геоиндустрија и сви креатори и носиоци економске и минералне политике у земљи. Код избора објеката за експертну оцену, када не постоје услови да се одмах приступи таквој оцени за целокупну минерално-сировинску базу земље (преко 80 различитих сировина у Србији, више

хиљада објеката укључујући и најперспективније аномалије, хиљаде елабората, извештаја, прорачуна резерви и др.), потребно је на бази комплексног катастра појава и лежишта минералних сировина одабрати карактеристичне минералне сировине и одговарајућа лежишта/објекте оцене. Избор се везује за њихов економски значај, генетске и геолошко-економске (индустријске) типове лежишта, али и за процене, где су евентуално начињени пропусти и донети погрешни закључци са негативним оценама, које нису адекватно стручно и научно аргументоване и зато заслужују озбиљну ревизију. Почетна основа за избор лежишта/објеката, али и за каснију детаљну анализу, за експертну геолошко-економску оцену изузетно добро могу послужити и различите базе података, а формирају их поједина предузећа и компаније за своје потребе у области геолошких истраживања, али и за куповину и продају концесија. Све домаће велике фирме (РТБ «Бор», Колубара-ЕПС, НИС-Нафтагас, Геолошки завод Србије и др.), већ имају једним делом такве базе или су у току њихова формирања. За експертне економске оцене посебан значај има њихово инкорпорирање и коришћење у оквиру одговарајућег система геолошко-економског мониторинга минерално-сировинске базе. При томе су посебно карактеристични модели геолошко-економског мониторинга минерално-сировинске базе, који полазе од вишецељног система праћења њиховог стања, коришћења и репродукције, на нивоу државе, региона и у локалним условима (Kamenov, Kiperman, 1997). Мониторинг се обавља са циљем да се разради стратегија репродукције минерално-сировинске базе за перспективан период (на државном и регионалном нивоу) и за оцену и планирање сировинских база у оквиру рударских комбината и рудника (на локалном нивоу). Искуства земаља са развијеним минералним економијама у погледу израде оваквог модела, који је мултифункционалан, динамичан и универзалан, могу се применити и у домаћим условима. Овакав модел, између осталог, омогућава праћење промене економске вредности резерви на свим стадијумима њихове трансформације, од истражених до експлоатационих и екстрахованих минералних резерви у процесу репродукције у минералном сектору. Наведено укључује и економско праћење вредности прираштаја новопронађених резерви, нарочито са становишта промене берзанских цена минералних производа, које су биле посебно изражене у претходној деценији (нпр. промене берзанских цена бакра, олова, цинка, злата, сребра, нафте, гаса и др.

У целини посматрано експертна економска оцена се појављује у функцији успешног дефинисања актуелног стања минерално-сировинске базе земље, као и у директној функцији успешнијег менаџмента минералних ресурса, одрживог развоја минералног сектора и минералне економије земље, у предстојећем периоду привредног и економског развоја Србије.

ЗАКЉУЧАК

Минерална економија земље и активности минералног сектора директно су повезани са минералном политиком, која проистиче из економске политике земље. Функционисање минералног сектора директно је повезано са макроекономским привредним кретањима, али делом има аутономност у остваривању материјалних и економских резултата. Припрема стратегијских дугорочних одлука о производњи минералних сировина за потребе различитих привредних грана, са укључивањем аспекта одрживог развоја, захтева актуелизацију стања резерви минералних сировина, која се може постићи кроз израду одговарајућих експертних економских оцена минералних резерви и лежишта. Минерална економија Србије се налази на значајној прекретници, а за њено ефикасно и ефективно функционисање потребно је извршити значајне, суштинске промене, како у геоадминистрацији и геоиндустрији, тако и у домену геоменаџмента. Обезбеђивање оптималног менаџмента минералних ресурса, значи стварање предуслова за оптимално управљање расположивом минерално-сировинском базом и успешнијим функционисањем минералног сектора земље у складу са тржишним условима, у чему значајно може помоћи експертна економска оцена. Комплексно, научно-стручно фундирано критичко оцењивање постигнутих резултата геолошких истраживања металичних, неметаличних и енергетских минералних ресурса, релативно брзо и ефикасно се може остварити преко експертних геолошко-економских оцена. За ове оцене је неопходно формирање одговарајућих високо стручних експертних тимова, који би од органа задужених за геолошку и рударску проблематику у земљи добили конкретне задатке и смернице. Експертне геолошко-економске оцене, према више деценијским искуствима у многим земљама, укључујући и оне са развијеном тржишном привредом, као и оне које су прошле транзицију, могу се оријентисати у два основна правца, и то као: (i) експертна економска оцена минерално-сировинске базе земље или (ii) експертна економска оцена аномалија, појава, рудних тела и лежишта минералних сировина. У домаћим савременим условима, оперативни

приоритет има експертска економска оцена појединачних објеката, али стратегијски приоритет има агрегатна експертска оцена на нивоу земље. Чињеница је, да је у последњој деценији урађено више пројеката-студија које се баве текућим (актуелним) стањем домаће минерално-сировинске базе и њеним потенцијалима. Међутим, ови материјали, поред несумњивог квалитета, нису у правом смислу експертне геолошко-економске оцене, јер им недостају развијени економски параметри, примерени и изведени из услова тржишне привреде. Разматрана проблематика експертске економске оцене, осим великог стручног геолошког и економског значаја, важна је за спровођење минералне стратегије, минералне политике и стратегије одрживог коришћења минералних ресурса, као и за практично, рационално и ефективно коришћење потребних инвестиционих средстава у минералном сектору и минералној економији земље. У предстојећем времену итекако је важно интензивније приступити систематичној и студиозној изради експертних економских оцена лежишта минералних сировина у Србији, ради постављања даљих стратегијских, привредних, економских и развојних планова везаних за минералне резерве и лежишта минералних сировина. Експертна економска оцена треба да буде саставни део стратегије геолошких истраживања минералних ресурса Србије и у директној функцији успешнијег менаџмента минералних ресурса, одрживог развоја минералног сектора и минералне економије земље, у предстојећем периоду привредног и економског развоја.

ЛИТЕРАТУРА

[1] Fedorčuk V. P., (1991), Ekspertnaja geologo-ekonomičeskaja ocenka rudnih mestorožđenij. Nedra, 318 pp., Moskva.

[2] Janković S., Milovanović D., (1985), Ekonomska geologija i osnovi ekonomike mineralnih sirovina, RGF, Grupa smerova za istr. lež. min. sirovina, 403 pp., Beograd.

[3] Kamenev E. A., Kiperman Ju. A., (1997), Modeli geologo-ekonomičeskogo monitoringa mineralno sirevoj bazi, Razv. i ohr. nedra, No 2, pp. 212-223, Moskva.

[4] Pavlović V. (2010). Strategija upravljanja mineralno-sirovinskim kompleksom Republike Srbije. Rudarsko-geološki fakultet Univerziteta u Beogradu, 251 pp., Beograd.

[5] RSZ (2016a), Mesečni statistički bilten. Republički zavod za statistiku, godina LXV , broj 12/2015, 95 pp., Beograd.

[6] RSZ (2016b), Indeksi industrijske proizvodnje u Republici Srbiji, januar 2016 – prethodni rezultati. Statistika industrije, godina LXVI, broj 43, Republički zavod za statistiku, 4 pp., Beograd.

[7] Rudenno V., (2012) The Mining Valuation Handbook: Mining and Energy Valuation for Investors and Management, Wrightbooks; 4 edition, 624 pp.

[8] Rundge I., (1998) Mining Economics and Strategy, Society for Mining Metallurgy & Exploration, 1 edition, 316 pp., Littleton, Colorado.

[9] Torries F.T., (1998), Evaluating Mineral Projects: Applications and Misconceptions, Society for Mining Metallurgy & Exploration, 172 pp., Littleton, Colorado.

[10] Tošović R., (2015a), Expert Economic Evaluation of Mineral Resources in Environmental Protection, Proceedings of the 5th International Symposium Mining and environmental protection center for environmental engineering Mining Department Faculty of Mining and Geology, pp. 278-284, Beograd.

[11] Tošović R., (2015b), Actual Economic Importance of Evaluation of Small Deposits in Economic Activity of Mineral Sector. Proceeding of 18th ICDQM-2015, Research Center of Dependability and Quality Management DQM, pp. 495-503, Belgrade.

[12] Tošović R. (2014). General Review of Mineral Economy in Modern Conditions of Sustainable Developmen., XVI Serbian Geological Congress, Faculty of Mining and Geology, pp. 156-162, Donji Milanovac.

[13] Tošović R., (2011a), Expert Economic Evaluation of Mineral Resources in Modern Conditions of Transition and Management, Proceeding of 14th ICDQM-2011, Research Center of Dependability and Quality Management DQM, pp. 624-634, Belgrade.

[14] Tošović R. (2011b), Management of Business Investment, Investment Decision-Making in the Company and Economic Evaluation of Mineral Deposits. 5th International Conference COAL 2011, pp. 247-258, Zlatibor.

[15] Tošović R., (2010a), Razrada kriterijuma savremene geološko-ekonomske ocene resursa i rezervi nemetaličnih mineralnih sirovina Srbije, 135 pp., Beograd.

[16] Tošović R., (2010b), Razrada kriterijuma savremene geološko-ekonomske ocene resursa i rezervi metaličnih mineralnih sirovina Srbije, 115 pp., Beograd.

[17] Tošović R., (2006a), Geološko-ekonomsko modeliranje polimetaličnog ležišta Rudnik, Katedra ekonomske geologije Rudarsko-geološkog fakulteta Univerziteta u Beogradu, Poseb. izd. Br. 8, 226 pp., Beograd.

[18] Tošović R., (2006b), Quality Management and Geomanagement of Mineral Resources, Proceeding of 8th Internationa Conference Dependability and Quality Management DQM-2006, pp. 110-117, Beograd.

[19] Tošović R., (2005), Razvojne promene vezane za menadžment geoloških istraživanja mineralnih resursa u Srbiji, Tehnika,Rud.,Geolog.i Metal., LX, 6, pp .1-7, Beograd.

[20] Tošović R., Milovanović D., (2009), Engineering Economy in Actual Manager Acitivities in Mineral Sector, Proceeding of 12th Internationa Conference Dependability and Quality Management ICDQM-2009, Belgrade, Serbia, 25-26 June, Research Center of Dependability and Quality Management DQM, pp. 740-750, Beograd.

[21] Tošović R., Milovanović D., (2008), The Function of Economic Evaluation in Management of Mineral Resources. 1st Symposium Nature Conservation in Serbia, The Book of Abstracts, Institute for nature conservation of Serbia, pp. 133-134, Novi Sad.

[22] Tošović R., Milovanović D., (2007), Manager Functions in Management of Mineral Resources, Proceeding of 10th DQM-2007, pp. 850-858, Beograd.

[23] Usikov Ju. T., (1977), Ocenka sistematičeskih pogrešnostej geologorazve-dočnoj informacii v uslovijah odnokratnovo vyboročnovo kontrola. - Razv. i ohr. nedra, 2, pp. 19-21, Moskva.

[24] Vasilenko V.P., Denisov M.N., Berezij A.E., Alisterov V.A., (1998), K voprosu pereocenki razvedočnyh zapasov v uslovijah reformirovanija ekonomiki, Razv. i ohrana nedr, 12, pp. 40-41, Moskva.

[25] Vukobratović D., (2015), Rudarstvo može da promeni sliku Srbije. Okrugli sto: Rudarstvo kao šansa za ekonomski razvoj Srbije, Nacionalna alijansa za lokalni ekonomski razvoj (NALED), 3 pp., Beograd.

[26] Wellmer F.W., Dalheimer M., Wagner M., (2010), Economic Evaluations in Exploration, Springer; 2nd edition, 264 pp

Датум пријема рада: 25.04.2016.
Датум прихватања рада: 06.06.2016.
Прегледни рад:
УДК: 004.738.5:658.8
DOI: 10.7251/NOE1620097G

УТИЦАЈ ИНТЕРНЕТА СТВАРИ НА РАЗВОЈ ДИГИТАЛНЕ ЕКОНОМИЈЕ

THE IMPACT OF THE INTERNET OF THINGS ON THE DIGITAL ECONOMY

Мр Звјездана Гавриловић
Факултет пословне економије Бијељина, Универзитет у Источном Сарајеву
Бијељина, Босна и Херцеговина
zvjezdana.gavrilovic@fpe.unssa.rs.ba

Доц. др Мирјана Максимовић
Електротехнички факултет, Универзитет у Источном Сарајеву
Источно Сарајево, Босна и Херцеговина
mirjana@etf.unssa.rs.ba

Мр Борка Поповић
Економски факултет Пале, Универзитет у Источном Сарајеву
Пале, Босна и Херцеговина
borka.popovic@ekofis.org

Резиме: *Глобална економија, снажна конкуренција, мијењање природе радне снаге и софистицираност потрошача утицали су на потребу да се традиционална економија трансформише у дигиталну економију. Дигитална економија се односи на економију која је заснована на дигиталним технологијама, укључујући дигиталне комуникационе мреже, рачунаре, софтвер и друге повезане информационе технологије. Нова димензија уведена у свијет информационих и комуникационих технологија, позната као Интернет ствари, заснована је на идеји на основу које ће ствари у било ком тренутку, на било ком мјесту и за било кога, бити доступни и увезани у јединствен систем, стварајући на тај начин нове могућности и изазове за разне домене апликација. Повезујући паметне уређаје, конвенционалне потрошачке елементе и физичко власништво преко Интернета, Интернет ствари брише границе између Интернет технологија и производа који се не сврставају у ту категорију и тиме остварује значајне социолошке, технолошке и економске бенефиције. Стога је данас незамисливо планирати процес трансформације организација и истраживати тржишне промјене у дигиталној економији без анализирања концепта Интернета ствари.*

Кључне ријечи: *дигитална економија; тржишне промјене; Интернет ствари;.*

Abstract: *The global economy, strong competition, changing nature of the workforce and sophistication of consumers have influenced on the need to transform traditional economy into the digital economy. Digital economy relates to the economy that is based on digital technologies, including digital communications networks, computers, software and other related information technologies. A new dimension that is introduced to the world of information and communication technologies, known as the Internet of things is based on the idea on the basis that things will be available at any time, in any place and for anyone, concatenated into a single system, thus creating new opportunities and challenges for the various application domains. By linking smart devices, conventional consumer's elements and physical ownership over the Internet, Internet of things erases the boundaries between Internet technologies and products which do not fall into that category and thus achieves significant social, technological and economic benefits. Therefore, it is unthinkable nowdays to plan the process of transforming the organization and explore the market changes in the digital economy without analyzing the concept of the Internet of things.*

Keywords: *digital economy; market changes; Internet of Things;*

УВОД

„Дигитална економија“ први пут се појављује 1994. године [1] као револуционарна идеја о начинима на којима би Интернет могао промијенити пословање. Данас је дигитална економија много више од тога. Она представља нови облик економије односно савремени облик привређивања заснован на дигиталним

технологијама и употреби информационо-комуникационих технологија (ИКТ) и Интернета у свим областима економије [2]. Дигитална економија се назива још и нова економија, Интернет економија или веб економија. Другим ријечима, дигитална економија убрзано брише јасне границе између традиционалне и нове економије.

Кључно питање у свакој, па и у дигиталној економији, јесте питање повећања продуктивности. Продуктивност, као мјера успјешности обављања неког посла у односу на употребљене ресурсе, је значајна мјера и одредница економских перформанси. Данас смо свједоци да употребом ИКТ-а и аутоматизацијом пословних процеса, продуктивност, као и свеукупна ефикасност предузећа (али и појединаца), расте [3]. Велике промјене настале у предузећима су управо посљедица развоја ИКТ сектора. Мања предузећа су добила своју шансу да и без великих фиксних капацитета и капитала (што је био случај са великим предузећима која су користила економију обима у традиционалној економији) успјешно послују. За менаџмент предузећа је важно да информациону технологију користи као аналитички оквир за управљање својим пословањем јер је то савремен и ефикасан начин да утиче на циљну групу својих потрошача, добављача и конкуренције [4].

Дакле, развој ИКТ сектора је изузетно битан јер се савремено пословање све теже може замислити без њега. Имајући у виду да праћење најновијих технолошких достигнућа омогућава повећање ефикасности и ефективности у пословању, у овом раду је извршена анализа новог концепта Интернета познатог као Интернет ствари и утицај истог на развој дигиталне економије.

1. ИНТЕРНЕТ СТВАРИ

Развој и употреба ИКТ-а трансформисали су савремено друштво у „информационо друштво“. Другим ријечима, развој нових технологија, без обзира о ком подручју примјене се ради, несумњиво доприноси развоју људског друштва. ИКТ имају најважније улоге како у производњи и економији, тако и у свим осталим сферама живота појединаца и друштва у цјелини. Свакако треба истакнути улогу Интернета као врло погодног медија за стицање и примјену знања те дистрибуцију информација. Способност умрежених уређаја да прикупе информације из окружења у коме се налазе и да их пренесу, подијеле путем Интернета да би друге ствари или људи на основу тих информација могли нешто да ураде није више ограничена на рачунаре или мобилне телефоне. Интернет повезаних рачунара данас постаје Интернет повезаних ствари. Захваљујући Интернету, мобилној технологији и Интернету ствари (*Internet of Things*), људи, мјеста, организације и објекти су повезани као никада до сада.

Резултујуће информационе мреже обећавају стварање нових пословних модела, унапређење пословних процеса, те смањење трошкова и ризика. У већини организација, информације путују дуж већ познате руте. Смјештене у базама података и анализиране у извјештајима, информације имају знатну улогу у ланцима управљања. Информације такође долазе и извана - прикупљене од стране разних јавних извора, Интернета или добављача информација. Међутим, до сада предвидиви путеви информација се мијењају: физички свијет постаје тип информационог система. Оно што данас називамо Интернетом ствари заснива се на физичким објектима у које су уграђени сензори и актуатори и који су повезани путем жичне и бежичне мреже, често користећи Интернет протокол. Ове мреже генеришу огромне количине података које се даље усмјеравају ка рачунарима за анализу. Када објекти могу и осјетити животну средину и комуницирати, онда постају алат за разумијевање сложености и брзо реагују на исту. Оно што је револуционарно у свему овоме јесте да ови физички информациони системи почињу да буду свеприсутни, а неки од њих раде без људске интервенције [5].

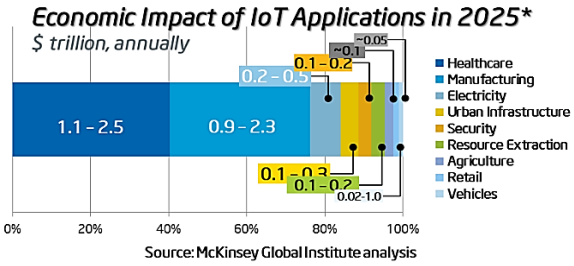
Дакле, Интернет ствари је глобална мрежа међусобно повезаних паметних уређаја/објеката који пружају могућност међусобне комуникације и комуникације са околином, размјењујући податке који се прикупљају из окружења. Покретање процеса на реакције узроковане стањем окружења могу бити реализоване са или без директне везе са човјеком [6]. Три основне карактеристике система базираних на Интернету ствари су [7]:

- Све комуницира: паметне ствари имају могућност бежичне комуникације између себе и између међусобно повезаних објеката унутар *ad-hoc* мреже.
- Све се идентификује: паметне ствари се идентификују преко дигиталног имена.
- Све интерреагује: паметне ствари могу интерреаговати са локалним окружењем кроз очитавања и активирања постојећих могућности.

Интернет ствари се назива наредном индустријском револуцијом која ће промијенити начин на који ће све компаније, владе, и потрошачи бити у интеракцији са физичким свијетом. Примјена концепта Интернета ствари могућа је у различитим областима: напредне електроенергетске мреже, сигурност, праћење саобраћаја, фармација (продукција, логистика и малопродаја лијекова) и здравство, праћење поријекла и квалитета хране као и праћење многих других различитих процеса, аутоматизације истих, доставе производа и др. (Сл. 1) [8].

Слика 1. Примјена концепта Интернета ствари [8]

Економски утицај примјене Интернета ствари у различитим областима, предвиђен за 2025. годину од стране *McKinsey Global Insitute*, приказан је на Сл. 2.



Слика 2. Економски утицај примјена Интернета ствари у 2025. години

С друге стране, *BI Intelligence* у новијим извјештајима разматра све компоненте екосистема Интернета ствари, укључујући и уређаје, аналитику, мреже и сигурност те дају процјене и прогнозе растућег тржишта Интернета ствари, укључујући пораст броја уређаја, уложена средства те потенцијални поврат на инвестицију.

Кључне тачке извјештаја предвиђају [9]:

- 34 милијарде уређаја повезаних на Интернет до 2020. године, у односу на 10 милијарди колико их је било у 2015. години.
- Скоро 6 билиона америчких долара ће бити потрошено на рјешења Интернета ствари у наредних пет година.
- Предузећа ће бити водећи усвојиоци рјешења Интернета ствари. Три предности Интернета ствари садржаће се у смањењу оперативних трошкова, повећању продуктивности, и ширењу на нова тржишта или развоју нових понуда производа.
- Владе ће бити усмјерене ка повећању продуктивности, смањењу трошкова и побољшању квалитета живота њихових грађана. Сматра се да ће бити други по реду у усвајању екосистема Интернета ствари.
- Потрошачи ће каснити иза компанија и влада у процесу усвајања Интернета ствари. Ипак, куповином масивног броја уређаја потрошачи ће уложити значајна средства у екосистем Интернета ствари.

2. УТИЦАЈ ИНТЕРНЕТА СТВАРИ НА ДИГИТАЛНУ ЕКОНОМИЈУ

Потреба за повезаношћу ствари путем Интернета постаће свеприсутна и раширена, у тој мјери да се предвиђа да ће до 2025. године број уређаја из домена Интернета ствари који ће бити инсталирани, повезани и који ће аутономно да врше управљање, износити 100 милијарди [10]. Интернет ствари иницира начин управљања који је много ефикаснији од управљања активностима у традиционалној економији. Будућност и утицај Интернета ствари на дигиталну економију огледаће се у брзом развоју *Cloud computing*-а, *Big Data* и аналитике, као и мобилности комбиноване са много значајних технолошких промјена које су креирале ИКТ окружење, омогућавајући на тај начин ширење примјена Интернета ствари и чинећи га једним од кључних фактора у нашем економском вијеку трајања. Пад трошкова изградње и управљања будућом ИКТ платформом креираће окружење за иновације какве нису виђене до сада, што ће утицати на раст економских прилика за све земље које користе предности ИКТ-а. Неки од трендова који се очекују укључују [10]:

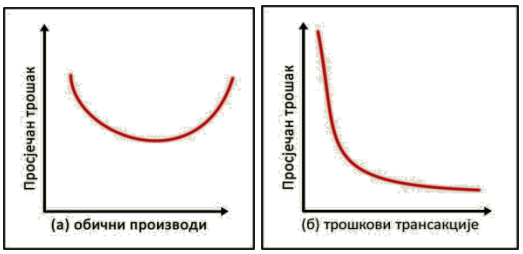
- Пад трошкова сензора Интернета ствари ће се наставити, и то уполовиће се сваке 10 године.

- Цијена рачунарске обраде се побољшава за седамдесет пута у истом периоду.

Имплементирањем сензора у производе, исти постају „паметни, повезани“ производи, креирајући на тај начин нову еру индустријске револуције. Повезаност са инфраструктуром богатом подацима омогућава информацијама које су базиране на аналитици да утичу на комплетан ланац снабдјевања, од дизајна, до производње, дистрибуције и потрошње. Израз дигитална економија се односи на међусобно приближавање рачунарства и комуникационих технологија на Интернету и другим мрежама, и на резултирајући проток информација и технологије, који стимулише електронску трговину и огромну организациону промјену. Ова конвергенција омогућава свим типовима информација (подаци, аудио, видео...) да буду ускладиштени, обрађени и пренијети путем мрежа на многе дестинације широм свијета. Дигитална економија ствара економску револуцију, која је означена изузетним економским учинком и најдужим периодом непрекидне економске експанзије у историји [11].

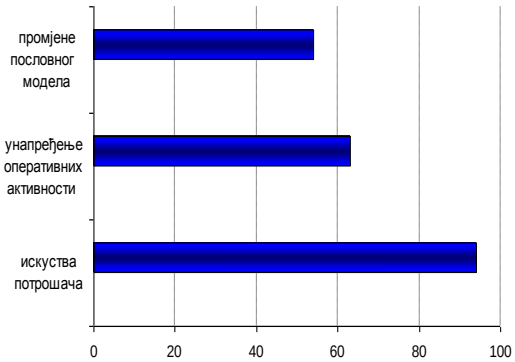
Данашње пословање, у односу на традиционални концепт, акценат ставља на интерактивно комуницирање и прилагођавање система маркетинг комуницирања новим технологијама. Успјешна су она предузећа која адекватније квантификују и разумију проблеме, жеље и потребе потрошача и која проналазе боље начине за њихово рјешавање [12]. Многа предузећа дјелују проактивно и креирају нове потребе потрошача и тиме стичу неопходну предност у задовољавању тих потреба у односу на конкуренцију. Значајна примјена информационе технологије у пословању смањује традиционалне трошкове предузећа, повећава конкурентност, али утиче и на ефективност и ефикасност. Већа ефективност се постиже тиме што технологија омогућава бољу обраду и пренос информација на свим нивоима у организацији и смањује могући извор грешака. Технологија омогућава употребу ресурса на адекватније начине чиме се повећава и ефикасност пословања. У оваквим предузећима у односу на већ поменути традиционални тип, мијења се не само начин производње производа, већ и дизајн и дистрибуција, али и структура радних мјеста и профил образовања радне снаге [13].

Дигитално пословање може знатно да повећа продуктивност и рентабилност. За обичне физичке производе просјечан трошак опада до одређеног квантитета, али онда, усљед повећане производње (нпр. ангажовање већег броја менаџера) и трошкова маркетинга, трошак ће почети да се повећава. За дигиталне производе трошак ће наставити да опада са повећањем квантитета (Сл. 3.) [11].



Слика 3. Криве трошкова обичних и дигиталних производа

Савремене организације настоје пронаћи нове сегменте примјене савремених технолошких достигнућа како би побољшале однос цијена и учинка, и самим тим постале ефективније. Интернет ствари користе како за нове тако и за усавршавање постојећих производа и услуга или за пословне активности које су изводљиве само уз већу снагу рачунара. Интернет ствари постаје битан фактор многих производа и услуга, који ће се имплементирати у све већи број производа, укључујући и нискотехнолошке артикле. Истраживања су показала да су предузећа која су завршила „дигиталну трансформацију“ постала 26% профитаблинија а 63,3% предузећа у Централној и Источној Европи сматра „дигиталну трансформацију“ шансом за развој [14]. Процјењује се да се 75% додате вриједности коју генерише дигитална економија ствара управо коришћењем дигиталне технологије у традиционалним индустријама [14]. Овдје се првенствено мисли на повећање конкурентске предности предузећа путем повећања квалитета потрошачког искуства, унапређења оперативних активности и промјени пословног модела (Сл. 4).



Слика 4. Бенефиције дигиталног пословања [%]

Нови и усавршени производи и услуге обезбјеђују стицање конкурентне предности

организацијама које су извршиле дигитализацију свог пословања. Употребом Интернета ствари и процесом дигитализације пружају се и погодности за потрошаче, које се огледају у бољој функционалности и мањим трошковима. Такође, Интернет ствари се примјењује у све разноврснијим сегментима стављајући нагласак на неопипљивој добити. Успостављање вишег нивоа прилагодљивости потрошачима и омогућавање доношења бољих одлука представљају неке од примјера неопипљивих добити – фактора који су потребни, али се не изражавају лако у новчаним вриједностима. Најзначајнији дио имовине (преко 80%) око 500 највећих америчких фирми чини управо нематеријална имовина: знање и вјештине запослених, патенти, интелектуални капитал, знање инкорпорирано у производе и услуге [14]. Стога се истиче и тешкоћа идентификовања и процјене стварног финансијског утицаја Интернета ствари.

Може се сумирати да је Интернет ствари утицао на развој дигиталне економије усмјеравањем организација да ускладе своје пословање са савременим технолошким достигнућима, избјегавајући на тај начин застарјелост у свом пословању и повећавајући ефекте пословања. Интернет ствари импликује да све организације које дигитално послују воде рачуна о:

1. Непрестаним иновацијама. Руководство мора континуирано да прати информационо технолошка достигнућа у овом сегменту како би идентификовали Интернет ствари који треба користити у сврху побољшања пословања.

2. Преласку са нематеријалне на материјалну корист. Примјена Интернета ствари треба да се планира како би се економски оправдало његово имплементирање у пословне процесе предузећа. Једноставније је процјенити уштеде у трошковима које се остварују, у односу на вриједности неопипљивих користи које претходе употреби Интернета ствари.

3. Укључивању екстерних сарадника. Примјена савремених технолошких достигнућа може да захтјева менаџерске вјештине са којима предузеће не располаже. У таквој ситуацији, предузеће може да у своју пословну активност укључи екстерне сараднике који посједују тражене вјештине.

4. Раст добити. Предузећа која првенствено у средиште свог интересовања стављају Интернет ствари, или чији производи подразумијевају коришћење Интернета ствари, обављају своју пословну активност сматрајући да им примјена Интернета ствари повећава добит. Са друге стране, ту су предузећа која производе физичке производе и у ситуацији су гдје им се добит смањује. Менаџери треба да разумију која управљачка стратегија је адекватна за које предузеће.

Посматрано на макро нивоу информационе технологије су кључни покретачи економског раста, социјалних промјена и бољег и квалитетнијег живота [13]. Предузећа која користе интензивно модерну технологију у свом пословању расту 25% брже у односу на друга предузећа, а ИКТ сектор остварује 5% европског БДП-а [13]. Глобални тржишни трендови у дигиталној економији ће све више утицати на промјене постојећих тржишних потреба и потребу истраживања узрока али и посљедица насталих промјена [14]. На крају треба истаћи да је економија Босне и Херцеговине још увијек далеко од примјене дигиталних алата за истраживање тржишних промјена (дигиталну трансформацију пословања у највећој мјери је спровео банкарски сектор). Ипак, предузећа која апсорбују нове информационе технологије могу постићи и значајну конкурентску предност на тржишту кроз: диференцијацију производа, ниже трошкове (већу ефикасност), креирање производа који задовољавају специфичне захтјеве одређеног потрошачког сегмента и обезбјеђење повећане расположивости производа у свијету. Они који успију да се повежу на Интернет ствари и користе податке и аналитику како би развили одређене алгоритме који могу да убрзају ефикасност, повећају продуктивност, смање употребу енергије и других ресурса, успјеће да смање и маргиналне трошкове производње и дистрибуције производа или услуга [8].

ЗАКЉУЧАК

Интернет ствари, као глобална мрежа међусобно повезаних паметних уређаја/објеката, омогућава успостављање бољих процеса производње са вишим степеном коришћења капацитета, већим степеном поузданости, и новим бржим распоређивањем функционалности и капацитета. Промоција и постпродајне услуге ће се се континуално мијењати. Међутим, највећа промјена коју доноси Интернет ствари огледа се у масовном порасту контаката са потрошачима свих индустрија. Интернет ствари повећава ефикасност и олакшава обављање посла који истовремено резултира и великим економским предностима, које се постижу искључиво захваљујући стратегији примјене Интернета

ствари. Продуктивност и уштеда у трошковима су само неки од начина на који се врши евалуација економске вриједности употребе Интернета ствари у предузећима. Очигледно је да се инвестиције у информациону технологију сматрају „паметним“ јер омогућавају не само креирање већ и задржавање послова. Како би се искористиле све предности које Интернет ствари доноси у савремено пословање, потребно је одговорити и на бројне изазове попут: промјена у организационој култури, кооперацији између тимова и пословних јединица и посебно охрабривање рада истраживачких тимова, алокацији ресурса, разумијевању утицаја на нове односе са потрошачима, креирање окружења које стимулише развој и примјену нових технологија и сл. Владе такође ту имају једну од кључних улога, обезбјеђујући адекватне услове за употребу Интернета ствари.

ЛИТЕРАТУРА

[1] D. Tapscott, (1994), The Digital Economy: Promise and peril in the age of networked intelligence, McGraw-Hill

[2] D. Tapscott, (2014) The Digital Economy Anniversary Edition: Rethinking Promise and Peril in the Age of. Networked Intelligence, New York, N.Y.: McGraw-Hill.

[3] M. Ranisavljević, “Digitalna ekonomija = ekonomija,” [Online]: http://pcpress.rs/digitalna-ekonomija-ekonomija/

[4] Lj. Miletić, M. Ničić, R. Ćurčić, (2014), “Uticaj informacionih tehnologija na lanac vrednosti i podizanje konkurentnosti preduzeća”, Međunarodna naučna konferencija Univerziteta Singidinum – Sinteza 2014, str. 975-979.

[5] M. Chui, M. Löffler and R. Roberts, (2010), “The Internet of Things,” McKinsey Quaterly, [Online]: http://www.mckinsey.com/industries/high-tech/our-insights/the-internet-of-things

[6] O. Vermesan et al., (2011), “Internet of Things Strategic Research Roadmap”, European Research Cluster on the Internet of Things, [Online]: http://www.internet-of-things-research.eu/pdf/IoT_Cluster_Strategic_Research_Agenda_2011.pdf

[7] D. Miorandi, S. Sicari, F. De Pellegrini and I. Chlamtac, (2012), “Internet of things: Vision, applications and research hallenges,” Ad Hoc Networks, Vol. 10, pp. 1497-1516.

[8] V. Vujović, M. Maksimović, G. Balotić i P. Mlinarević, (2015), “Internet stvari – tehnički i ekonomski aspekti primjene,” Infoteh-Jahorina, Vol. 14, str. 659-663

[9] J. Greenough, “How the 'Internet of Things' will impact consumers, businesses, and governments in 2016 and beyond,” Business Insider, [Online]: http://www.businessinsider.com/how-the-internet-of-things-market-will-grow-2014-10

[10] Global conennectivity index 2015, Benchmarking Digital Economy Tranformation, Huawei, [Online]: http://smartcitiescouncil.com/system/tdf/main/public_resources/huawei-global-connectivity-index-2015-whitepaper-en-0507.pdf?file=1&type=node&id=3392

[11] E. Turban, E. McLean i J. Wetherbe, (2003), Informaciona tehnologija za menadžment, transformisanje poslovanja u digitalnu ekonomiju, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd.

[12] M. Avramović, “Uticaj informacione i komunikacione tehnologije na sistem marketing komuniciranja preduzeća,” Zbornik radova Tehnološkog fakulteta u Leskovcu, sveska 17, str. 65-73.

[13] M. Vidas Bubanja, (2012) “Determinante djelovanja IKT na poslovne rezultate i konkurentnost preduzeća,” [Online]: www.pks.rs/Documents/.../Determinante%20delovanja%20IKT.pps

[14] L. Softić, “Digitalna ekonomija i istraživanje promjena u tržišnim potrebama”, [Online]: http://savjetnik.ba/wp-content/uploads/2016/01/Digitalna-ekonomija-i-istrazivanje-promjena-u-trzisnim-potrebama.pdf

Датум пријема рада: 25.04.2016.
Датум прихватања рада: 06.06.2016.
Прегледни рад
УДК: 159.947.5:658.8
DOI: 10.7251/NOE1620103V

УЛОГА И ЗНАЧАЈ СИСТЕМА МОТИВИСАЊА ЗАПОСЛЕНИХ У УНАПРЕЂЕЊУ УСПЕШНОСТИ ПОСЛОВАЊА

THE ROLE OF THE EMPLOYEES MOTIVATION IN IMPROVING BUSINESS PERFORMANCE

Мр Валентина Вукмировић
Докторант Факултета организационих наука Универзитета у Београду
valentina08bl@gmail.com

Проф. др Никола Вукмировић
Економски факултет Универзитета у Бањој Луци
nvukmirovic@efbl.org

Резиме: *У савременом пословању велику улогу има мотивација запослених, која се подједнако огледа како у материјалним, тако и нематеријалним наградама. Без обзира на развој технологије и механизацију прозводње, човек је и даље остао кључни фактор у раду сваког предузећа. Кроз квалитет и величину резултата свога рада, човек директно утиче на успешност пословања предузећа, чији је део. У циљу доласка до нових спознаја из ове врло актуелне проблематике, предмет истраживања у овом раду биће везан за питање на који начин материјалне и нематеријалне награде утичу на повећање продуктивности рада запослених и повећање укупних резултата пословања предузећа? Истарживање ће се провести кроз анализу теоријских радова везаних за питање мотивисања запослених у успешним предузећима и привредним асоцијацијама на подручју Републике Србије. Циљ овог рада је да се на основу истраживања утврди стање у области задовољства на радном месту и мотивисања запослених за постизање бољих појединачних резултата и укупних резултата пословања њиховог предузећа.*

Кључне ријечи: *мотивисање запослених, материјалне и нематеријалне награде, повећање продуктивности, пословни резултати.* .

Abstract: *Motivation of the employees, which can be accomplished through material and intangible rewards, has a significant role in modern day business. Regardless of technology development and mechanization of manufacturing, humans are still key factor of every enterprise business success. Through quality of employee work results, one directly influences business success of the company which he/she is a part of. In order to obtain new insights in this very current topic, the aim of this research is to determine in which manner material and intangible rewards influence employees productivity enhancement and therefore improvement of overall business results of company. Research in this paper will be conducted through analysis of theoretical papers related to the issue of employees motivation in successful enterprises and economic associations in Republic of Serbia. The aim of this paper is to establish the state of employees work contentment and their motivation in order to achieve better individual results and total business results of a company which they work for.*

Keywords: *employees motivation, material and intangible rewards, productivity enhancement, business results.*

УВОД

Кроз развој производње и индустријског друштва, човек је трагао за начином да унапреди ефикасност и ефективност пословања, који се првенствено односи на стицање веће добити уз што мање трошкове. Константна тежња за повећањем продуктивности, као основном циљу пословања, резултовала је појавом новог приступа човеку, који подразумева да мотивисање запослених у великој мери доприноси остварењу бољих пословних резултата. На тај начин, мотивација запослених и њихово задовољство послом који обављају, постали су темељно интересовање савременог менаџмента, јер се увиђа да је једино изградњом квалитетног мотивационог система могуће помоћи предузећу да унапреди своју конкурентну предност, способност, као и вредност на тржишту. У данашњем пословном окружењу, менаџери увиђају, да се кључ успешног пословања у великој мери односи на проналажење квалитетних стручњака, који ће у пословању предузећа имати активну улогу. Нагласак је на томе да запослени више нису у пасивној позицији, која подразумева извршавање радних задатака

које им је доделио надређени, већ да активним учешћем у пословању предузећа предлажу начине унапређења пословних процеса, преиспитују донете одлуке, постављају права питања и размишљају о дугорочним потребама предузећа. Менаџерски рад нарочито је деликатан у сегменту радника знања, који веома лако могу да напусте предузеће јер поседују своје „средство за рад“, тј. своје знање. Из тога се може закључити, да је све већи број запослених неопходно посматрати као „партнере“, са којима може доћи до сукоба у погледу циљева, те их је стога неопходно укључити у процесе дефинисања стратешких циљева у пословању. Сви напори усмерени ка запосленима, предузимају се са циљем да се обезбеди њихов ефикаснији заједнички рад, који директно утиче на остваривање повољних пословних резултата. У складу са напред изнесеним, проблем истраживања у овом раду може се дефинисати у виду питања: Да ли је материјална награда довољан мотиватор запосленима да побољшају свој радни учинак и тиме директно утичу на унапређење пословних резултата предузећа? Могу ли послодавци, уколико унапреде систем награђивања запослених, очекивати остваривање бољих финансијских резултата у предузећу?

С обзиром на ширину и садржајност дефинисаног проблема истраживања, предмет истраживања ће бити фокусиран на ужи део проблематике која се истражује. То је уједно и кључни део истраживачке проблематике који се може исказати у виду питања: На који начин се материјалне и нематеријалне награде запослених могу комбиновано примењивати у циљу побољшања успешности пословања?

У времену када је глобализација завладала не само економским, већ и политичким и културним животом, уз све израженију конкренцију, као и све већу присутност мултинационалних компанија, регрутовање и задржавање квалитетних стручњака постаје прави изазов. Стога ће циљ истраживања у овом раду бити усмерен на моделирање и успостављање оптималног система за њихово мотивисање да максимално допринесу унапређењу успешности пословања њиховог предузећа.

1. Појмовно одређење, улога и значај мотивације

Појам мотивације дефинисан је на различите начине, па тако постоје различите теорије мотивације. Под мотивацијом се подразумева унутрашњи људски фактор који покреће, усмерава, одржава и обуставља људску активност. (Петковић, 2001) Мотивација се дефинише и као процес покретања активности човека, њеног усмеравања на одређене објекте и регулисања активности ради постизања одређених циљева. Мотивацију као психолошку карактеристику чине фактори који изазивају, усмеравају и подржавају понашање човека у остваривању жељених циљева. Кратко речено, мотивација је све оно што покреће човека на одређено понашање, па тако утиче и на његову преданост у обављању одређеног посла. (Јелић, 2005). Уколико се мотивација посматра као процес, онда се може поделити на следеће елементе:

- Мере везане за новац и материјалне награде (директне и индиректне), којима се доприноси материјалном стандарду појединца;
- Садржај и организацију посла;
- Унапређење физичких услова рада. (Богићевић, 2006)

Мотивисани радник обављаће посао на најбољи начин, па ће се тако побољшати његова ефикасност и креативност, квалитет пословања предузећа, а онда и конкурентност на унтрашњем и спољном тржишту. Успешност пословања предузећа уско је везана са сталним унапређењем рада и трајном мотивисаности запослених на свим нивоима. Кључна функција успешног менаџмента предузећа је изградња и усавршавање мотивационог система запослених. Одабир и примена најбоље мотивационе стратегије има за циљ остаривање, како личних, тако и постављених циљева предузећа. Успешност примене мотивације зависи од познавања природе мотивације, техника примене мотивације и процене ефеката мотивације. (Богићевић, 2006) Развој савременог менаџмента наметнуо је нове приступе човеку у погледу његове мотивације за рад и задовољства послом који обавља. Темељно занимање савременог менаџмента све је више усмерено ка човеку, као елементарној јединици сваке организације, који својим радом директно утиче на испуњавање стратегија, планова и циљева које је менаџмент дефинисао. (Грубић-Нешић, 2005) Својим радом и понашањем у радном оружењу запослени креирају односе у предузећу, а самим тим и радну атмосферу која директно утиче на квалитет обављених радних задатака. Човекова мотивација намеће се као један од најзначајнијих фактора који у великој мери може да организује, усмерава, те утиче на квалитет и интензитет понашања запослених у радном процесу. (Грубић-Нешић, 2005) Менаџмент посматра радну мотивацију као свеобухватност различитих метода и процеса којима се изазива, одржава и подстиче понашање које је усмерено на постизање одређених радних циљева. Савремени менаџери су свесни да није довољно само пронаћи адекватне запослене, већ их константно подстицати на остварење што бољих резултата, првенствено личним примером залагања и односа према раду, али и придавањем пажње оствареним резултатима који ће бити адекватно награђени. На тај начин се најквалитетнији радници задржавају у предузећу и подстичу на још веће ангажовање на радном месту. Имајући у виду да мотивација и

задовољство запослених имају пресудан утицај на квалитет њиховог рада, може се закључити да је једино изградњом квалитетног мотивационог система могуће остварити унапређење пословних резултата предузећа. У складу са Адижесовим моделом, мотивација се према облицима може поделити на материјалну, нематеријалну и њихову комплементарну симбиозу. (Адижес, 1993) Комбинацијом материјалних и нематеријалних облика награђивања запослених, могуће је постићи њихову већу ангажованост на радном месту, што има директан утицај на степен рационалности, економичности, производности и ефикасности рада.

1.1. Значај компензационог менаџмента у предузећу

Мотивисање за рад подразумева „увођење подстицаја“ – награда, како би се заинтересовали запослени да се понашају на одређени начин који је пожељан за предузеће, задовољавајући при том сопствене жеље и потребе. (Чизмић, 2003) Задовољство послом и наградом за обављени посао као и оданост предузећу представљају неке од најзначајнијих ставова према раду који директно утичу на мотивацију запослених, а тиме посредно и на успех у постизању жељених пословних резултата. „Разумевање човекове мотивације на раду је кључ за разумевање формуле пословног успеха предузећа“. (Вујић, 2008) Стога је у менаџменту уврежено управљање награђивањем као један од основних компоненти сваког пословног амбијента. Према Армстронгу, менаџмент награђивањем се дефинише као стил управљања који садржи финансијске и нефинансијске награде, те обухвата филозофију, стратегију, политику, планове и процесе које су потребни да би се развио одржив систем мотивисања запослених. (*Armstrong, 2001*) Предности ове филозофије управљања огледају се у чињеници да се инвестирање у запослене исплати те се иста инвестиција враћа кроз остварени профит. Такође, управљање награђивањем је вишеструко корисно јер је усмерено на развој компетенција и вештина запослених, подржавајући развој потенцијала запослених и њихових међусобних односа. Значај мотивисања запослених обично се уочава тек када унутар предузећа дође до стагнације или опадања продуктивности рада. Предузећа која не воде активну политику у погледу унапређења система управљања људским ресурсима и система мотивације унутар њега, суочавају се са озбиљним последицама у погледу остварених пословних резултата. Неповољне радне навике међу запосленима веома брзо постају прихваћене као образац понашања, а услед отпора променама, нове концепте за унапређење пословних резултата постаје веома тешко имплементирати. Стога, свако предузеће које за циљ има унапређење пословних резултата као и њихово одржавање треба да размишља не само реактивно, већ и проактивно у погледу развоја облика награђивања и мотивисања, које ће примењивати за стимулацију запослених. О томе сведоче и најновија истраживања из области менаџмента која истичу да је за успешно пословање и управљање неопходно константно усаглашавати и развијати два нераскидива сегмента - предузеће и мотивацију. (Грубић-Нешић, 2005) Међутим, треба имати у виду да мотивисање запослених само са циљем постизања радних резултата дугорочно не даје добре резултате. Разлог за то се налази у чињеници да су, са аспекта појединца, основни покретачи радне мотивације повезани са његовим вредносним критеријумима, веровањима и ставовима. Међутим, под утицајем глобалне рецесије и кризе у привереди, које имају директан утицај на успешност пословања сваког предузећа, јер неповољно утичу не само на економске токове већ и на мотивацију запослених, чинећи их несигурним и деморалисаним, менаџмент компанија првенствено се фокусира на покушај задржавања клијената. У праћењу промена на тржишту и настојања да се на њему задржи адекватна позиција, развој људских ресурса у предузећу остаје занемарен. Оваква прерасподела приоритета може се у датом тренутку чинити логичном, али када праћење и подстицање индивидуалне успешности запослених дугорочно изостане, немогуће је очекивати побољшање укупне организционе и економске успешности предузећа. Мотивација запослених мора бити схваћена као континуиран процес вредновања и усмеравања понашања и резултата у радном окружењу. Праћење и оцењивање успешности запослених омогућава утврђивање степена њихове мотивисаности, а самим тим и доношење одлуке о томе да ли појединац треба за свој рад бити награђен или је поребно кориговати или уклонити факторе који утичу на неуспех запослених у обављању радних задатака.

1.2. Утицај мотивације на различите структуре запослених у предузећу

Како би се постигло пуно радно ангажовање запослених, потребно је одредити праве начине за њихову мотивацију тј. њихову заинтересованост за што успешнији рад и пословање. Манаџмент предузећа треба водити рачуна о структури и комплексности личности сваког запосленог, како би што успешније применили опште ставове о мотивацији, лидерству и комуникацији и тако их прилагодили специфичној ситуацији предузећа. Социјална, политичка и верска убеђења људи из различитих нација утичу на радне вредности и мотивисаност за рад. Такође, и полна припадност утиче на различито вредновање мотивационих фактора код људи. Студије кажу да мушкарци придају већи значај добијању аутономије у свом послу од жена. Насупрот томе, прилика за учење, одговарајуће и флксибилно радно време, те повољни међуљудски односи, приоритет су код жена. (Обрадовић, Петровић, Михић, 2009)

Потребно је креирати концепт мотивације који ће обухватити комбинацију више мотивационих фактора, како би се утицало на све димензије рада и тако учинило запослене успешним и продуктивним. Улагање средстава у развој људских ресурса и мотивацију за рад је ваљана инвестиција, која се увек вишеструко враћа. Мотивисање запослених може се остварити путем материјалне и нематеријалне компензације за рад. При томе, потребно је водити рачуна о карактеристикама и структури личности појединца, како би се у складу са тим креирале одговарајуће подстицајне мере на које ће запослени најбоље реаговати. Стирс и Портер наводе да је менаџмент одговоран да разуме комплексност природе људске мотивације, те да на бази тог сазнања створи амбијент и методе који ће омогућити да се потенцијали радне снаге искористе на најбољи начин. (*Steers and Porter, 1975*) Треба имати у виду да су потребе запослених разноврсне али и променљиве. Појединце мотивишу унутрашњи фактори, као што су потреба за самоактуелизацијом, потреба за знањем и његовим унапређењем, потреба за исказивањем личних компетенција у радном окружењу, осећање личног задовољства приликом постизања успеха у обављању радних задатака као и стицање одређеног статуса у друштвеним и пословним круговима. Насупрот томе, друге запослене мотивише могућност за стицање више позиције у хијерархији организације, добијање награда за постигнуте резултате или могућност за додатном зарадом. Међутим, потребе запослених могу бити задовољене, а да појединци не осећају потребу да својим радом и залагањем доприносе остварењу циљева предузећа. Разлози за овакво понашање запослених су разноврсни и многобројни што представља интересантну проблематику за проучавање. Потребно је имати на уму да структура мотивације различитих категорија запослених није иста, јер је код образованијих категорија унутрашња мотивација далеко израженија него код мање образованих. (Жупанов, 1984) Утврђено је да су основни покретачи радног понашања за раднике знања лични раст, радна аутономија, постигнуће, те новац. Разлог томе лежи у чињеници да су они углавном добро плаћени и уживају у свом послу. Ова структура запослених воли да се бави проблемима и да налази решења; њихова главна награда је сам посао. (Обрадовић, Петровић, Михић, 2009) Насупрот томе, радници који обављају једноставније послове највише су мотивисани новчаним и осталим материјалним наградама, као и сигурношћу посла. У мотивисању запослених са минималним платама, менаџери могу да узму у обзир програме за одавање признања запосленима. (Јегхулт, 2007) Стога, концепт мотивисања треба да буде флексибилан у односу на потребе различитих категорија запослених, као и појединаца који припадају тим категоријама. Бројна емпиријска истраживања и пракса су показали да су индивидуалне стимулације за допринос у пословању организације најефикаснији вид стимулације, нарочито код послова код којих је појединачни допринос видљив и мерљив. У складу са потребом да мотивација буде усклађена са потребама запослених развијене су различите мере мотивације. Теорија самодетерминације, Едварда Десаја, наглашава да уколико се запослени, којем је важна унутрашња мотивација награђује само материјалним компензацијама за рад, његова унутрашња мотивација ће почети да слаби. (Младеновић, 2007) Из наведеног се може закључити да је за успешно пословање предузећа неопходно пронаћи оптималну комбинацију материјалних и нематеријалних подстицаја за запослене. Однос ових компоненти у мотивисању запослених, зависи од бројних фактора као што су сектор у којем појединац ради, конкуренција на тржишту запослених, природа посла коју обавља, као и структура запослених.

1.3. Материјалне награде запослених и њихова ограничења

У циљу обезбеђивања одговарајућег квалитета запослених у организацији, неопходно је понудити одговарајући ниво зарада, што представља потребан, али не и довољан услов. Међутим, о предностима и недостацима новца као мотиватора запослених може се дискутовати. Прво, новац нема исту важност за сваког радника. Радници који су првенствено усмерени на новац као једини бенефит који имају од посла који обављају, по правилу нису предодређени да обављају компликоване и креативне послове. Запослени који свој посао првенствено посматрају кроз призму личног и напретка организације, стицање знања и положаја у области у којој делују, више цене нпр. слободу и независност у односу на менаџмент приликом вођења својих тимова него новчане стимулације за рад. На појединце, високе плате могу да делују и дестимулишуће услед бојазни да ће се од њих очекивати да више раде или да остварују надпросечне резултате. Запослени су склони ка томе да врше самопроцену својих радних залагања и постигнутих резултата те да сами износе закључке о висини награде које би за њих била адекватна. Адекватна награда, самим тим, постаје врло релативан и субјективан појам.

Код већег броја аутора систем мотивације и награђивања се своди претежно на разне облике економског или чак ужег новчаног награђивања. (Богићевић, 2006) Према тим ауторима новац служи као главни активатор за менаџере и запослене у предузећу. Они награђивање сматрају једном од најважнијих и најтежих области управљања људским ресурсима. То је посебна карактеристика земаља у развоју и транзицији у којима је материјални стандард запослених низак, због чега они теже систему уједначеног

исплаћивања плата, награда и других накнада, независно од количине и квалитета обављеног посла. Оваква тежња запослених истовремено ограничава мотивисаност за постизање већих резултата код радника са већим степеном образовања и већим креативним способностима, што се врло негативно одражава на раст и развој њихових предузећа. Систем материјалних награда садржи све исплате запосленим за њихов рад у предузећу. При томе је потребно ускладити и обезбедити реализацију врло различитих индивидуалних потреба и ставова запослених и утврђених циљева предузећа. Правилно утврђен систем материјалних награда је посебно важан у периоду кризе када је угрожена материјална егзистенција великог броја запослених, који су због тога врло осетљиви на диференцијације у висини новчаних награда. Праведан систем материјалног награђивања пружа већу мотивацију и снажнији подстицај запослених у извршењу обавеза, послова и задатака, али је врло тешко успоставити систем расподеле материјалних накнада, са којим би сви запослени били задовољни. Наиме, запоселни су склони процењивању и упоређивању својих и заслуга других радника, што често доводи до сукоба у радном окружењу и на крају до отпора појединаца ка извршењу радних задатака. Запослени се и на новчане награде веома лако навикну, чиме би менаџмент, да би одржао задовољство запослених, висину награде морао стално увећавати. У противном, изостанак награде изазива незадовољство запослених, из чега се може закључити да је новац као мотивационо средство погодан само на краћи рок и у извесним ситуацијима, не константно. Због тога неки аутори уместо новчаних награда, употребљавају термин материјалних компензација као шири појам под којим подразумевају различите облике мотивисања који су усмерени на флексибилније побољшање материјалног положаја запослених. С обзиром на степен директности, материјалних, односно финансијских компензација, постоје две основне врсте материјалних компензација: а) директна финансијска примања која радник добија у „новцу“ и б) индиректна финансијска примања која доприносе подизању материјалног стандарда радника и које не добијају у плати, односно у облику новца. Директне материјалне компензације обухватају директне награде за рад радника, а индиректне материјалне компензације стичу се запошљавањем и нису у директној вези са радним учинком и успешности у раду запосленог.

1.4. Нематеријалне награде запослених

Свест о нематеријалним наградама, у сврху мотивисања запослених, има све већи значај, што за резултат има чињеницу да се у предузећима све више води брига о континуалном развоју каријере запослених. Нематеријалне награде запослених могу се постићи редизајнирањем одређеног радног места, и то кроз проширење радног места или ротацијом запосленог на ново радно место. Тиме се може постићи динамика у раду, која је одређеним структурама личности неопходна, јер више уживају у променама и изазовима, него устаљеним радним обавезама. У складу са потребама запослених, могуће им је понудити и стимулацију у виду флексибилног радног времена, развој каријере и усавршавање, унапређење на виши хијерархијски ниво у предузећу и сл. (Бахтијаревић-Шибер, 1999) .

Предности и недостаци флексибилног радног времена

	ПРЕДНОСТИ	НЕДОСТАЦИ
1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10.	Побољшава ставове и морал запослених Помаже запосленим родитељима Смањује саобраћајне гужве Повећава делотворност Повећава производност Решава кашњење Помаже онима који желе радити без ометања Олакшава запосленима договарање обвеза ван радног места Олакшава слободне активности запослених	Недостатак надзора током свих сати рада Кључни људи могу бити недоступни у одређено радно време Може узроковати да у одређено време буде премало људи на радном месту Проблем је усклађивање запослених чији оутпут је инпут за друге Проблем договарања времена састанка Запослени могу злоупотребљавати програм флексибилног радног времена Тешко је планирати радно време Немогућност координисања пројеката Заборављање на пословне обавезе у организацији

Извор: *Обрада аутора на основу табеле 14.9. Предности и недостаци флексибилног радног времена. Бахтијаревић-Шибер Фикрета (1999). Менаџмент људских потенцијала. Загреб, Голден маркетинг, стр. 702.*

Нематеријалне награде, представљају приступ повећању мотивације запослених кроз задовољење њихових потреба које нису везане за новац, нити за друге облике материјалне компензације. Ту су потребе вишег реда: потребе за уважавањем, поштовањем, развојем личних способности и сл. Кроз нефинансијске облике награђивања настоји се побољшати морал и подстаћи позитивно понашање радника. Нематеријални аспект система мотивације награђивањем у већини случајева значајнији утицај има на запослене који су високообразовани, с обзиром на то да су ниже

позиционираним запослени, који обављају једноставније радне задатке, првенствено усмерени на висину плате и задовољење егзистенцијалних потреба. Једна од техника нематеријалног подстицања запослених подразумева концепт побољшања квалитета живота од рада у предузећу. Овај концепт има за циљ повећање продуктивности као и унапређење квалитета производа и услуга, уз смањење незадовољства и конфликата између запослених. Такође, циљ је смањити одсуства са посла, флуктуације запослених и унапредити њихово здравље. Овакав програм мотивисања запослених доприноси успешном пословању, али и укупном економском и друштвеном напретку. Овај концепт унапређења мотивације запослених је интердисциплинаран и укључује следеће активности:

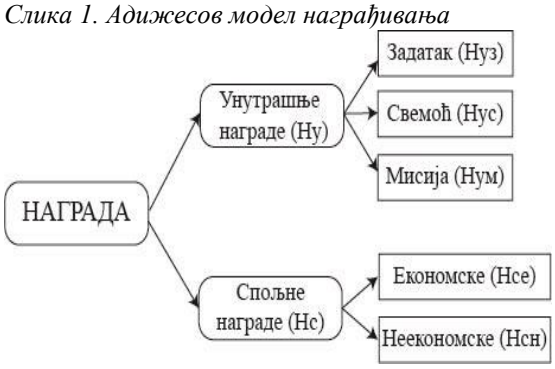
- Развој и унапређење културе организације,
- Повећање учешћа запослених у процесу доношења одлука,
- Побољшање услова рада,
- Спровођење програма за развој каријере запослених,
- Побољшање интерперсоналних и интергрупних релација у предузећу,
- Смањење извора стреса у предузећу. (Вујић, 2008)

Једна од савремених метода унапређења мотивисаности запослених, а чији је учинак могуће директно мерити путем остварених резултата, односно перформанси предузећа, подразумева активно укључивање запослених у постављању циљева предузећа. Овај метод мотивисања запослених укључује и дефинисање јасних и специфичних циљева, као и пружање повратне информације запосленима о остварењу дефинисаних циљева. Предности овакве врсте мотивисања запослених су вишеструке. Првенствено, запослени ће бити посвећени остварењу циља уколико су учествовали у његовом постављању. Што су постављени циљеви сложенији то је већа могућност да ће наићи на неодобравање код запослених. С тим у вези, када су запослени укључени у процес формулисања оваквих циљева, повећава се степен прихватања истих, те расте самопоузадање запослених и њихова процена о сопственој ефикасности. Јасно дефинисани и оствариви циљеви које запослени у потпуности схватају, без обзира на чињеницу да могу бити веома комплексни, изазивају код њих осећај дорасловости задацима које треба да обаве. Повратна информација, као саставни део ове методе мотивисања, омогућава да се запослени обавесте о оствареним резултатима на основу којих могу бити похваљени за добро обављене радне задатке или им се могу сугерисати неопходне корекције у раду. Признање менаџера за добро обављен посао представља извесан вид захвалности запосленом који веома позитивно утиче на његово задовољство собом и самопоуздање у раду. Увођење симболичних награда за постигнуте резултате у раду које се могу доделити заслужним појединцима у оквиру одређених манифестација предузећа у виду плакете или трофеја у великој мери могу допринети задовољству и мотивацији запосленог да ради више и квалитетније. Такође, треба имати на уму и значај развоја тимског духа код запослених, јер се тиме остварује једна од основних човекових потреба за припадношћу. Јачање тимског духа код запослених може се реализовати и кроз дружења запослених, организовањем спортских догађаја, различитих такмичења, као и прослава важних датума. Ове активности се популарно називају „тимбилдинг“ (*енг. team building*), којим се креира позитивна атмосфера међу запосленима, која се преноси и у радно окружење. У ове активности могу бити укључени и кључни стејкхолдери за ту организацију, чиме се постиже изградња добрих односа између запослених и нпр. важних клијената или добављача. Запослени код којих је унурашња мотивација пресудна за залагање на радном месту нарочито цене могућност даљег усавршавања у послу који обављају кроз органозовање интерних или екстерних обука и едукација. На овај начин, запослени не само да стичу нову мотивацију за рад, већ стичу нова знања и вештине, које могу да примене на радном месту и тако повећају квалитет сопственог рада и директно утичу на пословне резултате предузећа.

1.5. Интегрални систем награђивања запослених

Све више аутора сматра да савремено пословање захтева далеко сложенији систем награђивања с обзиром на врло различите жеље и потребе запослених. Међу овим ауторима посебно се истиче Исак Адижес, познати амерички теоретичар и консултант многих транснационалних компанија (*Coca-Cola, Ford, Hewlitt Packard* и др.). Овај аутор је разрадио модел комплексног награђивања и мотивације запослених. Адижесов модел се састоји од две групе и пет врста награда. Тај модел се може графички илустровати на следећи начин:

Слика 1. Адижесов модел награђивања



Извор: Адижес, И. (1993). Животни циклус предузећа, НИП Политика, Београд. стр. 54.

По Адижесовој методолигији, награде се деле на унутрашње и спољне. Спољне награде се деле на новчане-економске и на неновчане-неекономске. (Адижес, 1993) Унутрашњи систем награђивања садржи своје вредности, које треба да препознају и запазе заинтересовани субјекти. Унутрашње награде имају своју наградну вредност, чак и ако за њих нико не зна. Унутрашње награде се односе на унутрашње задовољство ради обављеног задатка, вршења мисије, као вишег циља сваког предузећа и осећаја важности коју стиче обављањем одређеног посла. Систем награђивања директно утиче на иницијативу, активност и лојалност запослених. Запослени је самопоуздан и активан само ако зна свој задатак, ако има моћ и способност да изврши задатак и ако за то добије добру награду. Понашање запосленог се у Адижесовој теорији објашњава помоћу чувене црне кутије (*енг. Black Box*) из теорије система. Инпути кутије представљају елементи понашања запосленог а то су потребе, став, компетентност и искуство, а аутпут чине осећај задовољства, важности и мотивисаности. Савремена предузећа у тржишним економијама врше сталне организационе промене у циљу успешне измене информација са окружењем и примања информација које долазе из окружења. Таква предузећа показују и сталне унутрашње стваралачке побуде за иновативним развојем. Њихов циљ је да континуално подстичу стваралаштво, надметање, сарадњу и међусобно поверење запослених. Да би се постигли ти циљеви, од велике важности је креирање иновативног система мотивације и награђивања, које је у интеракцији са радним обавезама, задацима и компетенцијама запослених. Према Адижесу, управљање савременим предузећем, које жели да оствари споменуте циљеве, назива се руковођење према циљевима. (Адижес, 1993) Овај систем управљања има за главни циљ да оствари што већу продуктивност, мотивацију и задовољство менаџмента и запослених.

2. Савремене мотивационе праксе за побољшање успешности пословања

Успешне компаније широм света већ су одавно одбациле традиционални систем награђивања запослених који се базира искључиво на плати. Међутим, у предузећима код нас, у највећој мери је још увек заступљен овај систем награђивања.

Стране компаније су увиделе да, сложенији систем награђивања, који подразумева разноврсне награде, односно компензације, представља јак мотивациони фактор за запослене, односно пружа већу могућност компанији да оствари своје пословне циљеве. У светској теорији и пракси све више се користи нови концепт у приступу награђивању запослених који би се у слободном преводу могао назвати стратегија укупног награђивања (total reward strategy). (Илић, 2012) Стратегија укупног награђивања своје упориште проналази у Масловљевој теорији хијерархије потреба, Алдеферовој теорији тростепене хијерархије чију основу чине потребе егзистенције, повезаности, раста и развоја, Херзберговој двофакторској теорији, те Адамсовој теорији праведности. (Илић, 2012)

Слично предходним ауторима Адижес дефинише пет врста награда, од чега су три унутрашње (награда задатка, награда свемоћи, награда мисије) и две спољне награде (економске и неекономске). (Адижес, 1993) Он сматра да примена само материјалних награда није довољна у савременом пословању. Такав систем сматра превазиђеним, што значи да је неопходно укључити и нематеријалне награде. Овај аутор мотивациони систем са само материјалним наградама симболично упоређује са „једноцилиндричним мотором“, а систем са свих пет врста награда упоређује са „петоцилиндричним мотором“. У данашњим условима глобалне конкуренције, традиционални систем награђивања запсолених одбацују и теоретичари и практичари. Аутори теоријских радова сматрају да мотивисање само кроз плату даје ограничене резултате и „укључује велике ризике фрустрирања многих других потреба и аспирација запослених“. (Бахтијаревић-Шибер, 1999) Практичари, с друге стране, сматрају да је традиционални систем награђивања неодржив у данашњим околностима „немилосрдне“ конкуренције јер може негативно утицати на перформансе предузећа и чак изазвати егзистенцијалне претње. (Илић, 2012) Стога практичари сматрају да је неопходно примењивати нови систем награђивања који даје велику улогу и значај нематеријалним компонентама интегралног система мотивације.

2.1. Анализа домаће мотивационе праксе засноване на материјалним наградама

У пракси домаћих компанија у највећем броју се примењује систем награђивања заснован искључиво на плати и законски регулисаним бенефицијама. Стога су базе података и анализе које су радиле привредне коморе и научно-истраживачке институције код нас, углавном фокусиране на утврђивање утицаја једне или друге врсте награда на успешност пословања. Због тога су у раду критички анализирани резултати наведених истраживања и указано на потребу примене интегралног приступа система награђивања. Група истраживача са Економског факултета у Бањој Луци, кроз практично истраживање је покушала да докаже да систем материјалног награђивања запослених није адекватан и не доприноси побољшању пословних резултата предузећа. С обзиром да се материјалне награде приказане у виду плата, у финансијским извештајима приказују као трошак, кроз

истраживање је сагледан однос трошкова зараде по запосленом и пословних резултата (пословна добит по запосленом и пословних прихода по запосленом). У складу с тим, извршена је анализа финансијских извештаја предузећа која послују на територији Републике Српске. Истраживање је проведено у 2012. години, а посматрање у периоду од 2009 до 2011 године. Предмет посматрања била су велика и средња предузећа која су имала позитивне пословне резултате у посматраном периоду. Узорак посматрања била су 72 велика и средња предузећа која су имала релативно стабилно кретање пословних прихода и добити у посматраном временском периоду. На дефинисаном узорку сагледан је однос између следећих варијабли: 1) трошкови зарада по запосленом у периоду од 2009 до 2011 године, према просечној вредности пословне добити по запосленом и 2) просечна вредност трошкова зарада по запосленом, према просечној вредности пословних прихода по запосленом.

Табела 1. Кретање просечних вредности трошкова зарада и пословне добити по запосленом у периоду 2009-2011.године (у КМ)

Ред.бр.	**Посматрани индикатори**	**Година посматрања**			**Ланчани индекси**		
		2009.	**2010.**	**2011.**	**2009.**	**2010.**	**2011**
1	Просечна вредност трошкова зараде по запосленом	10.580	11.347	12.296	100.00	107.3	108.4
2	Просечна вредност пословне добити по запосленом	10.648	10.309	9.801	100.00	96.8	95.1

Извор: Истраживачи ЕФБЛ, 2012.

Однос трошкова зарада просечној вредности пословне добити по запосленом, приказан је у горњој табели. Истраживачи су утврдили да у периоду од 2009 до 2011 године постоји позитивна, али не и довољно јака повезаност између варијабле трошкова зараде и пословне добити. То су сагледали кроз динамику кретања просечних вредности трошкова зарада и пословне добити на бази израчунавања ланчаних индекса и просечних стопа раста. Иако би повећање материјалних компензација, односно трошкова зарада по запосленом требало да буде у функцији повећања пословних резултата, подаци из табеле 1. показују да раст трошкова зарада није праћен растом пословне добити. Напротив, у посматраном периоду дошло је до пада пословне добити по запосленом. Истраживања су направљена и за однос између варијабле просечне вредности трошкова зарада по запосленом у односу на просечну вредност пословних прихода по запосленом. Однос између ових варијабли приказан је у табели 2.

Табела 2. Кретање просечних вредности трошкова зарада и пословних прихода по запосленом у периоду 2009-2011 године (у КМ)

Ред.бр.	**Посматрани индикатори**	**Година посматрања**			**Ланчани индекси**		
		2009.	**2010.**	**2011.**	**2009.**	**2010.**	**2011**
1	Просечна вредност трошкова зарада по запосленом	10.580	11.347	12.296	100.00	107.3	108.4
2	Просечна вредност пословних прихода по запосленом	127.523	126.125	128.897	100.00	98.9	102.2

Извор: Истраживачи ЕФБЛ, 2012

Из табеле 2, може се видети да су у посматраном периоду трошкови зарада по запосленом константно расли, док су пословни приходи забележили пад у 2010. години у односу на 2009. годину, а затим благи раст у наредној години. На основу ниског степена корелације између трошкова зарада и пословне добити, односно одсуства корелације између тршкова зарада и пословних прихода, те динамике кретања просечних вредности трошкова зарада, пословне добити и пословних прихода, може се констатовати да је систем награђивања запослених (ослоњен у главном на материјалне награде) у посматраним предузећима у Републици Српској био неадекватан.

2.2. Анализа домаће мотивационе праксе засноване на нематеријалним наградама

Истраживачи са Високе школе за пословну економију и предузетништво у Београду, спровели су истраживање о нематеријалним

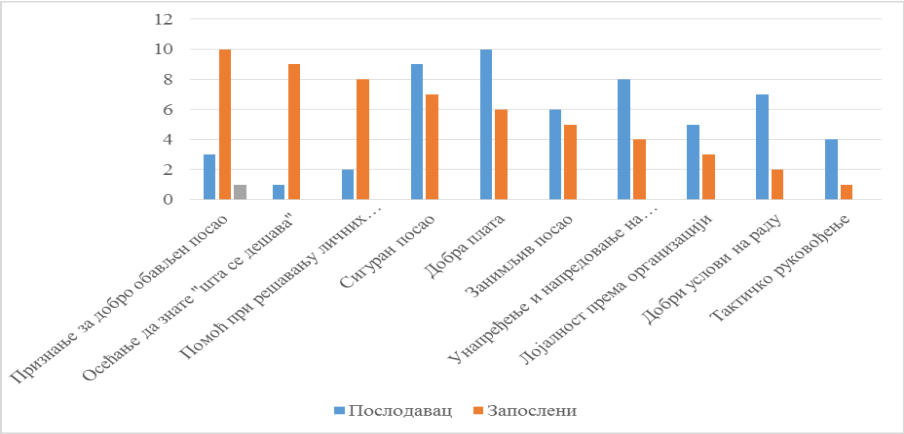
наградама, односно задовољству запсолених ПД РБ „Колубара“ Лазаревац. Истражиавње је обављено у марту 2014. године, а узорком је обухваћено 202 запослена (98 мушкараца и 104 жене). Од наведеног броја 43,1 % радило је у управи компаније, 17,7% је радило у површинскм копу, 19,6% је радило у Колубари прераде, а 19,6% у Колубари метал. Већи део испитаника, чинили су испитаници са радним стажом од 20-40 година (готово 55%), док 23,5% испитаника до 10 година радног стажа, а од 11-25 година радног стажа чинило је 21,6% испитаника. Структура узорка по руководећим дужностима је била таква да највише испитаника, чак 70,6% било оних који никада нису вршили руководеће дужности, док је 25,5 % тренутно било на руководећој дужности, а 3,9% је раније обављало руководеће дужности. Ово истраживање је било усмерено на нематеријалне факторе мотивациеј запослених. Преглед тих фактора дат је у Табели 3.

Табела 3. Нематеријални фактори мотивације запослених

Ред.бр	Мотивациони фактори	Проценат испитаника
1	Прилика за усавршавање	89,2
2	Могућност бапредовања	78,4
3	Праведан систем награђивања	59,5
4	Могућност изношења нових идеја	56,6
5	Добар однос са колегама	54,1
6	Слобода организације посла којим се бави	541
7	Добар однос са надређеним	48,6
8	Слобода доношења одлука, везаних за свој посао	37,8

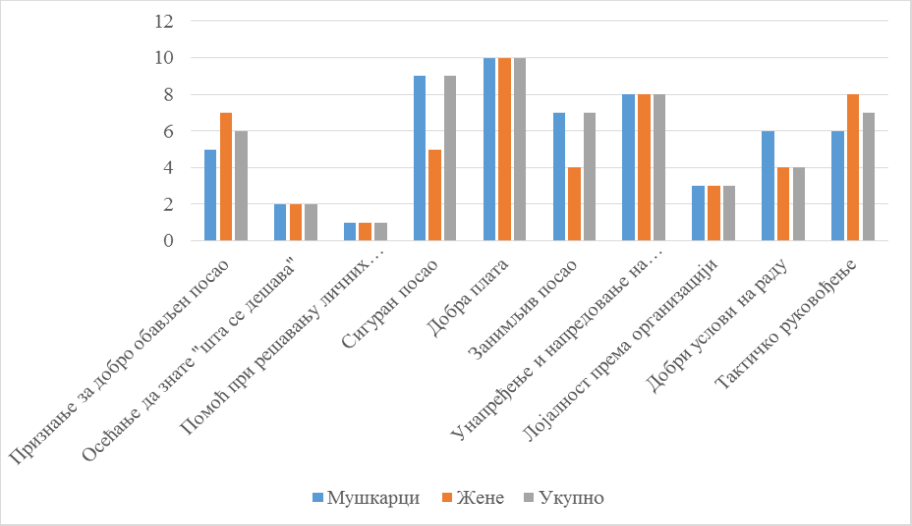
Извор: *Анали пословне економије, 11/2014.*

Из података датих у претходној табели, видљиво је да су анкетирани радици као најважније факторе мотивације навели: прилику за усавршавање (89,2%), могућност напредовања (78,4%), праведан систем награђивања (59,5%) и могућност изношења нових идеја (56,6%). Из спроведеног анкетирања запослених је видљиво да је мотивација веома сложен феномен на који утиче велики број фактора, а посебно фактори нематеријалне природе. У складу са резултатима овог истраживања могући су предлози за унапређење задовољства запослених а то су, пре свега: препознати индивидуалне разлике, индивидуализовати награде, адекватније повезати награђивање са резултатима рада, давати признања запсоленима, организовати обуку запослених и усклађивати материјалне са нематеријалним наградама. Резултати истраживања које су Обрадовић, Петровић и Михић спровели међу запосленима у различитим организацијама, те у организацијама јавног сектора, а који су представљени у раду Мотивација: Кључни фактор у превазилажењу утицаја кризе, приказали су кључне мотивационе факторе код различитих циљних група. (Обрадовић, Петровић, Михић, 2009) Истраживање се базирало на упитнику који садржи десет различитих фактора који утичу на мотивацију запослених, а које је било потребно рангирати од 1 до 10, при чему 10 предствља мотиватор од највећег значаја. Учесници истраживања били су запослени у различитим организацијама, као и њихови шефови и послодавци.



Графикон 1. Структура значаја мотивационих фактора запослених и послодаваца/руководиоца

Резултати истраживања су показали да је перцепција мотивационих фактора веома различита код запослених и њихових послодаваца. Послодавци сматрају да је плата најважнији мотиватор, док је запослени рангирају као 5 по важности. Запосленима је далеко најважније признање надређених за добро обављен посао.



Графикон 2. Структура значаја мотивационих фактора запослених у јавном сектору

За разлику од општих резултата, подаци добијени из истраживања међу запосленима у јавном сектору указују на то да је плата, тј. материјалне награде, рангирана као главни мотиватор, док је као други по важности фактор сигурност радног места. Занимљиво је истаћи да су запослени у јавном сектору претпоставили напредовање на послу признању за обављени рад, што може указати на чињеницу да међу испитаницима не постоји препознавање повезаности између ова два фактора мотивације. Када је у питању полна структура испитаника, мушкарци већи значај придају сигуран и занимљив посао, док жене предност дају дају условима рада и тактичном руковођењу. Податак да се лојалност организацији налази на 8 месту по значају, може бити забрињавајућ, поготово уколико се узме у обзит да је реч о запосленима у јавном сектору.

Резултати истраживања који су представљени у овом раду потврђују претходно наведене тврдње из теоријског дела разматрања проблематике мотивисања запослених. Потребно је истаћи да не постоји универзални сет мотиватора који се може применити на све запослене без обзира на њихов пол, искуство као и сектор у коме су запослени. (Обрадовић, Петровић, Михић, 2009) На основу резултата овог истраживања може се закључити да се очекивања запослених значајно разликују од онога што послодавци/пуководиоци перципирају као битне мотивационе факторе запослених. Послодавци би требало да посматрају потребе и жеље запослених у циљу стварања радног окружења које ће одговарати њиховим очекивањима. Разлог томе лежи у чињеници да једино применом адекватних мотивативаационих фактора менаџери могу створити радно окружење у којем ће циљеви организације бити постигнути на далеко ефективнији и ефикаснији начин.

ЗАКЉУЧАК

Систем награђивања запослених у предузећу је један од најважнијих инструмената које менаџмент користи за повећање м отивације запослених у функцији унапређења пословања и повећања резултата пословања. Мотивациони систем предузећа чине различите стратегије, политике и процедуре награђивања чији је задатак да ускладе циљеве предузећа са индивидуалним циљевима запсолених. Да би материјалне и нематеријалне награде деловале стимулативно морају имати смисао и разноврсне корисне ефекте за запослене. Материјалне награде су битне за запсолене из егзистенцијалних разлога и због тога је њихово деловање краткорочно и приоритетно до одређеног нивоа. Дугорочно гледано искључиво ослањање на материјалне награде

не може дати оптимални допринос могућој мотивисаности запослених. Свестрано залагање и посвећеност послу, а посебно врхунска креативност и максимално укључивање у пројекте будућности није могуће без посебних нематеријалних награда. Те награде се огледају кроз различите облике признања, похвала, партиципације у власништву и управљању компанијом, омогућавање професионалног развоја, придавање друштвеног значаја најкреативнијим појединцима и друго.

Због тога, добро креиран, богат и разноврстан систем награђивања у функцији веће мотивације запослених треба да представља подстицајну и оптимално комбиновану структуру новчаних и неновчаних награда. Та уравнотежена структура награда и других облика стимулисања треба бити утврђена у складу са очекиваним и реализованим доприносом запослених у остваривању развојних циљева и пословних резултата предузећа.

Према савременим теоретичарима и научним истраживањима, која су вршена у познатим светским компанијама, најбоље резултате даје интегрална примена материјалних и нематеријалних награда.

Истраживања вршена на нашим просторима показала су да предузећа недовољно пажње посвећују унапређењу мотивационог система. Посебно се мала пажња посвећује нематеријалним наградама и интегралном приступу у награђивању запослених.

У наредном периоду наша предузећа би требало више да сарађују са научним и стручним институцијама на плану унапређења мотивационог система, а у циљу повећања конкурентске способности предузећа на домаћем и страном тржишту.

ЛИТЕРАТУРА

[1] Адижес, И.: Животни циклус предузећа, НИП Политика, Београд. 1993.

[2] Armstrong, M., and Baron, A.: Performance Management: The new realities, Institute of Personnel and Development, London. 1998.

[3] Бахтијаревић-Шибер, Ф.: Менаџмент људских потенцијала, Голден маркетинг, Загреб. 1999.

[4] Богићевић, М.: Менаџмент људских ресурса, Центар за издавачку делатност Економског факултета Београд, Београд. 2006.

[5] Видановић, И.: Речник социјалног рада, Асоцијација Центар за социјални рад Србије, Београд. 2006.

[6] Вујић, Д.: Менаџмент људских ресурса и квалитет, Центар за примењену психологију, Београд. 2008.

[7] Грубић-Нешић, Л.: Развој људских ресурса, АБ Принт, Нови Сад. 2005.

[8] Илић, Г. и други: Анализа односа између компензационих пракси и пословних резултата, Acta Economica, Економски факултет Бања Лука, бр.17/ 2012.

[9] Јелић, М.: Менаџмент пословног система, M Power, Бања Лука. 2005.

[10] Јегхулт, Б.: Шаргарепа, АСЕЕ, Нови Сад, 2007.

[11] Обрадовић В., Петровић Д., Михић М.: Мотивација: Кључни фактор у превазилажењу утицаја кризе, СПИН, Факултет организационих наука, Београд. 2009

[12] Петковић, В.: Социологија рада, Економски факултет Београд, Београд. 2001.

[13] Чизмић, С., Кондић, В.: Психологија рада у формули успеха организације, Центар за примењену психологију Друштва психолога Србије, Београд. 2003.

[14] Steers, R. M. and Porter, L. W., Motivation and work behavior, McGrow Hill, New York. 1975.

[15] Жупанов, Ј.: Мотивација за рад – теорије, модели, проблеми, Економика 1. 1984

[16] http://www.hse.gov.uk/ (*Health and safety statistics, 2015*)

Датум пријема рада: 02.05.2016.
Датум прихватања рада: 02.07.2016.
Прегледни рад
УДК: 316.46:305-055.2
DOI: 10.7251/NOE1620114P

EKONOMSKA AKTIVNOST ŽENSKOG STANOVNIŠTVA I PROMJENE U MODELU RAĐANJA

ECONOMIC ACTIVITY OF THE FEMALE POPULATION AN CHANGES IN THE MODEL OF BIRTH

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

Rada Mandić
Univerzitet u Istočnom Sarajevu, Pedagoški fakultet Bijeljina

Rezime: *Izlazak žena na tržište rada i zapošljavanje u različitim djelatnostima bili su praćeni promjenama u sferi porodice, vidljivih i kroz rađanje manjeg broja djece kao univerzalnog obrasca. Vrlo niske stope fertiliteta na jednoj strani, i promjene u ekonomskoj aktivnosti žena na drugoj, odredile su cilj ovog rada. Uticaj ekonomske aktivnosti žena na nivo rađanja u ovom radu biće prodiskutovan kao dio složene determinističke osnove niskog i vrlo niskog fertiliteta. Brojni su faktori koji se dovode u vezu sa promjenama u reproduktivnom ponašanju stanovništva, mada se ekonomski razlozi često stavljaju u prvi plan i navode kao odlučujući u promjeni modela rađanja. U Republici Srpskoj je fertilitet za oko 30% niži u odnosu na evropske države koje imaju najviše stope rađanja. Empirijska istraživanja na početku 21. vijeka pokazuju visoko vrednovanje porodice i posla, kao i zastupljenost konfliktnog odnosa na ovoj relaciji. Karakteristke ekonomske aktivnosti žena predstavljaju relevantan okvir reproduktivnog ponašanja, a iskustva država koja potvrđuju pozitivnu vezu između zaposlenosti žena i visine fertiliteta su primjeri koje treba slijediti u cilju podsticanja rađanja..*

Ključne riječi: *fertilitet, ekonomska aktivnost i zaposlenost žena.*

Abstract: *The release of women into the labor market and employment in different industries were tracked by changes in the sphere of family, visible and through low birth rate as an universal form. Very low fertility rates on the one side and changes in economical activity o women on the other side, have tbe dicussed in this work as a part of a complex deterministic base of low and very low fertility. The numerous factors that are associated with changes in reproductive behaviour of population, although economic reasons are often put in the foreground and cited as decisive in changing the model of birth. In Republic of Srpska fertility is 30% lower compared to European states that have the highest birth rates. Empirical research at the beginning of the 21st century show high evaluation of family and business, as well as the representation of the conflict attitudes on this route. The characteristics of economic acitivity of women represent a relevant framework reproductive behaviour and experience of countries that confirm positive relationship between employment o women and fertility height are examples to be followed in order to encourage birth.*

Keywords: *fertility, economical activity and employment of women.*

UVOD

Pad nivoa fertiliteta odvijao se paralelno sa promjenama socio-profesionalne strukture ženskog stanovništva, porastom učešća na tržištu rada i zapošljavanjem. Otuda je ekonomska aktivnost prepoznata kao jedan od ograničavjućih faktora u odlučivanju o rađanju. Međutim, u pojedinim evropskim državama koje su postigle najviše vrijednosti stope fertiliteta bilježe se i visoke stope ekonomske aktivnosti žena, kao i visoka zaposlenost onih koje imaju malu decu. Politike ovih država impliciraju i unapređenje društvenog položaja žena i podršku porodici kao jednako važne segmente podsticanja rađanja. Niz istraživanja potvrđuje pozitivan uticaj ekonomske aktivnosti i zaposlenosti žena na fertilitet, ukoliko su ispunjeni određeni preduslovi. Oni impliciraju mogućnosti i oblike zapošljavanja žena i institucionalne podrške roditeljstvu, ali i rodnu ravnopravnost unutar porodice.

U Republici Srpskoj je fertilitet za oko 30% niži u odnosu na evropske države koje imaju najviše stope rađanja. Empirijska istraživanja na početku 21. veka pokazuju visoko vrednovanje porodice i posla, kao i zastupljenost konfliktnog odnosa na ovoj relaciji. Karakteristke ekonomske aktivnosti žena predstavljaju relevantan okvir reproduktivnog ponašanja, a iskustva država koja potvrđuju pozitivnu vezu između zaposlenosti žena i visine fertiliteta su primjeri koje treba slijediti u cilju podsticanja rađanja. Pored toga, specifičnost

Srpske jeste visoka opšta nezaposlenost kao socijalna okolnost sa negativnim implikacijama u pogledu formiranja porodice i odlučivanja o rađanju.

Razlog diskutovanja veze između ekonomskih karakteristika žena i preovlađujućeg reproduktivnog modela, koji za posljedicu ima niske i vrlo niske stope rađanja, nalazi se na strani oba posmatrana fenomena. Izbor teme je podstaknut ne samo njihovom važnošću koja se reflektuje na demografski i društveni razvoj, već i potrebom da se istakne pristup koji implicira pozitivnu vezu između zaposlenosti žena i visine stopa fertiliteta u postinudstrijskom društvu.

Izlazak žena na tržište rada i zapošljavanje u različitim djelatnostima bili su praćeni promjenama u sferi porodice, između ostalog, vidljivih kroz rađanje manjeg broja dece kao univerzalnog obrasca. S jedne strane, postoje negativne demografske posljedice ponašanja ženskog stanovništva u pogledu obrazovanja, prisustva na tržištu radne snage, promjena vrijednosti i životnih aspiracija. Ove promjene rezultirale su širenjem odlaganja rađanja i modela jednog ili eventualno dvoje djece, a konačni ishod jesu niske i vrlo niske stope fertiliteta u razvijenim delovima svijeta, kojima pripada i Evropa. Pad nivoa rađanja na kraju prve decenije 21. veka za posljedicu ima vrlo niske vrijednosti stope ukupnog fertiliteta u pojedinim evropskim državama. Republika Srpska nije u toj grupi, ali 2012. zabilježena stopa ispod 1,4, djeteta po ženi u reproduktivnom dobu, bila je niža od prosjeka (1,6) za Evropsku uniju, 2009. godine.

U prvom dijelu teksta se razmatra uslovljenost niskih reproduktivnih normi iz ugla specifičnosti socio-kultulroloških uticaja. Zatim se konkretnije sagledava uticaj zaposlenosti žena na reproduktivno ponašanje, pozivanjem na statističke podatake i empirijska istraživanja. Nakon toga, kristališu se najvažnije tačke ove veze kao okvir definisanja pitanja koje je potrebno dodatno ispitati, s obzirom na socio-ekonomske i kulturološke specifičnosti u BiH i Srpskoj.

SOCIO-KULTUROLOŠKE USLOVLJENOSTI NISKOG FERTILITETA

Evropske države se više decenija suočavaju sa fenomenom nedovoljnog rađanja. Pad stope ukupnog fertiliteta ispod potrebe proste reprodukcije stanovništva sredinom 1960-ih privukao je pažnju evropskih demografa, a njihova objašnjenja promjena u sferi reproduktivnog ponašanja bila su teorijski čvrsto utemeljena.

U nastojanjima da se razumiju uzroci pada fertiliteta u industrijskim državama na početku druge polovine 20. vijeka, nastala je teorija Druge demografske tranzicije (Van de Kaa, 2003). Objašnjavajući konceptualni okvir, Van de Kaa podvlači uticaj motivacionih faktora u pogledu djece i porodice, u čijoj osnovi se nalaze drugačiji sistem vrijednosti i shvatanja porodičnog života. Druga demografska tranzicija odlikovala se slabljenjem porodice kao institucije, što je vidljivo kroz pokazatelje bračnosti i reproduktivnog ponašanja, u čijoj osnovi su bili drugačiji doživljaji partnerstva i roditeljstva, kao i lične vrijednosti, dignitet i sloboda u pogledu prava pojedinca na samoostvarenost (Van de Kaa, 2003: 6-7).

Teorija o demografskoj tranziciji daje jedan opšti model razumijevanja uslovljenosti promjena reproduktivnog modela. Ipak, tendencije u pogledu demografskih pokazatelja od druge polovine 1980-ih ukazuju na različitosti u okvirima niskih reproduktivnih normi. Otuda je bilo potrebno da se Druga demografska tranzicija sagleda kroz društvene i socio-kulturološke specifičnosti (Lesthaeghe, 2010). Demografske promjene odvijajle su se pod uticajem shvatanja i normi ponašanja formiranih u određenim društvenim i kulturnim okvirima, koji su uobličavali relevantne faktore.

Uslovi odlučivanja o rađanju i broju djece u zapadno-evropskim državama odlikovali su se "ekonomskom autonomijom ženskog stanovništva", "porastom simetričnosti rodnih uloga", "fleksibilnijom organizacijom životnih tokova", "raznovrsnošću životnih stilova" i mogućnošću izbora kada je riječ o uređenosti sopstvene budućnosti (Lesthaeghe, Neels, 2002: 331). Kao krucijalno obilježje reproduktivnog ponašanja javlja se odlaganje rađanja, tokom 1980-ih značajno raširenо u Južnoj Evropi, a u 1990-im ova pojava je prouzorkavala rekordno nizak fertilitet u Centralnoj Evropi (Lesthaeghe, Neels, 2002: 333). Analiza veze između Prve i Druge demografske tranzicije u definisanim prostornim okvirima tri evropske države (Francuska, Belgija i Švajcarska) pokazala je da su strukturalni faktori važni za promjene reproduktivnih modela, ali da se može govoriti čak i o prioritetnijem uticaju uslova koji se tiču "željenosti" (Lesthaeghe, Neels, 2002: 350), koji potiču od kulturnog okruženja, pa je u tumačenju pada fertiliteta potrebno "kulturno čitanje" (Lesthaeghe, Neels, 2002: 351).

Složenost determinističke osnove niskih i vrlo niskih reproduktivnih normi, nije samo u isprepletenosti društvenih i kulturnih uticaja, već i u raznovrsnosti faktora koji potiču sa ojbe strane.

Stavovi, norme i vrijednosti nalaze se u osnovi izbora puta kojim će se formirati sopstvena porodica, a oni se formiraju u konkretnim istorijskim i društvenim okvirima.

Između geografski i politički diferenciranim makro cjelinama evropskog kontinenta (sjeverna, zapadna i južna Evropa), uočene su razlike u vremenu otpočinjanja, u fazama demografske tranzicije, u dominantnom tipu domaćinstva i u brzini promjena reproduktivnog modela. U osnovi ovih razlika, nalaze se vrijednosne orijentacije koje dotiču različite aspekte života, uzrokujući niz događanja relevantnih za dugoročnost tendencija demografskih promjena. Širenje postmaterijalističkih vrijednosti označilo je jačanje individualne autonomije i suprostavljenost autoritarizmu, jačanje odnosa društvene jednakosti polova, ekspaniziju ekspresivnih vrijednosti kada je riječ o obrazovanju i poslu (nezavisnost, inovativnost, društveni kontakti) kao i širenje nekonvencionalnih vijrednosti kada je riječ o braku, partnerstvu i roditeljstvu (Surkyn, Lesthaeghe, 2004: 52). Pored razlika u vrijednosnom sistemu, regionalne razlike u odvijanju druge demografske tranizcije uslovljene su događanjima unutar porodice, osobenostima i širenjem ranijih demografskih promjena, davanjem društvenog legitimiteta novim formama ponašanja, ekonomskim situacijama relevantnim za formiranje part-nerskih i porodičnih zajednica, politikama i karakteristikama tržišta rada usmjerenim ka osamostaljivanju mladih (Surkyn, Lesthaeghe, 2004: 53).

Početkom prve decenije 21. vijeka dolazi do neočekivanog pada nivoa rađanja u evropskim državama, uz diferenciranost u pogledu visine stopa ukupnog fertiliteta (Neyer, 2006). Najniže vrijednosti (ispod 1,35 djeteta po ženi u fertilnom periodu) su zabilježene u Italiji, Grčkoj, Španiji, zemljama Istočne Evrope, kao i u državama njemačkog govornog područja (Austrija i Njemačka). Stope ukupnog fertiliteta najbliže nivou potrebnom za prostu reprodukciju stanovništva imale su Irska, Francuska, neke Skandinavske države (Norveška, Danska i Finska) i Holandija (od 1,96 do 1,71). Razlozi navedenih razlika vide se u socio-kulturološkim specifičnostima ovih država, kao i u osobenostima političkih odgovora na nizak fertilitet.

U geografskom pogledu, može se napraviti diferenciranost između sjevernih i južnih država, manifestovana kroz najviše i najniže reproduktivne norme u evropskim okvirima. Diferenciranost nivoa rađanja između zapadnih i istočnih država je teže uspostaviti usljed toga što se Njemačka i Austrija nalaze u grupi onih sa vrlo niskim stopama, kojima pripadaju i bivše socijalističke zemlje.

Sa stanovišta teorije Druge demografske tranzicije, kao najvažnije pitanje u vezi fertiliteta na početku novog milenijuma, postavlja se različitost u pogledu rehabilitacije nivoa rađanja (Lesthaeghe, 2010). Osobenosti konačnih ishoda veze između odlaganja rađanja i visine fertiliteta tokom prve decenije 21. veka, Lesthaeghe objašnjava razlikama u pogledu mogućnosti kombinovanja rada i roditeljstva za žene i za muškarce, kao i razlikama u ublažavanju oportunih troškova roditeljstva i formiranja porodice (Lesthaeghe, 2010: 232). Kao relevantne faktore on navodi karakteristike porodične zajednice i rodnog odnosa, politike koje regulišu dječiji dodatak, roditeljsko odsustvo, prekid rada usljed porodičnih razloga, kao i raširenost servisa za brigu o djeci različitog uzrasta koji su prilagođeni potrebama roditelja (Lesthaeghe, 2010: 233-234). Države u kojima su zabilježene veće stope fertiliteta, usljed realizacije odloženog rađanja, u značajnoj mjeri su ispunile ove uslove. Heterogenost evropskog prostora u pogledu visina stopa ukupnog fertiliteta smatra se posljedicom uticaja kulturnih faktora koji su na individualnom nivou djelovali u smjeru pada rađanja, ali su podstakli društvenu intervenciju u cilju porasta fertiliteta.

Različitosti u pogledu relevantih pokazatelja upućuju na dva puta druge demografske tranizcije, a diferenciranost se vidi kao posljedica intenzivnijeg suočavanja sa strukturnim preprekama kada su u pitanju bivše socijalitičke zemlje (Sobotka, 2008: 210). U ovom slučaju, novi obrasci ponašanja u sferi partnersva i formiranja porodica nisu lični izbor, već reakcija na životne okolnosti. To je suprotno od "prvog" puta koji se odlikuje širenjem promjena među obrazovanim i ekonomski privilegovanim grupama, kod kojih su formiranje porodice i roditeljstvo u skladu sa njihovim konceptom života. Stanovništvo država koje su tokom 1990-ih započele društvenu transformaciju ka kapitalističkom društvenom uređenju suočavalo se sa ekonomskim teškoćama koje su predstavljale ograničavajuće okolnosti odlučivanju o rađanju, a rezultat su vrlo niske reproduktivne norme. U takvim društvenim uslovima ne može se govoriti o širenju postmaterijalističkih vrijednosti i njihvom uticaju na uobličavanje reproduktivnog modela.

Pored strukturnih ograničenja, važan okvir uspostavljenog fertilitetnog modela jesu odlike rodnog režima na mikro i na makro nivou (Sobotka, 2008: 211). Veza između rodnog odnosa i visine fertiliteta ima pozitivan predznak ukoliko je ideologija rodne jednakosti svoju primjenu našla u privatnoj sferi, redukujući rodnu asimetriju unutar porodice i domaćinstva. Kao primjer toga uzimaju se Nordijske države, u kojima su principi rodne jednakosti najranije uspostavljeni, a Druga demografska tranzicija je najdalje otišla. U uslovima široke društvene podrške emancipaciji žena i rodnoj ravnopravnosti, poduprijetih višegodišnjom politikom redukovanja konflikta između rada i roditeljstva, odvijala se rehabilitacija nivoa rađanja realizacijom odloženog rađanja, posebno kada je reč o visoko obrazovanim ženama. Ključ podizanja fertiliteta do nivoa proste reprodukcije nalazi se u prilagođenosti društva oblicima ponašanja koji karakterišu drugu demografsku tranziciju, jer tada oni ne moraju nužno voditi ka niskim i vrlo niskim stopama fertiliteta (Sobotka, 2008: 212). Prilagođavanje podrazumijeva raskid sa tradicionalnim porodičnim normama i sa favorizovanjem modela u kojem je zaposlenost muškarca ključna za materijalnu situiranost i životni standrad porodice, kao i raskid sa rodno asimetričnom podjelom uloga unutar porodice.

Među socio-kulturloškim specifičnostima koje se nalaze u osnovi niskog fertilieta iskristalisane su tri tačke koje su ključne sa stanovišta teme ovog rada. To su: ponašanje pojedinca, rodne specifičnosti i institucionalni okvir.

U osnovi uspostavljenih reproduktivnih normi nalaze se relevantni oblici ponašanja, determinsani faktorima društvenih uslova na makro nivou i određenim životnim okolnostima i situacijama na mezo i na individualnom nivou. Posebnu važnost imaju specifičnosti ženskog stanovništva koje su, između ostalog, određene obrazovnim i ekonomskim karakteristikama. Ključ dostizanja nivoa rađanja oko nivoa proste reprodukcije stanovništva jeste adekvatan politički odgovor koji implicira odgovarajuće institucionalne mehanizme. Da bi se to ostvarlio potrebno je prilagođavanje novim modelima ponašanja kada je riječ o partnerstvu, porodici i roditeljstvu, s posebnom pažnjom na konflikt koji nastaje na relaciji posao-porodica. U tim okvirima, tema o ekonomskoj aktivnosti ženskog stanovništva, kao o jednom od faktora nivoa rađanja u postinustrijskim društvima, ima važno mjesto.

EKONOMSKA AKTIVNOST ŽENA I NISKE REPRODUKTIVNE NORME

Postindustrijska društva suočena su sa dva izazova, važna sa stanovišta njihovog daljeg razvoja. Na jednoj strani su ojačavanje društveng položaja žena i rodna ravnopravnost, a na drugoj fenomen nedovoljnog rađanja. Savremena demokratska društva odlikuju se opredijeljenošću da pravo žena na zaposlenost van kuće nadograde stvaranjem uslova da budu posvećene svojoj profesiji, da bez ograničenja napreduju u poslu, da obavljaju bolje plaćene poslove, da rukovode i da nose najodgovornije poslove, da aktivno učestvuju u razvojnim projektima i istraživačkim timovima u različitim oblastima (Eurostat, 2007; European Union, 2011; European commission, 2011). U isto vrijeme jasno su prepoznate negativne demografske i društvene posljedice dostizanja niskog fertiliteta i njegovg daljeg pada, što je rezultiralo političkim odgovorima u funkciji rješavanja ovog pitanja (McDonald, 2008).

Promovisanje rodne ravnopravnosti i suočavanje sa vrlo niskim fertilitetom, daju na važnosti vezi između ekonomskih karakteristika žena i visine stopa fertiliteta. U tim okvirima može se javiti dilema o mogućoj suprostavljenosti između rodne jednakosti i podizanja nivoa rađanja.

Da li je osnaživanje društvenog položaja žena u suprotnosti sa optimalnim uslovima u pogledu dostizanja viših reprodukivnih normi? Da li je moguće paralelno ostvariti pozitivan efekat sa stanovišta ekonomskih pozicija žena i sa stanovišta visine stopa fertiliteta?

Obrazovanje ženskog stanovništva i uključivanje na tržište rada su pozitivni pokazatelji unapređenja društvenog položaja žena, koji su produkovali i određene demografske posljedice (Šobot, 2014).

Ove promjene, započete neposredno poslije Drugog svjetskog rata, iz generacije u generaciju postajale su široko rasprostranjeno obilježje ženskog stanovništva u savremenim društvima. Međutim, paralelno sa intenzivnom usmjerenošću žena ka obrazovanju, sve većim učešćem na tržištu rada i zapošljavanjem van domaćinstva, odvijale su se promjene u bračnosti i u repoduktivnim modelima.

Relevantni pokazatelji upućuju na procese odlaganja formiranja porodice i rađanja, na nestabilnost tradicionalnih bračnih zajednica, pojavu alternativnih partnerskih zajednica, na pad broja članova domaćinstava i na širenje nižih reproduktivnih normi.

Uzroke vrlo niskog fertiliteta u postinudustrijskim društvima McDonald (2006; 2007; 2008) vidi u "društvenoj liberalizaciji" i "deregulaciji tržišta rada". Negativne posljedice neoliberalne organizacije tržišta rada su manja sigurnost posla, slabija zaštita visina zarade, intenzivna posvećenost poslu i ekstenzivno radno vrijeme koji impliciraju maksimalnu angažovanost individualnih potenicjala zaposlenih (McDonald, 2006: 490-492). Takvo stanje na tržištu rada utiče negativno na odluke mladih o formiranju porodica i o roditeljstvu. Kao dvije ključne promjene na individulanom nivou javljaju se rodna jednakost, koja je otvorila mogućnosti radnog angažovanja žena izvan domaćinstva, i porast rizika usljed pojačane kompetativnosti na tržištu rada.

Razlike u pogledu izraženosti problema nedovoljnog rađanja u evropskim i svjetskim okvirima, povezane su sa paradoksalnom situacijom koja se tiče preovlađujućeg reproduktivnog modela (McDonald, 2006: 499). U državama u kojima postoji čvrst tradicionalni model vrednovanja porodice i porodičnog života stope fertiliteta su vrlo niske, u odnosu na grupu država sa liberalnijim stavovima. Kulturne različitosti se odražavaju i na definisanje adekvatnih rješenja, pa su one i u tom smislu prepreke podizanju nivoa rađanja. Vrlo niske reproduktivne norme smatraju se posljedicama institucionalnih, a ne individualnih faktora (McDonald, 2006: 500), odnosno one su produkti društvenih i ekonomskih institucija koje su "neprijateljske" prema porodici i djeci (McDonald, 2008: 22).

Suštinska karakteristika veze između ekonomske aktivnosti ženskog stanovništva i demografskih tendencija jeste konfliktan položaj žene, usljed izostanka promjena tradicionalnog modela rodnih uloga i rodnog odnosa unutar porodice i domaćinstva.

U uslovima ograničenih mogućnosti kombinovanja rada i roditeljstva, odlučivanje o formiranju porodice i rađanju djece, implicira dvostranu konfliktnost, kada se realizacija svakodnevnih roditeljskih aktivnosti i briga o podizanju djece svodi na majčinstvo. Podvlačeći važnost rodnog odnosa za pad fertiliteta i dostizanje vrlo niskih stopa, McDonald (2006: 493) ukazuje da rano roditeljstvo može dovesti do ograničenja u pogledu realizacije individualnih potencijala kada je riječ o obrazovanju i zaposlenosti žena, ali i na to da davanje prioriteta školovanju i karijeri može rezultirati odustajanjem od roditeljstva. Tradicionalna uređenost rodnog odnosa i podjela rodnih uloga unutar porodice, u oba slučaja odgovornost svodi samo na žene.

Tu je riječ i o tome da donošenje odluke u jednom ili u drugom smjeru označava i uskraćenost za onaj drugi aspekt.

Odluka o roditeljstvu i o broju djece prije svega se može smatrati iznuđenim modelom ponašanja koji podrazumijeva sve veću rasprostranjenost rađanja jednog djeteta, ali i sve češću pojavu nerealizacije odloženog rađanja. Da se uslovljenost vrlo niskih reproduktivnih normi može odrediti na ovaj način, potvrđuje neusklađenost uspostavljenih reproduktivnih normi sa stavovima o idealnom broju djece.

Uprkos razlika između država i promjena idealnog modela porodice tokom vremena, rađanje manjeg broja djece od onog koji se želi jeste jedna od karakteristika evropskog reproduktivnog modela (Sobotka, Beaujouan, 2014). Od kraja 1970-ih pa sve do ulaska u drugu deceniju 21. vijeka, najpoželjnijim se smatraju porodice sa dvoje djece, uprkos pada prosječne vrijednosti idealnog broja djece.

Međutim, u državama koje su imale vrlo nizak nivo rađanja, realizovani fertilitet kohorti žena rođenih 1974/75 bio je značajno ispod prosječne vrijednosti broja djece koji je definisan modelom idealne porodice (Sobotka, Beaujouan, 2014: 407). I pored tendencije smanjivanja udjela žena koje idealnim smatraju dvoje i troje djece, a porasta onih koje su željele jedno ili nisu željele da imaju djecu, ni u jednoj evropskoj državi nije došlo do zamjene mjesta ovih modela porodica.

Pogled na statističke podatke o stopama fertiliteta i o ekonomskoj aktivnosti žena upućuje na pozitivnu vezu ova dva fenomena (tabela 1). U evropskim državama blagostanja koje se odlikuju visokim stopama ekonomske aktivnosti žena bilježe se veće stope feriliteta nego u državama u kojima su nepovoljnije ekonomske karakteristike žena.

Tokom prve decenije 21. vijeka u Skandinavskim državama stope fertiliteta osciliraju oko nivoa potrebnog za prostu reprodukciju.

U grupi ovih država 2000. godine Švedska je imala najniže stope fertiliteta (1,5 djeteta po ženi u fertilnom periodu), ali kontinuirani porast nivoa rađanja rezultirao je dostizanjem vrijednosti zabilježenih u državama koje su imale stabilniji nivo rađanja u ovom periodu. Stopa ekonomske aktivnosti ženskog stanovništva 2013. godine

jedino je u Švedskoj bila veća nego u prvoj godini posmatranja. Norveška se izdvaja kao država u kojoj u kontinuitetu paralelno postoje stope rađanja najbliže potrebama proste reprodukcije i visoke stope ekonomske aktivnosti žena.

Ove zemlje pokazuju ne samo to da ekonomska aktivnost žena ne mora da bude ograničavajući faktor rađanja, već da su najviše vrijednosti stopa fertiliteta zabilježene u uslovima visoke ekonomske aktivnosti žena. Suprotno od toga, vrlo niske reproduktivne norme postoje paralelno sa nižom ekonomskom aktivnošću žena. Najniže stope ekonomske aktivnosti ima žensko stanovništvo u Italiji, tokom čitavog posmatranog perioda. Čak i najviša stopa ekonomske aktivnosti žena u ovoj zemlji (blizu 40%) je za više od jedne četvrtine manja u odnosu na žene u Norveškoj (blizu 70%).

Razlika između država je prisutna i kada se posmatraju stope zaposlenosti žena starih između 25 i 49 godina koje imaju djecu mlađu od tri godine (tabela 2).

Tokom prve decenije 21. vijeka, najveću stopu zaposlenosti imale su žene u Norveškoj i u Švedskoj (između 75% i blizu 80%). Najmanja zaposlenost je bila odlika žena u Njemačkoj, u periodu između 2005. i 2010. godine (od 40% do 48%). Usljed tendencije porasta, početkom druge decenije 21. vijeka više od polovine ovih žena je bilo zaposleno. Međutim, stope zaposlenosti žena u Italiji i u Njemačkoj su bile niže nego u Norveškoj i u Švedskoj, ali i u odnosu na Austriju i Španiju.

U posmatranim zemljama geografski različitih područja evropskog kontinenta i međusobno različitih u pogledu socio-ekonomskog razvoja, prosječan idealni broj djece u periodu 1979/1983. bio je 2,5, a na kraju prve decenije 21. vijeka 2,2.

Na kraju prve i početkom druge decenije 21. vijeka prosječan idealni broj djece u Italiji i u Zapadnoj *Njemačkoj bio je nešto manji od dva, dok su stope fertiliteta iznosile oko 1,4, odnosno 1,5 djeteta po ženi. U Španiji, Austriji i u Sloveniji idealnim je smatran model porodica sa* prosečnim brojem djece između 2,1 i 2,4, dok su stope fertiliteta 2011. godine među ženama rođenim 1974/75. iznosile između 1,4 (u Španiji) i 1,7 (u Sloveniji).

Oko 70% žena u Španiji, Sloveniji i u Njemačkoj 2011. idealnim je smatrao porodice sa dvoje djece, dok je u Austriji udio ovih žena bio niži (oko 60%). Udjeli žena koje su smatrale da je idealno imati jedno dijete, ili nisu željele da imaju djecu, bili su veći u Austriji, Njemačkoj i u Španiji (više od 10%), nego u Sloveniji (oko 5%).

Tabela 1.
Stope ukupnog fertiliteta (selektovane evropske države), 2001-2013.

Država	Stope ukupnog fertiliteta				
	2001.	2004.	2007.	2010.	2013.
Danska	1,7	1,8	1,8	1,9	...
Finska	1,7	1,8	1,8	1,9	...
Švedska	1,6	1,8	1,9	2,0	...
Austrija	1,3	1,4	1,4	1,4	1,3
Njemačka	1,3	1,4	1,4	1,4	...
Italija	1,2	1,3	1,4	1,4	1,2
Srbija	1,6	1,6	1,4	1,4	...
BiH/RS	1,4	1,6	1,4	1,4	...

Izvor: Izračuntao na osnovu statističke baza podataka UNECE

Države sa vrlo niskim stopama fertiliteta međusobno se razlikuju s obzirom na ekonomsku aktivnost i na zaposlenost žena sa malom djecom (tabela 1 i tabela 2).

U pojedinim su zabeležene relativno povoljne ekonomske karakteristike sredovečnih žena, ali je fertilitet vrlo nizak. To govori o tome da je potrebno ispuniti određene uslove koji bi za rezultat imali veće stope rađanja. U tom smislu bitne su mogućnosti zapošljavanja žena i usklađivanja rada i roditeljstva, ali i podela rodnih uloga u privatnoj sferi.

Tu je reč o politikama usmerenim ka porodici u funkciji rehabilitacije nivoa rađanja, uključujući različitost pristupa uslovljenih socio-kulturološkim specifičnostima, a posebnu važnost imaju rešenja koja se tiču karaktera rodnog režima.

Tabela 2.
Stope ekonomske aktivnosti ženskog stanovništva 2001.-2013.

Država	Stope ekonomske aktivnosti ženskog stanoništva				
	2001.	2004.	2007.	2010.	2013.
Danska	60,2	59,7	60,9	59,6	58,6
Finska	58,5	58,4	57,1	56,0	55,5
Švedska	58,6	58,9	59,2	59,0	60,5
Austrija	49,4	49,9	54,8	55,3	49,3
Njemačka	49,4	49,7	52,9	54,1	54,6
Italija	36,2	38,2	38,0	38,2	39,6
Srbija	48,1	47,0	42,8	39,0	38,2
BiH/RS					

Izvor: Izračuntao na osnovu statističke baza podataka UNECE

U državama koje su uspjele da pronađu adekvante odgovore ekonomska aktivnost i zaposlenost žena predstavljaju pozitivan okvir odlučivanja o rađanju. U onim drugim veća je zastupljenost modela jednog djeteta, pa čak i odustajnja od rađanja, te su potrebni podsticaji u ekonomskoj aktivnosti žena i širenju rađanja više od jednog djeteta. Pozitivan uticaj ekonomske aktivnosti na fertilitet odvijao se sa određenim promjenama koje su se ticale relevantnih varijabli, kao što su porast mogućnosti zapošljavanja sa skraćenim radnim vremenom, porast obrazovnih postignuća žena, porast starosti pri rađanju prvog djeteta, kao i porast udjela djece obuhvaćene predškolskim programima (Engelhardt, 2011).

Dijametralno suprotne prakse Italije i Švedske potvrđuju da je zaokret uticaja ekonomske aktivnosti na fertilitet, od negativnog ka pozitivnom, moguć uz ispunjenost određenih uslova. Dostizanje vrlo niskih stopa fertiliteta u Italiji, smatra se posljedicom rigidnosti tržišta rada i manjkavosti koje se tiču mogućnosti zapošljavanja žena, kao i odsustva razvijenosti i dostupnosti servisa za čuvanje djece (Del Boca, 2000). Niska ekonomska aktivnost Italijanki i niske reproduktivne norme uslovljene su razlozima koji se odnose na mogućnosti zbrinjavanja djece, kao i mogućnosti zapošljavanja sa kraćim radnim vremenom, ali i odsustvom podrške porodice u pogledu oba ova aspekta (Del Boca, 2000: 20). Otuda se razvijanje institucionalne brige o djeci i fleksibilnije radno vrijeme vide kao podsticaji ekonomskoj aktivnosti žena.

Jedno drugo istraživanje je potvrdilo da je opcija zapošljavanja sa skraćenim radnim vremenom pozitivno uticala na porast ekonomske aktivnosti i zaposlenosti žena, međutim izostali su željeni efekti u pogledu nivoa rađanja (Del Boca, Pasqua, Pronzato, 2005). Uprkos tome što je riječ o državi u kojoj je značajno rasprostranjena tradicionalna okrenutost porodici i porodičnom životu, na kraju 20. i početkom 21. vijeka zabilježene su vrlo niske stope fertiliteta. Žene u Italiji su, pored zaposlenosti van domaćinstva, u značajnoj mjeri bile opterećene kućnim poslovima, što je negativno uticalo na namjere o rađanju drugog djeteta (Mills et al., 2008). Kao u Holandiji, i u Italiji su visoko obrazovane žene sa jednim djetetom, češće nego žene sa nižim nivoima obrazovanja, imale namjeru da još rađaju. Međutim, visoko učešće u kućnim poslovima i dužina radnog vremena bili su važni ograničavajući faktori (Mills et al., 2008: 16-17). Obrazovanije žene su imale povoljnije pozicije u pogledu uspostavljanja veće ravnopravnosti sa partnerom. Ipak, Italijanke se u većoj mjeri suočavaju sa instituicionalnim i porodičnim ograničenjima, što se vidi kao moguće objašnjenje razlike u visini fertiliteta između ove dvije države.

Kao suprotnost italijanskom, nalazi se primjer Švedske. Na jednoj strani se bilježe visoke stope ekonomske aktivnosti i zaposlenosti žena, a na drugoj stope fertiliteta oko nivoa potrebnog za zamjenu generacija. Ovakav ishod jeste posljedica pozitivnog odnosa prema ekonomskoj samostalnosti i profesionalnoj karijeri ženskog stanovništva, koji implicira nekoliko bitnih momenata u pogledu mogućnosti usklađivanja rada i porodičnog život. U tom smislu uočeno je sljedeće:

- podsticanje ekonomske aktivnosti ženskog stanovnišva prati i unapređenje rodnog odnosa, što je u funkciji lakšeg usklađivanja rada i roditeljstva;
- visok stepen kompatibilnosti između učešća na tržištu rada i formiranja porodice i za žene i

za muškarce, pri čemu roditeljstvo ne remeti njihovu ekonomsku aktivnost uspostavljenu prije dobijanja djeteta;

• politika je usmjerena ka regulisanju roditeljskog odsustva, obezbjeđivanju visoko kvalitetnih servisa za brigu o djeci i ka mjerama koje su rezultirale većom rodnom jednakošću u podizanju djece i podjeli poslova u domaćinstvu.

Pozitivan uticaj ekonomske aktivnosti i zaposlenosti žena na visinu fertiliteta utemeljen je na prihvatanju ideologije rodne ravnopravnosti i njenom sprovođenju u sferi porodičnog života, kao neophodnom okviru visoke ekonomske aktivnosti i zaposlenosti žena. Presudnu ulogu imao je odnos države, koji se manifestuje kroz politike podsticanja i ekonomske aktivnosti i rađanja, izgrađujući harmoničnu vezu na ovoj relaciji (Anderson, Kreyenfeld, Mika, 2014). Kontekst države blagostanja oblikuje ishod uticaja položaja žena na tržištu rada i zaposlenosti na odluke o rađanju, a kao primjeri toga navode se različitosti između Danske i Njemačke, države sa različitim stopama fertiliteta (tabela 1).

Danska je zemlja koja podstiče ekonomsku aktivnost ženskog stanovništva i zaposlenost majki, a to za posledicu ima pozitivnu vezu između sklonosti ka rađanju drugog djeteta na jednoj strani, i zaposlenosti žena i visina zarade, na drugoj strani. Suprotno od ovog, u Njemačkoj rad i porodični život su inkompatibilni i zarada žena je u negativnoj vezi sa odlukom o rađanju. Žene često napuštaju tržište rada posle rođenja prvog djeteta, i one se češće nego ekonomski aktivne odlučuju na drugo dijete. Međutim, određena ograničenja su vidljiva i u Danskoj. Pozicioniranje na tržištu rada i posao sa visokim zaradama pozitivni su za odluke o rađanju prvog i drugog djeteta, ali ne i djece višeg reda rođenja. Žene koje su sklonije porodicama sa većim brojem djece, redukuju svoju ekonomsku aktivnost, a autori ukazuju na moguć uticaj nekih životnih okolnosti, kao što su zaposlenost i visina zarada partnera. U obje države vidi se uticaj socijalnog momenta pri odlučivanju na roditejstvo. Njemice nisu sklone formiranju porodice i rađanju kada su nezaposlene, kada imaju niske zarade i kada nisu ekonomski aktivne, dok su Dankinje sklone roditeljstvu tek kada su se pozicionirale na tržištu rada i kada ostvaruju iznad prosječne zarade.

Negativan uticaj nezaposlenosti na visinu fertiliteta vidi se i kroz statističke podatke. U državama u kojima su stope dugoročne nezaposlenosti kontinuirano visoke, bilježe se vrlo niske stope rađanja (tabela 1).

Reproduktivno ponašanje je snažno povezano sa nestabilnostima na tržištu rada i sa nesigurnošću u pogledu zaposlenosti, bilo da je riječ o rađanju prvog djeteta, ili o odlučivanju o daljem rađanju, mada postoje određene specifičnosti s obzirom na nivo obrazovanja (Adsera, 2011). Teško pronalaženje posla i zapošljavanje na ograničeni period, u većoj mjeri utiču na odlaganje rađanja drugog djeteta kod niže obrazovanih žena. Pored toga, određeni uticaj ima i ekonomska aktivnost. Među nezaposlenim ženama koje imaju niže od visokog obrazovanja registrovano je duže odlaganje rađanja drugog djeteta, nego kod onih koje nisu bile ekonomski aktivne ili kod zaposlenih u javnom sektoru, dok ova veza nije potvrđena u slučaju visoko obrazovanih (Adsera, 2011: 537-538). Međutim, i kod visoko obrazovanih žena zaposlenost na određeno vrijeme ima negativan uticaj na odluku o formiranju porodice i o rađanju.

Specifičnost socijalnog položaja i različit odnos prema zaposlenosti utiču na razlike u ponašanju između žena različitog nivoa obarazovanja. One sa nižim obrazovnjem, zaposlenost u većoj meri doživljavaju kao socijalnu sigurnost i potreban izvor prihoda u domaćinstvu, dok visoko obrazovane žene imaju veća očekivanja i spremnije su da čekaju posao koji im donosi veću sigurnost. Osim toga, zaposlenost na određeno vreme kod visoko obrazovanih znatno češće rezultira skalpanjem trajnijih ugovora, dok je u slučaju niže obrazovanih veća mogućnost ostajanja bez posla. Žene sa tercijarnim nivoom obrazovanja se odlučuju na rađanje i u ovim uslovima, usled veće izvesnosti da učvrste svoju zaposlenost.

Ekonomska aktivnost žena, pored socijalne dimenzije nosi i onu drugu koja u većoj meri dotiče individualnu ostvarenost i realizaciju ambicija koje se tiču profesije i napredovanja u poslu. Nezavisno od toga koja je na individualnom nivou izraženija, pozitivan okvir odlučivanja o rađanju implicira podršku unutar porodice i institucionalnu podršku, u funkciji što skladnijeg odnosa roditeljstva i zaposlenosti.

Pozitivna veza između zaposlenosti žena i visine fertiliteta odnosi se na približavanje nivou proste reprodukcije, pa je ona bitna za one države u kojima je fertilitet niži od tih vrednosti. Međutim, negativni uticaji nezaposlenosti i nesigurnosti posla na odluku da se postane roditelj (Adsera,

2011) sužavaju prostor za delovanje u smeru podsticanja rađanja.

Posebno pitanje u rasvetljavanju uticaja ekonomske aktivnosti žena na reproduktivni model, jeste mogućnost rađanja više od dvoje dece, kako u slučaju zaposlenih, tako i u slučaju nezaposlenih i ekonomski neaktivnih žena.

Na kraju prve decenije 21. vijeka BiH i Srpska pripadaju grupi država koje su dostigle vrlo nizak nivo rađanja. Na drugoj strani, promjena ekonomske aktivnosti ženskog stanovništva tokom druge polovine 20. vijeka odlikuje se intenzivnim prisustvom stručne i obrazovane ženske radne snage na tržištu rada, umjesto ranijeg modela koji je bio određen ekonomskom aktivnošću poljoprivrednica (Šobot, 2014). Kontinuitet relativno visoke stope ekonomske aktivnosti žena označio je zaposlenost žene kao opšte prihvaćeni obrazac i očekivano ponašanje na individualnom nivou (Blagojević-Hjuson 2013). Otuda je opravdano govoriti o važnosti ekonomskih karakteristika žena u BiH i Srpskoj za reproduktivno ponašanje, iz ugla mogućnosti i ograničenja u podsticanju rađanja.

Rezultati empirijskog istraživanja na reprezentativnom uzorku pokazuju da su krajem 1990-ih žene visoko vrednovale i posao i roditeljstvo, a konflikt uloga je u određenoj mjeri racionalizovan i nije direktno potvrđen stavovima ispitanica (Blagojević, 1997). Pored toga, vidljiva je neusklađenost između stavova o broju djece koji bi željele da imaju u "idealnim" uslovima, i broja rođene djece. Takav odnos je potvrđen istraživanjem stavova studenata koji su na kraju posljednje decenije 20. vijeka jasno percipirali da će njihov realizovani broj djece (blizu troje djece) u prosjeku biti manji od onog koji su tada iskazali kao željeni broj (Kuburović, 2003). Ipak, broj djece koji su smatrali da će imati bio je bliži vrijednostima potrebnim za prostu reprodukciju, nego što su stope fertiliteta zabilježene na početku 21. vijeka. Ispitivani studenti tada nisu imali iskustvo roditeljstva i nisu se suočavali sa nekim od faktora koji bi mogli da djeluju ograničavajuće na odluke o rađanju.

Stanje ambivalencije u pogledu odnosa prema roditeljstvu i poslu prepoznaje se u stavovima žena vezanim za zaposlenost i tradicionalnu podjelu uloga unutar porodice, čitavu deceniju kasnije (Ignjatović et al., 2011). Blizu polovine ispitanica (na nivou reprezentativnog uzorka) slaže se da će "predškolsko dijete vjerovatno patiti ukoliko mu je majka zaposlena van kuće", kao i sa time da je za "dobrobit djece najoptimalnije da muškarac zarađuje, a da žena bude kod kuće". Međutim, kada je riječ o uticaju profesije na porodicu, preovladava neslaganje sa stavom da "uspješne poslovne žene neminovno moraju da zanemare svoju porodicu". Neprihvatanje može da se tumači kao pokazatelj namjere žena da ne odustaju ni na jednom polju, ali može da bude i posljedica nedostatka iskustva koje bi doprinijelo većoj zastupljenosti negativnog stava kada je riječ o vezi između porodice i posla.

PROMJENE U MODELU RAĐANJA

Odlaganje rađanja predstavlja zajedničku karakteristiku savremenog društva i jednu od fundamentalnih odlika druge demografske tranzicije. Kao reprezentativni model savremenog oblika fertiliteta u literaturi se navodi zapadnoevropski model, čija je glavna odlika porast rađanja nakon 30 godine i najviše stope plodnosti u starosnim grupama 25-29 i 30-34 godine.

Uporedna analiza nivoa rađanja po petogodišnjim starosnim grupama zemalja EU-28 i određenih zemalja zapadnog Balkana (Srbija, BiH/Republika Srpska) 1960-2010.godine upućuje na nekoliko činjenica. U prvoj polovini šezdesetih godina prošlog vijeka, reproduktivni vrh se formirao u starosnoj grupi 20-24 godina kod petnaest država, a u grupi 25-29 godina kod preostalih trinaest.

Prema podacima za 2005-2010. pored Srbije i BiH (RS), reproduktivni vrh se formirao u starosnoj grupi 25-29 godina i u većini EU država. Evidentno je da Srbiju i BiH(RS) karakteriše nedovoljna iskorišćenost fertilnog perioda, kao i da postoji prostor za revitalizaciju rađanja kod žena, tzv. Optimalne reproduktivne dobi.

Na kraju prve decenije 21.vijeka Srbija i BiH(RS) se prema trendu fertiliteta nalaze u evidentno nepovoljnijem položaju. Nivo fertiliteta kohorte 25-29 godina, koja je ujedno i nosilac maksimalnog rađanja u obje zemlje (91,6%), znatno je niži od nivoa iste starosne grupe u Francuskoj (134,2%) i Švedske (113,9%). Pri tome je u Srbiji i BiH(RS) došlo do blagog povećanja fertiliteta žena u starosti 30-34 godina.

U cilju preciznijeg izdvajanja faktora koji su doveli do opadanja rađanja u zemljama EU, Srbiji i BiH(RS) i promjena u modelu rađanja od značaja je i sagledavanje prosječne starosti žena pri rođenju, učešća viših redova rođenja i starosne strukture fertilnog kontingenta. Porast prosječnih

godina žena pri rađanju djeteta i prvorođenju u posljednjim decenijama čine njihovu zajedničku karakteristiku. Diferenciranost među svim navedenim državama u ovom pogledu danas se kreće od najniže zabilježene vrijednosti od 25,7 godina u Bugarskoj do najviše od 30,6 u Italiji. Srbija i BiH(RS) su se na osnovu vrijednosti ovog indikatora (27,3 i 27,1) pozicionirale u donjoj trećini liste (Eurostat, 2013).

ZAKLJUČAK

Pozitivan uticaj zaposlenosti žena na visinu fertiliteta u postindustrijskim društvima manifestuje se kroz mogućnost dostizanja nivoa rađanja blizu potrebe proste reprodukcije, a ta iskustva su važna za prepoznavanje ključnih tačaka u podsticanju rađanja. Ekonomska aktivnost žena predstavlja pozitivan okvir kada postoji nedvosmislena društvena podrška i rodnoj ravnopravnosti i realizaciji roditeljstva.

Nameću su se i neka nova pitanja. To su uticaj ekonomske aktivnosti žena na rađanje više od dvoje dece, kao i odluke o roditeljstvu i o broju djece u slučajevima nezaposlenosti i ekonomske neaktivnosti žena. Rasprostranjenost norme o porodici sa dvoje djece kao idealnom modelu (Sobotka, Beaujouan, 2014) znači čvrstu barijeru rađanju većeg broja djece. Univerzalno prihvatanje tog obrasca sužava prostor za podsticanje rađanja. Međutim, model idealnog broja djece može biti formiran pod značajnim uticajem ograničavajućih faktora, u zavisnosti od ekonomske akivnosti žena. Otuda pitanje da li u tom pogledu postoji prostor za pozitivne promjene iz ugla mogućnosti postizanja modela rađanja koji bi rezultirao većim reproduktivnim normama. Pored toga, zastupljenost stavova o porodici sa dvoje djece kao idealnom modelu predstavlja prostor za podsticanje rađanja u onim zemljama u kojima su stope fertiliteta značajno ispod nivoa proste reprodukcije.

Zaposlenost žene treba posmatrati ne samo iz perspektive doprinosa životnom standardu porodice, već i iz ugla profesije koja zahtijeva posvećenost, stručno usavršavanje i napredovanje. Kada se ekonomska aktivnost žena posmatra kao okvir podsticanja rađanja potrebno je uzeti obzir ne samo njenu socijalnu dimenziju, već i onu koja se tiče profesionalne karijere. Otuda usklađivanje rada i roditeljstva ne implicira samo fleksibilnije radno vrijeme za žene sa malom djecom, već i razvijenost, dostupnost i adekvatnost servisa za brigu o djeci, kao i što ravnopravniju podjelu odgovornosti unutar porodice i obaveza u vođenju domaćinstva. U takvim uslovima, što skladnije funkcionisanje na relaciji porodica - posao ima jednaku važnost i za žene i za muškarce.

Realnost govori da uspješna usklađenost zaposlenosti i realizacije roditeljstva za rezultat ima stope fertiliteta koje ne znače postizanje nivoa potrebnog za zamjenu generacija, niti kontinuirano održavanje tih stopa fertiliteta ukoliko se u nekom trenutku dostignu. Ipak, uspostavljenost takvih uslova znači povoljnije demografske implikacije. Takođe, ne mogu se zanemariti pozitivni aspekti u širem društvenom smislu. Približavanje realizaciji željenog broja djece i što skladnija realizacija roditeljstva i obaveza koje se tiču posla, predstavljaju važne efekte sa stanovišta uslova i kvaliteta života. Da bi se to postiglo, pored ekonomskog razvoja, bitno je da se istovremeno pružanje podrške ekonomskoj aktivnosti žena i roditeljstvu prihvati kao društvena norma.

Konačno, smisao komparativne analize reproduktivnog modela između zemalja zapadnog Balkana, BiH(RS) i zemalja EU bio je da ukaže na centralne tačke problema, koje mogu biti i smjernice za valjanu društvenu akciju.

LITERATURA

[1] Adsera, A. (2011). "The interplay of employment uncertainty and education in explaining second births in Europe", *Demographic research,* Vol. 25, article 16, pp. 514-544.

[2] Andersson, G., M. Kreyenfeld, T. Mika (2014). "Welfare state context, female labour-market attachment and childbearing in Germany and Denmark", *Journal Population Research,* DOI 10.1007/s12546-014-9135-3.

[3] Blagojević, M. (1997). *Roditeljstvo i fertilitet. Srbija devedesetih* (Beograd: Institut za sociološka istraživanja Filozofskog fakulteta).

[4] Blagojević-Hjuson, M. (2013). *Rodni barometar u Srbiji. Razvoj i svakodnevni život* (Beograd: Agencija Ujedinjenih nacija za rodnu ravnopravnost i osnaživanje žena).

[5] Del Boca, D. (2000). "Participation and Fertility Behavior of Italian Women: the role of Market Rigidites", Working paper, Center of Household, Income, Labor and Demographic economics, No. 10.

[6] Del Boca, D., S. Pasqua, C. Pronzato (2005). "Fertility and Employ-ment in Italiy, France and UK", *Labor,* 19 (Special Issue), pp. 51-77.

[7] Engelhardt, H. (2011). "On the changing correlation between fertility and female

employment over space and time: A pooled time-series analysis on the impact of social indicators". Discussion papers, No. 9.
[8] Eurostat (2007). *News Realase,* 169/2007 - 6 December 2007.
[9] Ignjatović, S. et al. (2011). *Građanke i građani Srbije o rodnoj ravnopravnosti: javno mnjenje Srbije o rodnoj ravnopravnosti* (Beograd: Uprava za rodnu ravnopravnost Ministarsva rada i socijalne politike Republike Srbije).
[10] Kuburović, A. (2003). "Stavovi studenata relevantni za buduće reproduktivno ponašanje". *Stanovništvo,* vol. 41, br. 1-4, str. 43-64.
[11] Lesthaeghe, R., K. Neels (2002), "From the First to the Second Demographic Transition: An Interpretation of the Spatial Continuity of Demographic Innovation in France, Belgium and Switzerland". *European Journal of Population,* Vol 18, pp. 325-360.
[12] Lesthaeghe (2004). "Value Orientations and the Second Demographic Transition (SDT) in Northern, Western and Southern Europe: An Update". *Demographic Research,* Special Collection 3, pp. 45-86.
[13] Lesthaeghe, R. (2010), "The Unfolding Story of the Second Demographic Transition". *Population andDevelopmentReview,* Vol.36, No.2, pp. 211-251.
[14] McDonald, P. (2008). "Very Low Fertility Consequences, Causes and Policy Approaches". *The Japanese Journal of Population,* Vol. 6, No. 1, pp. 19-23.
[15] Mills, M, et al. (2008). "Gender equity and fertility intentions in Italy and the Netherlands". *Demographic Research,* Vol 18, No.1, pp. 1-26.
[16] Neyer, G. (2006). "Family Polices and fertility in Europe: Fertility polices at the intersection of gender polices, employment polices and care polices". Working paper, 2006-010, (Max Planck Institute for Demographic Research)
[17] Pašalić, S. (2002). "Antropogeografska stvarnost Srba u BiH 1992-2000''. Banjaluka Kompani, Banja Luka.
[18] Pašalić, S. i drugi (2006).'' Demografski razvoj i populaciona politika Republike Srpske''. IP Mladost, Bijeljina.
[19] Pašalić, S. (2011).'' Demografski ekspertski izvještaj''. Međunarodni krivični sud za bivšu Jugoslaviju, Hag.
[20] Sobotka, T. (2008). "The diverse faces of the Second Demographic Transition in Europe". *Demographic research,* Vol 19, article 8, pp. 171-224.
[21] Sobotka, T., E. Beaujouan (2014). "Two is the best? The Persistence of a Two-Child Family Ideal in Europe", *Population and Development Review,*Vol. 40, No. 3, pp. 391-419.
[22] Van De Kaa, D. J. (2003). "The Idea of a Second Demographic Transition in Industrialized Countries", Paper presented at the Sixth Welfare Policy Seminar of the National Institute of Population and Social Security, Tokyo, Japan, 29 January 2002.
[23] Šobot, A. (2012). "Tri demografske posledice rodno specifičnih modela ponašanja na primeru Srbije". *Stanovništvo,* Vol 50, br.2, str. 85-109.
[24] Šobot, A. (2014). *Rodna neravnopravnost u Srbiji - demografsko gledište* (Beograd: Institut društvenih nauka)

Датум пријема рада: 04.05.2016.
Датум прихватања рада: 06.06.2016.
Прегледни рад
УДК: 336.711:005.322(4-664)
DOI: 10.7251/NOE1620125V

KORPORATIVNA STRATEGIJA BANAKA U FUNKCIJI RAZVOJA FINANSIJSKIH SISTEMA ZEMALJA U TRANZICIJI

CORPORATIVE BANK DEVELOPMENT STRATEGY FOR FINANCIAL SYSTEMS DEVELOPMENT OF COUNTRIES IN TRANSITION

Akademik prof. dr Nenad M. Vunjak
Redovni profesor Ekonomskog fakulteta u Subotici

Milan M. Radaković
Doktorant Ekonomskog fakulteta u Subotici

Mr Tamara N. Antonijević
Doktorant Ekonomskog fakulteta u Subotici

Rezime: *Strategijski pravac razvoja banke predstavlja pokretačku snagu dugoročne opredeljenosti poslovanja banke u zemljama u tranziciji. Strategijski pravac razvoja banke povezan je vizijom, misijom banke i njenim profitnim centrima. U velikom broju banaka zemalja u tranziciji (naročito kod onih koje su manje uspešne), strategijski pravac razvoja je često zanemarivan, zbog trancicionih faza životnog ciklusa banke, spajanja i pripajanja banaka i prisutne globalizacije bankarskih usluga. Za razliku od vizije banke koja pruža mogući izbor prava razvoja banke, misija banke predstavlja determinantu i okvir sopstvenih ciljeva i zadataka banke. Realizacija misije banke nastaje u procesu određivanja vizije i strategijskih pravaca razvoja banke. Nakon determinisan ja vizije, misije i ciljeva banke, menadžment banke vrši izbor korporativne strategije banke na osnovu rezultata SWOT analize banke. Koproravitna strategija banke može biti u obliku: (1) strategije pobeđene institucije (specijalizovane strategije, strategije konkurentske prednosti, strategije akvizicije banke), (2) strategije dominantne institucije (strategije konfontacije, strategije pozicioniranja, strategije ofanzivnog kursa banke), (3) strategije verovatnih gubitaka (sopstvne strategije, strategije otimanja, strategije testiranja, strategije kratke trke), (4) strategije definitivnih gubitaka (strategije skretanja sa puta, strategije nade u budućnost, strategije malog „pištolja“). Menadžeri u banci imaju zadatak da između mnogobrojnih korporativnih strategija izaberu najpovoljniju strategiju u datom vremenskom peridu. Pri tome menadžeri banke, prvo opredeljuju ciljeve banke i njihov vremenski okvir, zatim vrše analizu moguće realizacije korporativne strategije banke, da bi se na kraju opredelili za konačnu varijantu korporativne strategije banke, koja postaje sastavi deo strategijskog plana banke.*

Ključne riječi: *korporativna strategija, finansijski sistemi, tranzicija, banke, razvoj*

Abstract: *Strategic directions of bank development of are a driving force of the long-term determination of bank's business in the countries in transition. It refers to the right vision and mission of the bank as well as its profit centers. In numerous banks in the countries in transition, strategic development plan is frequently neglected, because of the transitory phases of the bank life cycle, bank mergers and acquisitions and globalization of banking services. Unlike the assumed vision of the bank which provides the opportunity of choosing the legal bank development, its mission is to determine its own goals and tasks. The realization of the bank mission is made in the process of determining the vision and strategic plans for the bank development. After determining the bank vision, mission and goals, the bank management chooses the corporative bank strategy on the basis of SWAT analysis. Bank corporative strategy can have the form of 1) the strategy of defeated institution (the specialized strategy, comparative advantage strategy, and bank acquisition strategy), 2) the strategy of dominant institution (confrontation strategy, positioning strategy, and bank offensive strategy), 3) possible loss strategy (hijacking strategy, testing strategy), 4) the strategy of definite loss (strategy of detour, strategy of hope in the future). The bank managers have the task to choose the most appropriate strategy at the given point of time. Therefore, bank managers should first set the bank goals and time span for their realization; afterwards they analyze the possibility of realization of the bank corporative strategy in order to eventually choose the final version of the bank corporative strategy, which thus becomes part of the bank strategic plan.*

Key Words: *corporate strategy, financial systems, transition, banks, development*

UVOD

Strategijski pravac razvoja banke predstavlja pokretačku snagu promena i osnovu za dugoročnu opredeljenost poslovanja banke u zemljama u tranziciji. Strategijski pravac razvoja banke obezbeđuje zajednički „jezik“ sa kojim banka komunicira, kao i poslovni okvir i politike za testiranje i formulisanje specifičnih strategija banke u finansijskim sistemima zemalja u tranziciji. Strategijski pravac omogućava banci stil upravljanja, koji je karakterističan za veće liderstvo i manju kontrolu i isti odgovara institucijama koje pružaju finansijske 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 u zemljama u tranziciji bez prethodno određenog poslovnog strategijskog pravca banke. Da bi se definisao poslovni strategijski pravac banke, neophodno je odgovoriti na sledeća *dva* pitanja:[122]

(1) Kome će banka i šta će banka prodavati kao uslužna finansijska institucija?

(2) Kako se poslovno bilansiraju potrebe izabranih finansijskih tržišta sa mogućnostima banke?

Da bi se utvrdio *strategijski pravac banke*, preko strategijske procene, neophodno je definisati dva elementa: (1) izbor ciljnih interesa u korisničkom spektru i (2) izbor poslovne jedinice (filjale) unutar banke. Dakle, *prva* kritična komponenta utvrđivanja strategijskih pravaca banke jeste selekcija ili izbor ciljnog interesa banke u korisničkom spektru na tržištu. To predstavlja u stvari identifikovanje jednog ili više tržišta ili delova - segmenata finansijskog tržišta, gde će banka pružati bankarske usluge i gde će se susretati sa svojom konkurencijom. *Druga* kritična komponenta utvrđivanja strategijskih pravca banke, odnosi se na selekciju odgovarajućih poslovnih jedinica (filijala banke). Najlakše je ovu komponentu predstaviti tako, što je u praksi banaka i česta pojava, da svaki strategijski pravac ima svoju poslovnu jedinicu. Poslovna jedinica može da se zove planska jedinica, profitni centar, prihodni centar, troškovni centar, sektor ili filijala. Ono što je važno za banku kao uslužnu finansijsku instituciju jeste, da definisanjem strategijskog pravca predstavlja se veza između strategijskog pravca koji je banka izabrala i organizacionih jedinica koje ona zadužuje da isto realizuju. Da bi *poslovna jedinica* (profitni centar ili troškovni centar, filijala) poslovala uspešno u okviru banke, ona treba da ispuni određene kriterijume, kao što su:

(1) da omogući lako i brzo prikupljanje podataka o tržišnim šansama, prilikama i pogodnostima banke,

(2) da je razumna i realna pri odlučivanju kao i 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 koji su prisutni kod selekcije poslovnih jedinica. *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 za banke. Problem ljudskih resursa ne utiče samo na selekciju poslovnih jedinica, već kasnije utiče i na kreaciju specifičnih strategija poslovnih jedinica banke. U dosadašnjoj bankarskoj praksi su prisutna pravila, da uslužne bankarske institucije kreiraju malu vrednost, ako primenjuju samo portfolio pristup ostavljajući pri tome svaku poslovnu jedinicu samu za sebe. Sa ove instance posmatranja, nejasno je, *zašto poslovne jedinice podržavaju korporativni nivo banke*. Međutim, uloga korporativnog nivoa postaje jasnija, kada se preko njega vrši popravljanje konkurentskih pozicija svake poslovne jedinice, kada korporativni nivo osigurava da se tamo nalazi dovoljno koordinacije i komunikacija između poslovnih jedinica, tako da opšti interes banke prevazilazi zbir interesa njenih delova.

1. Međusobna povezanost strategijskih pravaca, vizije, misije banke i profitnih centara banke

Korporativna vizija banke je često u konfuziji sa pojmom strategijskog pravca banke. Dok vizija banke čini mogući okvir učešća na tržištu korisnika bankarskih usluga, strategijski pravac često izrasta iz korporativne vizije banke. Međutim, činjenica je da su ova dva pojma sasvim različita. To se najbolje vidi na prezetniranoj slici. Iskustva najuspešnijih banaka sugerišu da se vizija artikuliše na korporativnom nivou i da je vizija preduslov za formulisanje strategijskog poslovnog pravca banke kao celine, odnosno strategijskih pravaca za svaku poslovnu jedinicu (filijalu, profitni i trškovni centar banke). Slično strategijskom pravcu, vizija banke predstavlja esencijalnu komponentu strategijskog procesa banke. *Korporativna vizija* predstavlja *osnovu za korporativnu misiju banke*. Iskazivanje vizije daje „ton“ banci i čini bazu za strategijske pravce njenih poslovnih jedinica, odnosno profitnih i troškovnih centara.[123] U mnogim bankama, naročito onim manje uspešnim (u zemljama u tranziciji), strategijski pravac je često zanemarivan. Postoji više razloga zbog čega je strategijski pravac stavljan u drugi plan odlučivanja "menadžment tima" banke u dotičnim zemljama. *Prvi* razlog se odnosi na činjenicu, da mnoge banke prolaze kroz razne faze svog životnog ciklusa, tako da u toj tranziciji jednostavno izgube 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, te tako izgubile svoj strategijski pravac. *Drugi* razlog se odnosi na činjenicu spajanja i pripajanja banaka, tako da zbog toga gube svoj strategijski pravac. T*reći* razlog se odnosi na činjenicu globalizacije usluga, tako da mnoge nebankarske institucije ulaze u bankarske poslove, čime se gubi tržište uz prisutnu dezorijentaciju pojedinih banaka, što ima za posledicu gubitak

[122] Shaw C. John: The Service Focus - Developing Winning Game Plans for Service Companies, Dow Jones-Irwin, Homewood, Illinois, 2000, str. 50.

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

strategijskog pravca banke. Strategijske pravce i specifične strategije primenjuje menadžment tim banke koji najdirektnije učestvuje u procesu strategijskog planiranja i koji je odgovoran za tok planiranja u banci. Bez obzira kako menadžeri banke strukturiraju svoju organizaciju, selekcija poslovnih jedinica predstavlja važno sredstvo za tržišne strategije i njihovu implementaciju.

Slika br. 1.: Povezanost profitnih centara sa strategijskim pravcima u banci

Strategijski pravac obezbeđuje bankama, kao finansijskim uslužnim institucijama ili njihovim strategijskim profitnim centrima, potreban tržišni prostor. Da bi banke poslovale efektivnije, treba da usmeravaju svoje napore na komitente i klijente koji konstituišu bamkarsko tržište. Usmeravanje napora banke se usmerenje se najbolje postiže u profitnim centrima posvećenim da opslužuju specifična bankarska tržišta. Otuda, strategijski pravci i strategijske profitni centri obezbeđuju banci energiju i potrebnu motivaciju za prihvatanje i sprovođenje promena i za ostvarivanje efektivne bankarske konkurentnosti.

Za razliku od *vizije*, koja pruža 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 predstavlja razlog, svrhu ili suštinu postojanja banke u privrednoj i društvenoj sredini. U stvari, misija predstavlja determinantu i okvir sopstvenih ciljeva i zadataka banke u najopštijem izrazu te reči. Ona je izraz filozofije jedne banke. To je refleksija onoga u čega banka veruje i kakvu banku žele akcionari kao finansijsku instituciju. Bez jasno definisane misije banke, nema osnova i mogućnosti za uspešno dugoročno strategijsko planiranje banke.*

Prema stavovima Filipa Kotlera[124], da bi banka shvatila misiju, "menadžment tim" banke treba da ima u vidu *sledećih* pet elemenata: *Prvi* elemenat se odnosi na istoriju banke odnosno istoriju njenih ciljeva i politika. *Drugi* elemenat se odnosi na sadašnje karakteristike „menadžment tima" i vlasnika banke. *Treći* elemenat se odnosi na uticaj mišljenja sredine (okruženja). *Četvrti* elemenat se odnosi na resurse banke. *Peti* elemenat se odnosi na kompetenciju i sposobnost zaposlenih u banci.

Prema navodima iz šire literature koja se odnosi na oblast strategijskog menadžmenta, u teoriji i praksi banaka je prisutno 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. Tokom poslednjih dvadeset pet godina, pojam misije se znatno preciznije formuliše, tako da *savremeno shvatanje* polazi od toga, da misija treba da sadrži: osnovnu svrhu postojanja, racionalnu i komercijalnu logiku rada, te emotivnu i moralnu logiku ponašanja zaposlenih u banci.

U okviru *savremenih shvatanja vizije banke*, mogu se sagledati dva posebna pristupa sagledlavanja misije banke u kojima je misija: (1) sastavni deo vizije i (2) marketinški orijentisana misija. *Misija kao sastavni deo vizije* je koncipirana preko budućih bankarskih proizvoda i usluga, tržišta, geografskog područja kao i budućeg razvoja i načina sticanja osnovne konkurentske prednosti ili vodeće pozicije na finansijskom tržištu. *Marketinški orijentisana misija* trebala bi da se odnosi na sledeća tri elementa: (1) grupu kupaca, odnosno korisnika kojima će banka pružiti finansijske usluge, (2) potrebama korisnika koje će banka svojim bankarskim uslugama zadovoljavati, (3) način ili tehnologija pomoću koje će se bankarske usluge pružati klijentima banke. Pouzdan kriterijum za pravilno izvođenje ocene:

[124] Kotler Philip: Marketing management - Analysis, Planning and Control, fourth edition, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1990, str. 66.

da li je misija dobra ili loša, pored niza drugih faktora, odnosi se na ostvareni *profit (dobit)* 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 misija banke već postoji (pri čemu se ona preispituje putem izrade situacione analize u banci).

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. Eventualna potreba za redefinisanjem misije banke uticaće na njeno drukčije oblikovanje, što će za sobom povući izmene u formulisanju strategijskih, taktičkih i operativnih ciljeva i zadataka banke. Nema univerzalnog obrasca za iskazivanje misije banke. Karakteristično je, da su oblici misije banaka različiti kako po svom obimu, tako i po sadržaju. Međutim, za misiju banke je važno: (a) da li je ista napisana onako kako stvarno izgleda, (b) da li je prihvatljiva za banku i okruženje, (c) da li se primenjuje i kako se primenjuje u poslovanju banke.

Misija banke treba da bude *dovoljno široka* kako bi obuhvatila sve alternative raspoložive za banku. Istovremeno, ona treba da je *specifična* i da ukazuje: (1) da li će banka da radi samostalno ili će biti na prodaju (na finansijskom tržištu), (2) da li će poslovati kao jedan entitet ili sa više filijala, (3) da li će tražiti priliku za pripajanje i spajanje sa drugim bankama ili će od istog odustati. Kada se misija banke definiše i prihvati, ona postaje obavezujuća kako za odbor direktora, tako i za "menadžment tim" i zaposlene, da obavljaju poslove radi ostvarivanja ciljeva i zadataka predviđenih u misiji banke. Bez jasno utvrđene misije, bilo bi nemoguće da banka razvije 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 kao komercijalna, hipotekarna banka i sl., (2) da egzistira kao nezavisni finansijski entitet, (3) da servisira bankarske usluge klijentima, (4) da minimizira rizike u poslovanju, (5) da ostvaruje dobit i dividendu akcionarima banke i sl.

2. Karakteristike korporativne strategije banke

Strategija banke predstavlja ostvarivanje bazičnih dugoročnih ciljeva banke u promenljivim, odnosno nestabilnim uslovima privređivanja. Strategijom se usmerava banka na određeni način ponašanja, da bi ostvarila ciljeve svog poslovanja. Drugim rečima strategija predstavlja način ostvarivanja ciljeva banke. Banka treba da je fleksibilna i prilagodljiva promenama u okruženju, ne samo svojom globalnom strategijom već i strategijom u svojim strategijskim poslovnim jedinicama (filijalama, profitnim i troškovnim centrima). Svaka banka ima mnogobrojne i raznovrsne ciljeve svog poslovanja.

Centralno pitanje koje se postavlja pred "menadžment tim" banke glasi: *kako ostvariti postavljene formulisane ciljeve banke?* Figurativno rečeno, *strategija* je taj *„magični štapić"* u rukama bankarskih menadžera, koja će ukazati na moguće puteve i načine ostvarivanja formulisanih ciljeva banke. Dosadašnja iskustva u bankarstvu pokazuju, da implementacija strategije počinje sa „prvim korakom" primene, a ne sa poslednjim korakom izvršenja dotične strategije. U vezi sa tim neophodno je ispuniti pet uslova da bi se uspešno *transformisala strategija banke u akcijski plan banke*:[125] (1) *svrha* pokazuje da postoji jasan osećaj i opšti pravac, koji je prihvatljiv na tržištu, (2) *svrstavanje* pokazuje da se linijski menadžment organizuje u skladu sa planom, (3) *povezanost* pokazuje da su operativni planovi povezani sa strategijskim planom, (4) *implementaciono oruđe* pokazuje da linijski menadžment banke koristi efektivno oruđe i tehniku za implementaciju promena stimulisanih planom, (5) o*čekivanja* pokazuju da "menadžment tim" banke treba da očekuje novi niz problema izazvanih promenom pravca da bi planom utvrdio prihvatanje i oponašanje dotičnih promena. Primeri iz teorije i prakse pokazuju, da u slučajevima kada banka jednom odredi svoju misiju i ciljeve, ona zna gde želi da ide. Sledeća faza strategijskog planiranja se odnosi na formulisanje i izbor korporativne strategije na osnovu rezultata SWOT analize banke. Međutim, tu se otvara pitanje: *koji je najbolji put da banka stigne tamo gde želi, odnosno da ostvari svoje dugoročne ciljeve*? Odgovor na to pitanje treba tražiti u formulisanju jedne od *tri* predložene strategije:

(1) strategije niskih troškova,

(2) strategije diferenciranja bankarskih proizvoda i

(3) strategija fokusa (izbora one strategije, koja s jedne strane najbolje odgovara finansijskoj snazi banke i s druge strane mogućnosti da se iskoriste povoljne šanse na finansijskom tržištu) [126]

*Strategija niskih troškova z*ahteva: *(a) kontrolu znatnog tržišnog učešća* za dati bankarski proizvod i uslugu (to bi omogućilo banci da ostvari korist od ušteda na: troškovima, tehnologiji, kadrovima, informacijama i marketingu), *(b) dizajniranje bankarskih proizvoda i usluga za laku produkciju*, kao što su: tekući računi, jeftini potrošački krediti, poslovanje sa kreditnim karticama i sl., *(c) velike izdatke iznosa kapitala (*u slučaju ulaganja u bankomate), što omogućuje veliki volumen transakcija i niske troškove po jednoj bankarskoj transakciji. Ova strategija zahteva i apsorbovanje velikih startnih gubitaka u cilju povećavanja tržišnog učešća banke. Finansijske institucije, koje koriste ovu strategiju, izložene su troškovno-operativnom leveridžu, a to je slučaj i sa bankama. *Problemi primene strategije niskih troškova* ukazuje da: (a) tehnološke promene mogu poništiti investiranje i učenje u proteklom periodu. Izvesna je mogućnost da pojedine banke ulažu u fiksne investicije (u sistem poslovne mreže) filijala, ekspozitura i sl. Novi elektronski sistem plaćanja može da učini ove investicije relativno neefektivnim kao sredstva za kontrolu lokalnog poslovanja banke sa stanovništvom (retail banking). (b) neke banke mogu pretrpeti i neuspeh, ako se uzme u obzir potreban bankarski proizvod ili marketing aktivnost, pošto on zahteva previše pažnje na kontroli troškova, (banke imaju tržišnu franšizu sa svojim korisnicima, koju one treba da zaštite).

Strategija diferenciranja bankarskih proizvoda i usluga. polazi od različitih tehnika. Tehnike se odnose na: *(a) dizajniranje bankarskih proizvoda,* kao što je to, na primer kreditna linija kombinovana sa pojedinim oblicima tekućih računa, *(b) uvođenje nove tehnologije,* kao što su programi upravljanje tokovima gotovine za poslovne korisnike, *(c) nova dostignuća (tehnologije)* koja omogućava pristup sistemu bankomata, *(d) korisnički servis* koji omogućava ogromnom broju korisnika tekućih računa da pristupi servisu i u špicevima najvećeg bankarskog prometa. Kada se koristi ova strategija, tada bankarske institucije balansiraju porast troškova koji su povezanim sa paketima bankarskih proizvoda i usluga i sa porastom prihoda, koji se generiše preko razvoja bankarskog proizvoda. Sve do nivoa do kojeg je ova strategija uspešna, bankarska institucija će pozicionirati sebe na tržištu, tako da ostale institucije mogu osvojiti tržišno učešće samo ako su u stanju da podnesu stvarne troškove u određenom vremenskom periodu.

Strategija fokusa se ponekad naziva i *strategijom tržišne niše.* Ova konkurentna strategija traži od banke da stavi naglasak na: *(a) pojedine grupe korisnika (kupaca) bankarskih usluga, (b) segmente potencijalnih linija bankarskih proizvoda, (c) geografsko tržište, prihodnu ili starosnu grupu korisnika bankarskih usluga. Problemi primene navedene strategije* ukazuje, da se tokom vremena razlike između strategijskih ciljnih tržišta i tržišta kao celine mogu sužavati do tačke gde su segmenti integrisani u jedno šire finansijsko tržište. Cilj napred navedene tri strategije jeste, da omogući banci da ostvari tržišnu

[125] Shaw C. John: The service focus - Developing Winning Game Plans for Service Companies, DoW Jones-Irwin, Homewood, Illinois, 2000, p. 158-162.

[126] Duane B. Greddy and Austin H. Spencer: Managing Commercial Banks - Community, Regional and Global, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 2000, str.144-145.

poziciju sa takvim prednostima, da se konkurencija banci može suprostavi samo tokom nekog dužeg vremenskog perioda uz prisustvo vrlo velikih troškova. Ovaj proces sa kojim jedna banka postiže ovaj cilj, naziva se pozicioniranje i zasniva se na mišljenju klijenata o banci, a ne o tome *šta* banka trenutno radi.

3. Izbor korporativne strategije banke

Procena snage i procena slabosti banke odnosi se na činjenicu da se omogući "menadžment timu" banke, da sagleda mnogobrojne kao i moguće strategijske alternative. Mnogobrojne strategijske alternative mogu se grupisati u četiri grupe:[127]

(1) strategiju pobeđene institucije,

(2)strategiju dominantne institucije,

(3) strategiju verovatnih gubitaka

(4) strategiju definitivnih gubitaka.

Strategija pobeđene institucije zasniva se na činjenici: a) kako povećati učešće na finansijskom tržištu, i b) kako se sa prosečnog nivoa finansijskog tržišta podići na lidersku poziciju finansijskog tržišta. Ukoliko banka kao korisnik ove strategije želi ostvariti uspeh, tada ona u najvećem broju slučajeva treba da razvije i oblikuje sasvim različitu strategiju, kako bi ostvarile svoju konkurentsku prednost. Naime, male šanse imaju banke da ostvare realan stepen uspeha i da budu pobedničke, ukoliko imitiraju lidersku instituciju na finansijskom tržištu. Strategije koje mogu biti efektivne za banku su: (*a) strategija slobodne niše, (b) specijalizovana ili koncentrisana strategija, (c) strategija naše banke je bolja od njihove, (d) strategija praćenja dominantne banke, (e) strategija konkurentskih prednosti (prve šanse), (f) strategija pripajanja većoj banci.*

a) Strategija slobodne niše polazi od pronalaženja profitabilnih delova finansijskog tržišta, koje velika banka ne opslužuje, ili nije opremljena da opslužuje bankarskim proizvodima i uslugama. Idealna niša bi trebala da bude toliko velika da je profitabilna, da ima rastući finansijski potencijal i da odgovara finansijskoj snazi banke.

b) Specijalizovana ili koncentrisana strategija polazi od konkurentske „borbe“ isključivo u pažljivo odabranim tržišnim segmentima sa limitiranim linijama bankarskih proizvoda. Ona opslužuje korisnike sa linijama bankarskih proizvoda i ističe napadanje dominantnih banaka preko sniženih cena i većih promotivnih troškova. Neke banke se specijalizuju za super profitabilne poslove, dok druge idu u već poznte poslove stambenih ili komercijalnih kredita.

c) Strategija naše banke je bolja od njihove, odnosi se na strategiju pobednika koji poseduje odgovarajuću snagu i može uspeti sa popravljanjem bankarskih proizvoda i usluga (jer je u pitanju dominantna banka). To bi zahtevalo usku saradnju banke sa korisnicima bankarskih proizvoda i usluga, kako bi se razvio bolji bankarski proizvod ili usluga, nego što to rade neke druge banke.

d) Strategija praćenja dominantne banke pokazuje, da pobeđena banka može da nastavi da sledi dominantnu banku, a ne da istu na finansijskom tržištu izaziva. Održavanje sadašnjeg tržišnog učešća i izbegavanje konfrontacija sa dominantnom bankom ne vršeći pritisak na pridobijanje korisnika i na povećanje tržišnog učešća, jesu glavne karakteristike dotične strategije.

e) Strategija konkurentskih prednosti (prva šansa) polazi od toga, da pobeđena banka stavlja u prvi plan sve svoje konkurentske snage i prednosti na povećanje tržišnog učešća i to na teret manjih konkurenata koji se nalaze na tom delu finansijskog tržišta.

f) Strategija pripajanja većoj banci podrazumeva da se „menadžment tim“ banke opredelio da pripoji manju banku većoj banci.

Strategija dominantne institucije naglašava da je dotična banka lider i da ima dobro utvrđenu tržišnu poziciju. Strategija dominantne institucije održava dostignutu poziciju i poboljšava sadašnje stanje pozicije dotične banke. Najmanje četiri strategije su otvorene za dominantnu instituciju (banku): *a) strategija držanja ofanzivnog kursa, b) strategija konfrontacije, c) strategija održavanja postojeće pozicije i d) strategija pozicioniranja finansijskog konglomerata.*

a) Strategija držanja ofanzivnog kursa. polazi od činjenice da dominantna banka, koja sledi ovu strategiju, nije zadovoljna da na finansijskom tržištu postane samo lider. Ona traži da prevaziđe svoje prethodne nivoe performansi. Ona je poznata korisnicima bankarskih proizvoda i usluga, i konkurenciji kao izvor novih proizvoda i usluga. Zatim je poznata u vezi inovacija u sistemu isporuke i internih poboljšanja poslovnog sistema. Ona traži da se iskoristi svaka prilika i iskoriste slabosti konkurentskih banaka.

b) Strategija konfrontacije polazi od činjenice, da dominantna banka treba, u najvećim bankama, odgovoriti na napade pobeđene banke, da uzme njene korisnike sa brzim kratkoročnim bankarskim uslugama i agresivnim promotivnim kampanjama,

[127] Donnelly H.James, Jr., Berry L. Leonard and Thompson W. Thomas: Marketing Financial Services - A Strategic Vision, Dow Jones-Irwin, Homewood, Illinois, 1995, str. 34-39.

kako pobeđena banka ne bi to isto uradila. Sniženje cena bankarskih usluga treba odmah neutralisati, što bi obeshrabrilo korišćenje takve taktike od strane druge pobeđene banke. Finansijsko tržište treba da zna, ko je taj ko vodi strategiju, a ko je taj ko sprovodi strategiju.

c) Strategija održavanja postojeće pozicije. polazi od činjenice da dominantna banka ne bi trebala da dozvoli usporenu aktivnost u delu tržišnog učešća kada su u pitanju bankarski proizvodi i usluge. Banka je dužna da investira u kadrovske i tehnološke resurse potrebne za održavanje njene konkurentske snage, efikasnosti i fleksibilnosti.

d) Strategija pozicioniranja finansijskog konglomerata odnosi se na vrlo mali broj banaka koje su spremne da ostvare visok profit (dobit) na finansijskom tržištu.

Strategija verovatnih gubitaka pokazuje da su bankarski menadžeri u turbulentnom okruženju, izloženi kompetenciji i veštinama u područjima gde iste nisu bile prethodno tražene. U takvim okolnostima, menadžeri bez frustracije, malih saveta i analiza, mogu da se zainteresuju za strategije koje su rizične i koje imaju male šanse da ostvare profit (dobit).

a) Sopstvena strategija polazi od činjenice, da vodeća banka kopira sopstvenu strategiju kako bi ojačala sopstvenu aktivnost na finansijskom tržištu (banka oponira sama sebe). Takva strategija retko postiže realne tržišne rezultate i što je još važnije, ona ignoriše razvoj vlastite strategije i pravce razvoja dominantne banke.

b) Strategija otimanja polazi od činjenice, da dominantna banka ostvaruje veću tržišnu penetraciju (dubinski osvaja tržišta bankarskim proizvodima i uslugama) napadajući druge banke. Taktika koja se koristi za pridobijanje korisnika usluga uključuje niže cene, više oglašavanje i druge postupke koji na finansijskom tržištu izazivaju pažnju. Slabost ove strategije jeste, da ona u prvi plan ističe poslove na malo i finansijski posmatrano skupu "borbu" za tržišno učešće, koju po pravilu, niko ne dobija.

c) Strategija testiranja vode polazi od činjenice, da banka sama prezentuje na finansijskom tržištu sasvim novi bankarski proizvod ili uslugu. Pri tome je najbolje da ta banka sama isproba efekte dotične strategije, te da taj bankarski proizvod ili uslugu ostavi ili skloni sa finansijskog tržišta. Mnoge banke koje imaju na raspolaganju nove bankarske proizvode, daju instrukcije svom prodajnom personalu da iste ne prodaju. Ovakav i sličan napor menadžmenta na pola puta retko rezultira bilo čim izuzev neadekvatnim korporativnim doprinosom uz finansiranje zaposlenih i dovođenja korisnika bankarskih usluga do razočarenja u dotičnu strategiju.

d) Strategija ponavljanja tuđeg uspeha polazi od činjenice, da neka banka koja je razvila novi bankarski proizvod (ili sprovela promotivnu kampanju) opredeljuje se da ponovo primeni istu strategiju. Ponavljanje iste bankarske strategije retko uspeva, pošto se uslovi menjaju, a zahtevi za uspeh su obično drugačiji u odnosu na prethodne zahteve.

e) Strategija kratke trke polazi od činjenice, da banke iste veličine (obično pobeđene), često hoće da uđu u takmičenje sa drugim bankama za povećanje svog učešća na finansijskom tržištu. S obzirom da jedna banka povećava promotivne troškove, inicira sniženje cena bankarskih usluga (kamate, nadoknade i provizije) ostale banke pokušavaju da slede isto na finansijskom tržištu. Rezultat ove strategije je kratka trka banke u povećanju troškova, tako da jedino korisnik bankarske usluge profitira od ovakve trke.

Strategija definitivnih gubitaka u praksi je izuzetno retka i ukoliko neka banka koristi takvu strategiju, da postigne bilo koji stepen uspeha, tada je izvesno da taj uspeh nije rezultat strategije. Iz tih razloga, banke bi trebale da izbegavaju ovu strategiju. To su obično strategije: skretanja sa puta, nade u bolje sutra, izgubljenog kursa i malog "pištolja".

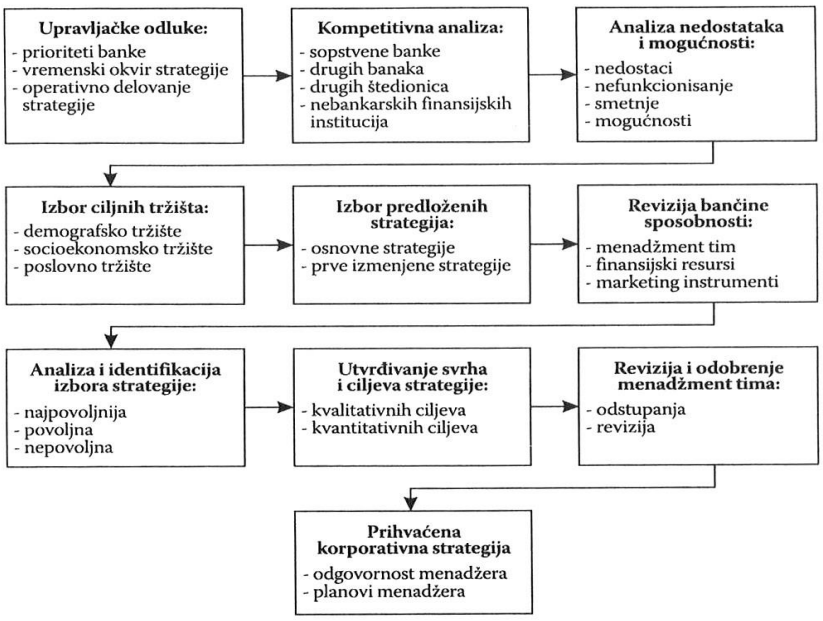
a) Strategija skretanja sa puta polazi od stavova da pravac kretanja neke banke nije svesno planiran, i da se isti razvija mimo svakodnevnih odluka i akcija na operativnom nivou. Za takvu banku se može reći da nema strategiju, bez obzira što ona ima neku (slabu) strategiju (strategiju skretanja sa puta na finansijskom tržištu).

b) Strategija nade u bolje sutra polazi od činjenice, da banke sa slabim performansama često optužuju: ekonomiju, korisnike, lošu sreću i druge faktore van domašaja kontrole "menadžment tima"za svoj loš položaj na finansijskom tržištu. Njihovo geslo glasi: "*sve će da bude u redu, samo ako možemo da prebrodimo ovaj put ovo loše vreme"*. Ovakvi stavovi su znak nesposobnosti menadžment tima dotične banke i nesigurne budućnosti. Dotične banke.

c) Strategija izgubljenog kursa (kretanja) polazi od činjenice, da banka koja je bila jednom uspešna u primeni određene strategije, hoće da nastavi da sledi istu strategiju (njen kurs), bez obzira što to nije moguće. Umesto da preformuliše svoju strategiju, „menadžment tim" pristupa kozmetičkim promenama kao sredstvu za zaustavljanje daljeg finansijskog propadanja. Banke koje slede ovu strategiju obično postaju

žrtve sindroma uspešnosti: „*ako je bila dobra za mog oca, biće dobra i za mene.*“

d) Strategija malog „pištolja“ polazi od činjenice, da pobeđene banke veruju da se mogu konfrontirati sa dominantnim bankama na finansijskom tržištu. Često one sebi postavljaju cilj, da postanu lideri po učešću na finansijskom tržištu u narednih pet godina. Ove banke imaju nameru da idu „u korak“ sa liderima, bez obzira što nemaju jasno izdiferencirane konkurentske prednosti, niti adekvatna sredstva da pobede u dotičnoj tržišnoj konfrontaciji.



Slika br.3 Proces izbora korporativne strategije banke

ZAKLJUČAK

"Menadžment tim" u banci se često nalazi pred odgovornim zadatkom, da izabere između mnogobrojnih korporativnih strategija jednu ili više korporativnih strategija banke. Proces izbora korporativne strategije banke podrazumeva nekoliko uzastopnih faza. *Prvo* se određuju prioritetni ciljevi banke i njihov vremenski okvir, da bi se na osnovu njih utvrdili operativni ciljevi, imajući pri tome u vidu snagu banke i njenu konkurenciju na finansijskom tržištu. *Druga* aktivnost u ovom procesu se odnosi na analizu problema i mogućnosti realizacije korporativne strategije dotične banke. Pri tome je važno izvršiti realnu valorizaciju resursa banke koji se odnose na menadžment tim, finansije i marketing banke. T*reća aktivnost* obuhvata postupak izbora korporativne strategije i ciljnog tržišta, reviziju i prihvatanje konačne varijante korporativne strategije banke. Navedene aktivnosti podrazumevaju inkorporiranje strategije u strategijski plan banke, koji sa sobom povlači i odgovornost za njenu uspešnu realizaciju. Dugoročno posmatrano, *korporativna marketing strategija banke* se koncentriše na prepoznavanje i prihvatanje od strane banke: (a) njene poslovne misije, (b) bankarskih proizvoda i usluga koji se traže, (c) ekspanzije sistema isporuke bankarskih proizvoda i usluga, (d) ulaza na nova finansijska tržišta, (e) potencijala za rast banke i dobit banke. Navedene aktivnosti potvrđuju, da je selekcija odgovarajuće korporativne marketing strategije banke centralna funkcija "menadžment tima" i marketing menadžera banke.

LITERATURA

[1] Austin V. Doouglas and Mandula S. Mark: „Bankers Handbook for Strategic Planning, Bankers Publishing Company, Boston, 1995,

[2] Block Peter: The Empowered Manager, Journey Banks, San Francisco, 1999,

[3] Ćirović dr Milutin: Bankarski menadžment, Ekonomski institut, Beograd, 2000,

[4] Ćurčić dr Uroš: Upravljanje rastom i performansama banke, Mladost-holding, Color Print, Loznica, 2003,

[5] Duane B. Gradby and Austin H. Spencer: Managing Commercial Banks, Prentice-Hall, Englewood Clliffs, New Jersey, 2000

[6] Donelly M James, Jr Berey L. Lenard and Thompson W. Thomas: Marketing Financial Services- A Strategic vision, Dow Jones- Irwin, Homewood, Illinois, 1995,

[7] Vunjak dr Nenad, Ćurčić dr Uroš, Kovačević dr Ljubomir: Koprorativno bankarstvo, Ekonomski fakultet u Subotici, Proleter Bečej, 2014,

[8] Vunjak dr Nenad: Investiciono i hipotekarno bankarstvo, Ekonomski fakultet u Subotici, Proleter Bečej, 2014,

[9] Vunjak dr Nenad, Kovačević dr Ljubomir: Bankarstvo (Bankanski menadžment), Ekonomski fakultet u Subotici, Proleter Bečej, 2016,

[10] Shaw C. John: The Srvice Focus- Developing Winning Game Plans for Service Companies, Dow Jones- Irwin Homewood, Illinois, 2000

Датум пријема рада: 15.05.2016.
Датум прихватања рада: 13.06.2016.
Прегледни рад
УДК: 316.728:339.194-054.6
DOI: 10.7251/NOE1620133T

ОБИМ И СТРУКТУРА ТРАНСФЕРА СА ЕКОНОМСКИМ ЦИЉЕМ – КОМПАРАТИВНА АНАЛИЗА

THE VOLUME AND STRUCTURE OF TRANSFERS WITH ECONOMIC GOAL – COMPARATIVE ANALYSIS

Проф. др Јадранка Ђуровић Тодоровић
Економски факултет, Универзитет у Нишу, Република Србија, jadrankadjt@gmail.com

Проф. др Марина Ђорђевић
Економски факултет, Универзитет у Нишу, Република Србија, marina.dj@ptt.rs

Ма Зоран Томић
Економски факултет, Универзитет у Нишу, Република Србија, zoranzoca@gmail.com

Резиме: *Трансфери у јавним финансијама представљају механизам путем кога се врши прерасподела дела националног дохотка, чиме се испољава активна улога државе у савременим привредним системима. Ако посматрамо циљеве који се желе постићи трансферима јавних финансија, постоје следеће врсте трансфера: трансфери са економским циљем, трансфери са социјалном наменом и трансфери на име отплате камате на јавни дуг. Трансфери са економским циљем обухватају: субвенције, премије, регресе, компензације и извозне примове. Субвенције су најприсутнији вид трансфера са економским циљем и највише средстава се трансферише путем њих у сектор пољопривреде, индустрије челика, угља, бродоградње, саобраћаја и рибарства и аквакултуре. Циљ рада је да се сагледа колико поједине државе издвајају за трансфере са економским циљем и каква је њихова на примерима следећих земаља: САД, Шведска, Француска, Немачка, Мађарска, Словачка, Словенија и Србија. Резултати истраживања показују да се земље веома разликују, како по обиму, тако и по структури издвојених средстава за ове намене.*

Кључне речи: *трансфери са економским циљем, субвенције, регреси, премије*

Abstract: *Transfers in public finance represent a mechanism by which allocates part of the national income, which expresses the active role of the state in modern economic systems. If we consider the goals to be achieved by transfers in public finance, there are the following types of transfers: transfers with economic objectives, transfers with a social purpose and transfers which mean repayment of interest on public debt. Transfers with economic goals include: subsidies, premiums, regresses, compensations and export primes. Subsidies are most prevalent form of transfers with the economic objective, and most funds are transferred through them in agriculture, industry, steel, coal, shipbuilding, transport, fisheries and aquaculture. The aim of this study is to examine how individual countries separate for transfers with economic goals and what is their structure on examples of the following countries: USA, Sweden, France, Germany, Hungary, Slovakia, Slovenia and Serbia. The research results show that the countries are very different, both in terms of volume, and by the structure of funds allocated for these purposes*

Keywords: *transfers with the economic objectives, subsidies, premiums, regress*

УВОД

Трансфери представљају инструмент буџетске политике, путем кога држава прерасподељује део националног дохотка у сферу привреде и становништва. Путем приходног механизма држава захвата део дохотка физичких и правних лица, а онда путем трансфера средства усмерава ка угроженим привредним субјектима и гранама, као и према сиромашнијим слојевима становништва. У зависности од циља који се жели постићи системом трансфера у јавним финансијама разликујемо следеће врсте трансфера: трансфери са економским циљем, трансфери са социјалном наменом и трансфери на име отплате камате на јавни дуг. Савремене државе највише издвајају за социјалне намене, док се на другом месту налазе трансфери са економским циљевима. Трансфери са економским циљем обухватају: субвенције, премије, регресе, компензације и извозне примове. Субвенције су најприсутнији вид трансфера са економским циљем и највише средстава се трансферише путем њих у сектор пољопривреде, индустрије челика, угља,

бродоградње, саобраћаја и рибарства и аквакултуре. Премије су новчани износи који се исплаћују нпр. пољопривредним произвођачима за испоручене пољопривредне производе, док су регреси новчани износи који се у одређеном проценту исплаћују за купљену количину инпута за пољопривредну производњу, услуге осигурања или трошкове складиштења у јавним складиштима. Захваљујући трансферима многа предузећа у наведеним областима успевају да опстану и издрже "тржишну утакмицу". Дакле, без државне помоћи бројна предузећа и читавне привредне гране би готово нестале са тржишта. Једна од најугроженијих грана је пољопривреда, јер је она директно изложена временским утицајима. Најчешће коришћена класификација трансфера са економским циљевима односи се на хоризонталне и вертикалне трансфере.

1. ВОЛУМЕН ТРАНСФЕРА СА ЕКОНОМСКИМ ЦИЉЕМ

Трансфери са економским циљем су значајна врста расхода који су у функцији стабилизације и подстицаја развоја одређених области и грана у привреди, како би се обезбедила стабилност цена одређених врста производа или подстакла привредна грана која је од значаја за економски раст и развој земље. Постоје две велике групације трансфера са економским наменама: хоризонтални и секторски. Хоризонтални трансфери су мање селективни од секторских, јер за разлику од њих намењени су већем броју корисника, који нису унапред одређени. Тиме се у мањој мери нарушава тржишна конкуренција и остварују се већи целокупни ефекти. Регионални трансфери су облик хоризонталних трансфера и додељују се привредним субјектима у регионима где је потребна интервенција да се побољша животни стандард подстицајем привредног развоја, смањењем незапослености и решавањем структурних и других проблема који су довели до регионалне неравномерности у развоју. Секторски трансфери своју селективност испољавају тиме што су намењени унапред одређеним привредним субјектима у појединим делатностима, тј. секторима. Тиме фаворизују одређене секторе и ремете слободну конкуренцију на тржишту, што може да представља потенцијални проблем. Постоје два начина класификације секторских трансфера (European Commission (2013), *„Overview of State aid expenditure by category of aid“*, Belgium. http://ec.europa.eu/competition/state_aid/scoreboard/non_crisis_en.html), зависно од тога да ли се посматра намена трансферисаних средстава или одређени сектор коме су средства додељена. Према намени: за секторски развој, за спасавање и реструктурирање и трансфери при затварању. Према секторима: трансфери за пољопривреду, за рибарство и аквакултуру, за саобраћај и трансфери за угаљ, челик и бродоградњу. У оквиру трансфера са економским циљем најважније место заузимају субвенције. Субвенције су облик подршке привредном сектору у циљу промовисања економске политике и могу бити: директне и индиректне. Приликом националног и међународног извештавања користе се препоруке међународног статистичког стандарда националних рачуна *„SNA 2008"* (European Communities, International Monetary Fund, Organisation for Economic Co-operation and Development, United Nations and World Bank (2009), *„System of National Accounts 2008“*, New York. http://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/sna2008.asp). У складу са тим, у ужем слислу субвенције се дефинишу као једносмерни пренос средстава од стране владе предузећима, било по основу њиховог нивоа производних активности, било на бази количина или вредности робе и услуга које та предузећа производе, односно пружају. У складу са чињеницом да земље различитог степена развијености имају веће или мање могућности за подстицај привредних активности, у табели 1 дат је приказ трансфера са економским циљем, на основу кога уочавамо да су издвајања САД највећа у апсолутном износу и у 2012. години достигла су 775,76 милијарди евра. Затим следе издвајања у Немачкој и Француској која су се кретала у распону од 10 до 17 милијарди евра. Док су трансфери са економским циљем били знатно мањи у Шведској, Мађарској, Србији, Словачкој и Словенији.

Табела 1. Трансфери са економским циљем у милијардама евра за период 2007. - 2012. година

ЗЕМЉА	2007.	2008.	2009.	2010.	2011.	2012.
Америка	298,21	333,45	384,27	473,59	526,89	775,76
Француска	10,35	13,37	15,04	15,54	13,35	14,98
Немачка	15,61	17,00	17,37	13,95	12,21	12,14
Шведска	3,66	3,48	3,31	3,27	3,21	3,23
Словенија	0,21	0,26	0,37	0,37	0,40	0,45
Мађарска	1,41	2,17	1,63	2,08	1,19	1,08
Словачка	0,32	0,39	0,33	0,31	0,17	0,13
Србија	0,60	1,50	1,54	1,25	1,41	1,33

Извор: European Commission (2013), *„Overview of State aid expenditure by category of aid“*, Belgium http://ec.europa.eu/competition/state_aid/scoreboard/non_crisis_en.html ; U.S. CENSUS BUREAU (2007-2012), *„Federal Aid to States“*, U.S. Department of Commerce Economics and Statistics Administration, Подаци су приказани у

милијардама евра, на бази односа курса валута према евру на дан 31. децембра посматраних година

Значај трансфера са економским циљем за функционисање привредног система, можемо сагледати и на бази њиховог учешћа у БДП-у (табела 2). Међутим, забрињавајући је податак да је и уз више од двоструког увећања трансфера са економским циљем у периоду од 2007. до 2012. године у Србији, БДП имао знатно слабији тренд раста. У осталим земљама није било већих осцилација, учешће трансфера са економским циљем у БДП-у било је сразмерно издвајањима.

Табела 2. Учешће трансфера са економским циљем у БДП-у, 2007-2012.год.

ЗЕМЉА	2007.	2008.	2009.	2010.	2011.	2012.
Америка	3,04	3,19	3,83	4,21	4,39	6,30
Француска	0,59	0,66	0,82	0,80	0,62	0,76
Немачка	0,69	0,66	0,75	0,56	0,44	0,47
Шведска	1,17	1,01	1,17	0,94	0,77	0,81
Словенија	0,65	0,67	1,08	1,05	1,03	1,31
Мађарска	1,53	1,98	1,85	2,16	1,11	1,13
Словачка	0,63	0,58	0,54	0,47	0,23	0,19
Србија	2,26	4,43	5,50	4,54	4,17	4,55

Извор: European Commission (2013), *„Overview of State aid expenditure by category of aid“,* Belgium; U.S. CENSUS BUREAU (2007-2012), *„Federal Aid to States“,* U.S. Department of Commerce Economics and Statistics Administration; IMF (2014), *„Gross domestic product“,* World Economic Outlook Database, Washington

У табели 3 видимо да су у САД-у и у Србији трансфери са економским циљем достигли далеко највеће учешће. У 2009. години учешће трансфера са економским циљем у Србији достигло је чак 19,82 %, што је највеће учешће трансфера посматраних земаља у анализираном периоду. То је с једне стране добро, јер се подстиче привредна активност, међутим, потребно је избалансирати употребу трансфера и омогућити привредним субјектима да постепено постану самостални и успешни и без државне интервенције. У другим анализираним земљама учешће ове групације трансфера у укупним трансферима је веома мало, док код њих најважнију позицију имају трансфери са социјалним циљевима.

Табела 3. Учешће трансфера са економским циљем у % од укупних трансфера јавних финансија, 2007. - 2012. година

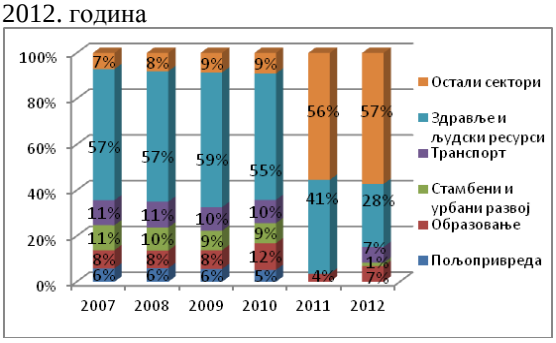
ЗЕМЉА	2007.	2008.	2009.	2010.	2011.	2012.
Америка	12,44	12,34	12,72	13,56	14,33	19,70
Француска	2,07	2,55	2,78	2,78	2,31	2,51
Немачка	2,35	2,52	2,46	1,96	1,72	1,69
Шведска	5,51	5,87	5,09	4,33	4,18	3,93
Словенија	3,16	3,89	4,71	4,65	4,94	5,48
Мађарска	6,01	8,94	6,80	8,65	5,68	4,85
Словачка	2,86	3,19	2,49	2,18	1,19	0,90
Србија	10,29	19,53	19,82	19,03	17,98	16,77

Извор: European Commission (2013), *„Overview of State aid expenditure by category of aid“,* Belgium; U.S. CENSUS BUREAU (2007-2012), *„Federal Aid to States“*, U.S. Department of Commerce Economics and Statistics Administration; OECD (2013), *„National Accounts of OECD Countries“*, General Government Accounts, France; *„Консолидовани биланс државе у периоду 2005-2014. Године“* Макроекономски и фискални подаци, Министарство финансија Републике Србије; OECD (2013), *„National Accounts of OECD Countries“*, General Government Accounts, France ; EUROPEAN COMMISSION (2011), *„Assessment of the 2011 national reform programme and stability programme for: FRANCE, GERMANY, SWEDEN, SLOVENIA, HUNGARY, SLOVAKIA“*, Brussels; IMF (2014), *„Gross domestic product“,* World Economic Outlook Database, Washington; *„Консолидовани биланс државе у периоду 2005-2014. Године“* Макроекономски и фискални подаци, Министарство финансија Републике Србије *;* *„Стратегија управљања јавним дугом од 2014. до 2016. године“*, Министарство финансија - Управа за јавни дуг, Република Србија

2. СТРУКТУРА ТРАНСФЕРА СА ЕКОНОМСКИМ ЦИЉЕМ

У наставку анализе сагледаћемо структуру трансфера са економским циљем у бројним изабраним земљама.

Графикон 1. Структура трансфера са економским циљем САД-а за период 2007. - 2012. година

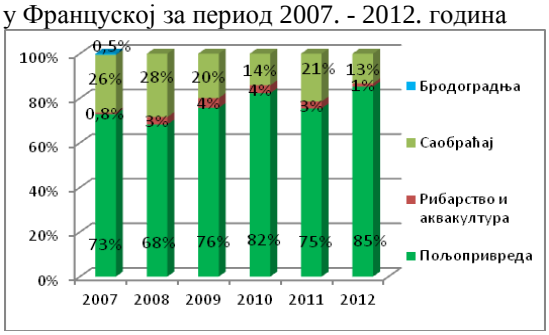


Извор: U.S. CENSUS BUREAU (2007-2012), *„Federal Aid to States“,* U.S. Department of Commerce Economics and Statistics Administration

У структури трансфера са економским циљем било је честих и наглих промена, али је крајњи резултат велика подршка јавних финансија САД-а привредном систему. Повећање трансфера са економским циљем до 2012. године указује на значај активне државне политике савременој тржишној економији. Од укупних трансфера са економским циљем у

САД-у највише је издвајано за здравље и људске ресурсе, док су издвајања за пољопривреду и образовање смањена. Највећи део средстава за ове сврхе расподељује се са федералног нивоа власти, док се само незнатан део преусмерава преко савезних држава. Учешће трансфера са економским циљем у укупним јавним расходима у Француској кретало се око 1%, што показује да се за ове намене не издвајају значајна финансијска средства. У структури трансфера са економским циљем доминирају хоризонтални трансфери и они су 5-6 пута већи од секторских трансфера. С друге стране, ако посматрамо појавне облике трансфера са економским циљем у Француској најзаступљеније су пореске олакшице и субвенције. Учешће пореских олакшица се у току економске кризе повећало, јер креатори фискалне и пореске политике нису хтели додатно да оптерећују расходну страну буџета кроз субвенције. Додела субвенција врши се са централног и локалног нивоа власти готово изједначено.

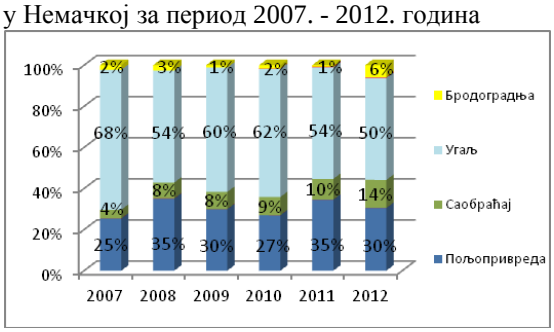
Графикон 2. Структура секторских трансфера у Француској за период 2007. - 2012. година



Извор: European Commission (2013), *„Overview of State aid expenditure by category of aid“,* Belgium

У структури секторских трансфера, највише средстава трансферисано је 85% пољопривреди 2012. године, сектору саобраћаја 13%, док је сектору рибарства и аквакултуре трансферисано свега 1%. Структура ових транфера се мењала из године у годину, али за ова три сектора су највише издвајана средства. У анализираним годинама у Немачкој су трансфери са економским циљем смањили своје учешће у укупним јавним расходима са 2% на 1%. Као и код претходно анализираних земаља у структури странсфера са економским циљем значајније место заузимају хоризонтални трансфери. Ако посматрамо структуру трансфера са економским циљем према облицима уочавамо да су субвенције најважнији облик помоћи од стране државе. На другом месту по значају су пореске олакшице, што значи да Влада Немачке комбинује приходну и расходну страну буџета за стимулисање развоја у одређеним секторима привреде. Према немачком моделу дистрибуције субвенција највише средстава додели средњи ниво власти, па централни, а најмање локалне самоуправе.

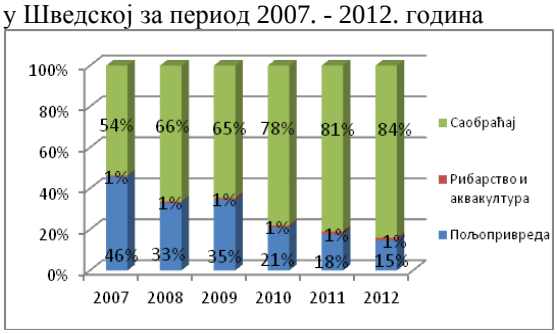
Графикон 3. Структура секторских трансфера у Немачкој за период 2007. - 2012. година



Извор: European Commission (2013), *„Overview of State aid expenditure by category of aid“,* Belgium

У структури секторских трансфера доминантно учешће имали су трансфери за угаљ, али се оно смањило у посматраном периоду са 68% на 50%, док се повећало учешће трансфера за саобраћај са 4% на 14% и учешће трансфера за пољопривреду са 25% на 30% у 2012. години. Положај трансфера са економским циљем у укупним јавним расходима у Шведској не разликује се значајно од других развијених земаља. У анализираном периоду износио је 2%. Оно што се мењало је њихова структура, где хоризонтални трансфери имају доминантно учешће, које се кретало од 88-92%, док се свега 10-так % односи на секторске трансфере. Ако посматрамо структуру трансфера са економским циљем према облицима уочавамо да су пореске олакшице најважнији облик помоћи од стране државе (њихово учешће креће се изнад 80%). На другом месту по значају су субвенције. У овом моделу дистрибуције субвенција више средстава се одобравало на централном нивоу власти, али није било занемарљиво ни учешће локалног нивоа власти.

Графикон 4. Структура секторских трансфера у Шведској за период 2007. - 2012. година

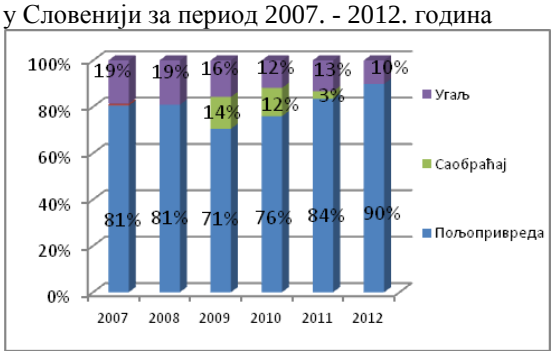


Извор: European Commission (2013), *„Overview of State aid expenditure by category of aid“*, Belgium

Најзаступљенији трансфери били су трансфери сектору саобраћаја, који су највеће учешће имали 2012. години од 84%. Затим следе трансфери пољопривреди чије је учешће опало са 46% из 2007. године на 15% у 2012. години, док је учешће трансфера рибарству и аквакултури било 1%.

Посматрајући Словенију учешће трансфера са економским циљем у анализираном периоду је бележило перманентан раст и порасло је са 2% на 3% од укупних јавних расхода. Слична тенденција бележи се и у односима између хоризонталних и секторских трансфера. У 2007. години ови трансфери су били изједначени, да би у 2012. години хоризонтални трансфери били четири пута већи од секторских. И у Словенији су пореске олакшице и субвенције најзаступљеније врсте трансфера са економским циљем, при чему је улога субвенција 3-4 пута значајнија и у анализираном периоду њихово учешће се кретало од 71-83%. Дистрибуција субвенција у Словенији се највећим делом обавља са централног нивоа власти, док је улога локалних колективитета далеко мања.

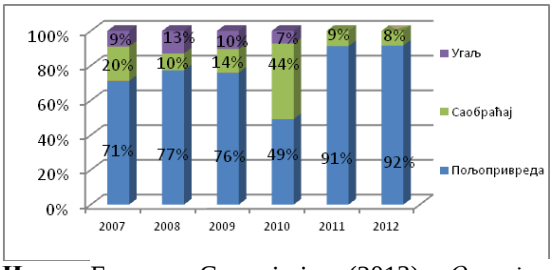
Графикон 5. Структура секторских трансфера у Словенији за период 2007. - 2012. година



Извор: European Commission (2013), *„Overview of State aid expenditure by category of aid“*, Belgium

Учешће трансфера сектору пољопривреде кретало се од 71% до 90%, при чему најмање трансферисаних средстава је било 2009. године, а највише 2012. године. Трансфери за угаљ чинили су од 10% до 19% укупно трансферисаних средстава секторима, док су трансфери сектору саобраћаја достигли 14% 2009. године.

Графикон 6. Структура секторских трансфера у Мађарској за период 2007. - 2012. година



Извор: European Commission (2013), *„Overview of State aid expenditure by category of aid“*, Belgium

Трансфери пољопривреди били су доминантни и њихово процентуално учешће кретало се од 49% до 92%. Трансфери сектору саобраћаја имали су учешће од 8% до 44%, док су трансфери за угаљ достигли 13% у 2008. години.

Значај трансфера са економским циљем у Мађарској је нешто већи него у претходно анализираним земљама и креће се од 2-4% у анализираним годинама, где је присутна опадајућа тенденција. И у Мађарској се издваја више средстава за хоризонталне, него за секторске трансфере, али је тај распон далеко нижи у односу напретходне земље. Субвенције су најважнија врста трансфера са економским циљем и оне бележе тенденцију раста. Њихово учешће креће се до 71%. На другом месту налазе се пореске олакшице. Централни ниво власти има вишеструко већи значај од локалних самоуправа у дистрибуцији субвенција. **Положај трансфера са економским циљем у укупним јавним расходима у Словачкој се смањује и износи 1%. Хоризонтали трансфери су три пута обимнији од секторских трансфера. Најважније врсте трансфера са економским циљем су субвенције (27-63%) и пореске олакшице које бележе опадајући тренд, јер је њихово учешће смањено са 71% у 2007. години на 35% у 2011. години. Дистрибуција субвенција највећим делом врши се са централног нивоа власти.**

Графикон 7. Структура секторских трансфера у Словачкој за период 2007. - 2012. година

Извор: European Commission (2013), *„Overview of State aid expenditure by category of aid“*, Belgium

У 2007. години највеће учешће имао је челик са 49%, затим пољопривреда са 28%, саобраћај са 20% и угаљ са 3%. У 2012. години водеће место заузима сектор саобраћаја са 57%, затим следи пољопривреда која је задржала своје друго место са 43%.

За разлику од претходно анализираних земаља учешће трансфера са економским циљем у укупним јавним расходима у Срији је много веће. У анализираним годинама ово учешће кретало се од 5% (2007. година) до 12% (2009. година). Разлог оваквог пораста ових трансфера је десетоструко повећање секторских трансфера, који значајно надмашују хоризонталне трансфере. За разлику од других земаља у Србији се посебно посматрају трансфери намењени регионалном развоју, док су код њих ови трансфери укључени у хоризонталне транфере. Од укупних трансфера са економким циљем за секторске трансфере је издвојено 71% у 2012. години.

Графикон 8. Структура секторских трансфера у Србији за период 2007. - 2012. година

Извор: Комисија за контролу државне помоћи (2007-2012), *„Извештај о додељеној државној помоћи у Републици Србији“* , Министарство финансија Републике Србије

У 2007. г. учешће трансфера сектору саобраћаја износило је 77%, трансфера сектору рударства 15%, трансфера туризму 4%. Док у 2012. години 59% чинили су трансфери сектору индустрије и услуга, 23% трансфери пољопривреди, 15% трансфери сектору саобраћаја и 3% трансфери сектору рударства.

Као што видимо са графикона 8 Србија бележи велике заокрете у структури секторских тансфера. Оно што је слично између Србије и осталих анализираних земаља је слична структура врста трансфера, јер и у Србији најзначајнији облици трансфера са економским циљем су субвенције и пореске олакшице. Највећи износ субвенција дистрибуира се са централног нивоа власти.

ЗАКЉУЧАК

Без обзира на то што већина савремених држава има пробелем усклађивања нивоа јавних расхода са расположивим јавним приходима, ипак се издвајају значајна стредства из буџета на име трансфера. Трансфери се у новије време сврставају у категорију продуктивних јавних расхода, пошто је њихова основна сврха побољшање услова пословања привреде и становништва, али и обезбеђење средстава за редовно измиривање обавеза по основу јавног дуга државе.

У раду је анализирана структура трансфера са економским циљем у бројним изабраним земљама. На основу података, може се уочити тенденција раста ове врсте трансфера, али и да је њихов распоред по секторима веома разнолик. Тако нпр. од укупних трансфера са економским циљем у САД-у највише је издвајано за здравље и људске ресурсе, док су издвајања за пољопривреду и образовање смањена. У структури секторских трансфера у Француској, највише средстава у посматраном периоду трансферисано је пољопривреди 85%, сектору саобраћаја 13%, док је сектору рибарства и аквакултуре трансферисано свега 1%. На сонову анализираних података, може се видети да су у структури секторских трансфера Немачке доминантно учешће имали трансфери за угаљ, за саобраћај и трансфер за пољопривреду. Положај трансфера са економским циљем у укупним јавним расходима у Шведској не разликује се значајно од других развијених земаља. У анализираном периоду износио је 2%. Што се тиче структуре, најзаступљенији трансфери били су трансфери сектору саобраћаја и пољопривреде. У Словенији су пореске олакшице и субвенције најзаступљеније врсте трансфера са економским циљем, при чему је улога субвенција 3-4 пута значајнија и у анализираном периоду њихово учешће се кретало од 71-83%. У структури највеће учешће имају трансфери за пољопривреду. Трансфери за пољопривреду су и у Мађарској доминантни у структури трансфера са еономским наменама, а осим њих држава издваја и за саобраћај и индустрију угља. У Словачкој је у последњој години посматраног периода дошло до великог преокрета у структури трансфера. Трансфери за пољопривреду су смањени са преко 90% на око 40%, док су трансфери за саобраћај повећани са 4% на преко 50%.

За разлику од претходно анализираних земаља учешће трансфера са економским циљем у укупним јавним расходима у Србији је много веће. У анализираним годинама ово учешће кретало се од 5% до 12%. Такође, у структури је дошло да значајних промена у корист трансфера намењених сектору индустрије и пољопривреде, док је учешће трансфера за саобраћај веома смањено.

На основу ове анализе може се закључити да све посматране земље издвајају значајна средства за трансфере са економским циљем, али да је структура тих трансфера по секторима разнолика и да у њој доминирају трансфери за пољопривреду и саобраћај. То је с једне стране добро, јер се подстиче привредна активност, међутим, потребно је избалансирати употребу трансфера и омогућити привредним субјектима да постепено постану самостални и успешни и без државне интервенције.

ЛИТЕРАТУРА

[1] Ђуровић Тодоровић, Ј., Ђорђевић М., (2010.) *Јавне финансије*, Економски факултет Ниш,

[2] EUROPEAN COMMISSION (2013), *„Overview of State aid expenditure by category of aid“,* Belgium. Доступно на: http://ec.europa.eu/competition/state_aid/scoreboard/non_crisis_en.html

[3] EUROPEAN COMMUNITIES, International Monetary Fund, Organisation for Economic Co-operation and Development, United Nations and World Bank (2009), *„System of National Accounts 2008“*, New York. Доступно на: http://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/sna2008.asp

[4] EUROPEAN COMMISSION (2011), *„Assessment of the 2011 national reform programme and stability programme for: FRANCE, GERMANY, SWEDEN, SLOVENIA, HUNGARY, SLOVAKIA“*, Brussels; Доступно на: http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/documents/2014-03-05_in-depth_reviews_communication_en.pdf

[5] IMF (2014), *„Gross domestic product“,* World Economic Outlook Database, Washington, Доступно на: https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/01/weodata/index.aspx

[6] OECD (2013), *„National Accounts of OECD Countries“*, General Government Accounts, France; Доступно на: http://www.oecd-ilibrary.org/economics/national-accounts-of-oecd-countries-general-government-accounts_22215352

[7] U.S. CENSUS BUREAU (2007-2012), *„Federal Aid to States“*, U.S. Department of Commerce Economics and Statistics Administration

[8] *„Извештај о додељеној државној помоћи у Републици Србији“* (2007-2012), Комисија за контролу државне помоћи, Министарство финансија Републике Србије

[9] *„Консолидовани биланс државе у периоду 2005-2014. године“* Макроекономски и фискални подаци, Министарство финансија Републике Србије*;*

[10] *„Стратегија управљања јавним дугом од 2014. до 2016. године“*, Министарство финансија -Управа за јавни дуг, Република Србија

Датум пријема рада: 15.05.2016.
Датум прихватања рада: 08.06.2016
Прегледни рад
УДК: 347.7:339.732.2(4-672EU) (497.6)
DOI: 10.7251/NOE1620140S

ДРУШТВА ЗА УПРАВЉАЊЕ У ФУНКЦИЈИ УПРАВЉАЊА ПРИВАТИЗАЦИОНИМ ИНВЕСТИЦИОНИМ ФОНДОВИМА У РЕПУБЛИЦИ СРПСКОЈ

MANAGEMENT COMPANIES IN THE FUNCTION OF PRIVATISATION INVESTMENT FUNDS MANAGEMENT IN REPUBLIC OF SRPSKA

Проф. др Витомир Старчевић
Универзитет у Источном Сарајеву, Факултет пословне економије Бијељина,
Бијељина, Република Српска, БиХ
vitomir.starcevic@fpe.unssa.rs.ba

Доц. др Слободан Суботић
Универзитет у Источном Сарајеву, Саобраћајни факултет Добој,
Добој, Република Српска, БиХ
subotics@telrad.net

Резиме: *Република Српска је слиједила исти пут као и земље које су прошле или су у току процеса економске транзиције, с циљем да успостави отворену и конкурентну тржишну привреду са уређеним и организованим тржиштем капитала. За реализацију овог циља неопходан услов је био приватизација већег дијела државног капитала. Истовремено, то је условило и неопходну изградњу тржишне инфраструктуре тј. институција посредством којих ће се одвијати купопродајне трансакције. Из тих разлога у Републици Српској је донесен законодавно-правни оквир као основ за формирање тржишних институција, а међу њима и друштава за управљање приватизационим инвестиционим фондовима. Истраживања у овом раду су усмјерена на давање одговора: који су разлози оснивања друштава за управљање и да ли су она у надолазећим тржишним промјенама, које су значајно утицале на развој економије Републике Српске, оправдала своје постојање.*

Кључне ријечи: *економска транзиција, тржиште капитала, тржишне институције, друштва за управљање, приватизациони инвестициони фондови.*

Abstract: *Republic of Srpska has followed the same path as the countries which have passed or that are in the process of economic transition, with the aim to set up an open and competitive economy with organised capital market. For implementation of this aim the necessary condition has been the privatisation of majority of state capital. At the same time, this has influenced necessary development of market infrastructure, i.e. institutions that would enable dealings with market transactions. Due to this reasons in the Republic of Srpska legal framework has been established as a basis for forming of market institutions, and among them also companies for management of privatisation investment funds. The research in this paper has been directed towards giving the answer to the questions: what are the reasons for establishing management companies and, in upcoming market changes, if they have significantly affected the development of the Republika Srpska economy, and if they have proven their existence.*

Keywords: *economic transition, capital market, market institutions, companies for management, privatisation investment funds.*

УВОД

За економски просперитет и развој Републике Српске неопходно је било опредијелити се за тржишну економију и формирање кључних тржишних институција. Постојање тржишних институција подразумијева њихову оспособљеност за дјеловање у тржишним условима. Стога је постојеће институције требало трансформисати, формирати нове као приватизационе инвестиционе фондове и друштва за управљање фондовима, а развијати и пратеће тржишне институције својствене тржишној привреди.

Међу формираним кључним тржишним институцијама је и Комисија за хартије од вриједности Републике Српске чији је задатак издавање дозвола за оснивање друштва за управљање приватизационим инвестиционим фондовима. Комисија је до сада издала неколико дозвола за оснивање друштава за управљање. Постојање друштава за управљање

везано је за пружање одређених услуга фонду, које се дефинишу посебним уговорима. У том смислу у даљем тексту рада слиједи темељно истраживање значаја оснивања и постојања друштава за управљање приватизационим инвестиционим фондовима.

1. Оснивање друштава за управљање

Друштво за управљање је акционарско друштво или друштво са ограниченом одговорношћу са сједиштем у Републици Српској, које је добило дозволу Комисије за обављање послова оснивања и управљања приватизационим инвестиционим фондовима.[128] Предмет његовог пословања је искључиво оснивање приватизационих инвестиционих фондова и управљање приватизационим инвестиционим фондовима, односно улагање новчаних средстава у властито име и за рачун власника удјела отворених инвестиционих фондова и у име и за рачун акционара затворених инвестиционих фондова, те обављање других послова одређених законом. Друштво за управљање не смије имати контролни утицај нити контролни удио у брокерском друштву или банци овлашћеној за обављање послова са хартијама од вриједности. Друштво за управљање не може имати удио у банци депозитару.[129]

Оснивач и члан друштва за управљање може бити физичко или правно лице. Законом је прописано да најмање два члана управе друштва за управљање морају имати стручно знање и искуство потребно за вођење послова друштва за управљање. Комисија за хартије од вриједности Републике Српске прописује услове за обављање послова чланова управе друштва за управљање, укључујући критеријуме обавезног стручног знања и начина његовог утврђивања.

Најнижи законом прописан износ основног капитала друштва за управљање је 200.000 КМ. У случају да укупна нето вриједност имовине фондова којима управља прође противвриједност износа од 450 милиона КМ, основни капитал друштва за управљање мора бити већи за 0,02% износа за који нето вриједност имовине фондова којима управља прелази наведени гранични износ, до највишег износа основног капитала у висини од 15 милиона КМ. Комисија за хартије од вриједности Републике Српске је овлашћена да пропише облик и износ основног капитала који су друштва за управљање дужна одржавати.

2. Улога друштава за управљање у управљању приватизационим инвестиционим фондовима

Предмет пословања друштва за управљање је искључиво оснивање и управљање приватизационим инвестиционим фондовима. Само наведене дјелатности могу бити уписане у судски регистар као предмет пословања друштва за управљање фондовима. Комисија за хартије од вриједности Републике Српске доноси правилник којим се уређује пословање друштава за управљање. Послови управљања приватизационим инвестиционим фондовима обухватају: **а)** управљање имовином фонда, **б)** промовисање приватизационих инвестиционих фондова и продају удјела у отвореним инвестиционим фондовима, односно акција у затвореним инвестиционим фондовима, **в)** административне послове. Комисија за хартије од вриједности прописује услове и поступак издавања дозволе за обављање послова управљања приватизационим инвестиционим фондом те начин извјештавања о тим пословима.

Друштво за управљање је обавезно успоставити систем управљања ризицима, који ће у свако доба омогућити мјерење и праћење ризичности појединих инструмената у портфолију као и укупног портфолија фонда. Систем управљања ризицима треба да омогући тачно и независно утврђивање вриједности финансијских деривата којима се тргује на другим организованим тржиштима (OTC). Друштво за управљање је дужно да у складу са правилима, која је прописала Комисија за хартије од вриједности Републике Српске, за сваки појединачни фонд извјештавати Комисију о типовима финансијских деривата у портфолију фонда, повезаним ризицима, квантитативним лимитима и примијењеној методологији за мјерење ризика везаних уз позиције и трансакције тим дериватима. Изложеност фонда према појединим финансијским инструментима на којима се заснива дериват не може бити у супротности са ограничењима улагања прописаним законом, проспектом и статутом фонда.

Комисија има право да одузме дозволу друштву за управљање у слиједећим случајевима: **а)** уколико не започне са пословањем у року од године дана од издавања

[128] Закон о инвестиционим фондовима Републике Српске, Службени гласник Републике Српске бр. 92/06, чл.2.

[129] Банка депозитар је банка која за потребе фонда обавља послове чувања посебне имовине фонда, послове вођења посебних рачуна за имовину фонда и одјељивања имовине сваког појединачног фонда од имовине осталих фондова, те обавља друге послове банке депозитара у складу са одредбама Закона.

дозволе, **б)** добровољно се одрекне дозволе у случају престанка обављања дјелатности оснивања и управљања приватизационим инвестиционим фондовима, **в)** уколико шест или више мјесеци не обавља дјелатности оснивања и управљања приватизационим инвестиционим фондовима у складу са законом, **г)** уколико је дозвола добијена на основу нетачних навода или навода који доводе у заблуду, односно на неки други непрописан начин, **д)** уколико овлашћено лице више не испуњава услове за добијање дозволе, **ђ)** уколико је овлашћено лице озбиљно или у више наврата кршило овај ЗИФ.

3. Допринос друштава за управљање у пословању приватизационих инвестиционих фондова

Оснивање приватизационих инвестиционих фондова као нових институција у Републици Српској везано је за провођење транзиционих процеса. Основани су Законом о приватизационим инвестиционим фондовима из 1998. године, али је предвиђено да се у року од пет година трансформишу у затворене инвестиционе фондове (ЗИФ-ове). Законом о инвестиционим фондовима из 2006. године извршена је трансформација наведених фондова, а поред затворених инвестиционих фондова омогућено је и оснивање отворених инвестиционих фондова. Прописи који су регулисали оснивање фондова захтијевају постојање и друштава за управљање. Пословање друштава за управљање је искључиво везано за оснивање и управљање фондовима. Наведени фондови својим пословањем требали су допринијети развоју корпоративног управљања и тржишта капитала. Међутим, фондовима је недостајало знања и капитала као и мотивације друштава за управљање овим фондовима. Недостатак мотивације друштвима за управљање је великим дијелом утицало на пад НАВ-а код свих затворених инвестиционих фондова послије 2007. године, јер она своје накнаде нису везивала за остварене резултате пословања ЗИФ-ова. То је такође утицало на смањење основне супстанце ЗИФ-ова којим управљају друштва. Према расположивим подацима у табели 1. презентовано потврђује наведене констатације.

Дакле, опште је познато да је неадекватно управљање фондовима од стране друштава за управљање великим дијелом изазвало пад цијена акција и обима трговања акцијама послије 2007. године (слика 1.) што је ЗИФ-овима нанијело велике губитке.

Табела 1. Нето вриједност имовине затворених инвестиционих фондова по акцији у КМ за период од 2007. до 2015. године

Фонд	Нето вриједност имовине по акцији у КМ								
	31.12.'07.	31.12.'08.	31.12.'09.	31.12.'10.	31.12.'11.	31.12.'12.	31.12.'13.	31.12.'14.	31.12.'15.
БЛБП	16,67	5,27	7,26	10,34	9,19	8,35	9,33	9,26	8,36
БЛКП	15,74	6,46	7,02	7,23	7,46	8,07	5,88	5,85	6,28
БРСП	16,08	4,74	6,2	9,87	10,34	8,49	6,88	6,58	5,90
ЕИНП	40,57	11,51	18,38	22,82	24,56	22,90	20,52	18,98	16,49
ЕКВП	17,08	5,69	8,49	11,72	10,39	10,64	10,05	9,59	7,78
ИНВП	0,29	0,1	0,11	0,19	0,17	0,16	0,17	0,16	0,13
ЈХКП	7,15	1,94	2,6	6,25	5,29	4,60	4,41	4,06	3,13
КРИП	26,35	10,25	12,38	16,11	14,22	13,37	11,19	10,11	9,63
ПЛРП	20,68	6,63	12,65	18,12	15,63	14,99	14,48	12,35	10,41
ПРВП	9,69	4,25	4,4	6,22	5,61	5,56	4,42	4,26	3,84
УНИП	-	0,69	0,64	0,65	0,65	0,63	0,61	0,63	0,68
ВБИП	12,71	4,23	6,54	8,82	7,84	6,92	5,41	5,12	4,67
ВИБП	11,04	5,86	7,13	11,13	9,27	8,44	7,25	6,64	6,76
ЗПТП	21,46	9,28	13,03	15,89	16,28	16,75	17,10	17,98	17,84

Извор: www.blberza.com

Слика 1. Кретање индекса фондова Републике Српске – ФИРС у периоду од 01.01.2006. до 01.05.2016. године

Извор: www.blberza.com

Имајући наведено у виду, друштва за управљање нису пружила адекватне услуге у процесу управљања ЗИФ-овима. Овакво понашање им је омогућено због обрачуна накнаде за управљање. Накнада за управљање се обрачунава на нето вриједност имовине фонда, а не на остварене резултате. Такође, законска регулатива је омогућила да друштва за управљање наплаћују накнаду (провизију) и када фондови биљеже смањење имовине. То је повећало износе средстава на рачунима друштава за управљање, док су се средства фондова смањивала.

Табела 2. Обрачунате накнаде за управљање у периоду од 2002. до 2012. године

Назив фонда	Обрачуната накнада за управљање у периоду од 2002. - 2012. године
БЛБП	6.155.994
БЛКП	3.336.799
БРСП	4.980.626
ЕИНП	7.908.575
ЕКВП	5.060.492
ИНВП	9.576.307
ЈХКП	3.743.130
КРИП	12.100.139
ПЛРП	7.925.492
ПРВП	3.039.512
УНИП	158.745
ВББП	4.716.997
ВИБП	5.970.309
ЗПТП	29.718.627
Укупно	104.391.744

Извор: www.sec.rs.ba

На основу расположивих података, а како би и речено било потврђено у табели 2. су приказане обрачунате накнаде за управљање друштава за период од 2002. до 2012. година.

Извршена анализа о доприносу друштава за управљање фондовима показује лоше резултате. ЗИФ-ови су забиљежили пад вриједности имовине и висок проценат остварених прихода су исплатили за накнаде друштвима за управљање.

ЗАКЉУЧАК

Постојање друштава за управљање у Републици Српској регулисано је прописима који су регулисали и оснивање приватизационих инвестиционих фондова. Основни задатак друштава за управљање јесте оснивање и управљање фондом.

Због своје улоге друштва су требала да допринесу расту нето вриједности имовине по акцији, значајном повећању обима трговања акцијама и расту цијена акција приватизационих инвестиционих фондова (ЗИФ-ова). То се није догодило, јер се друштва за управљање приликом доношења одлука у процесу управљања приватизационим инвестиционим фондовима (ЗИФ-овима) нису придржавала циљева и принципа инвестирања које су навела у проспекту.

Чињеница је да је посљедица пада НАВ-а, обима трговања акцијама и цијена акција приватизационих инвестиционих фондова (ЗИФ-ова) послије 2007. године великим дијелом везана за друштва за управљање. Везано је због недостатка мотивације код друштава за управљање, јер им је омогућено да

обрачунају накнаду за управљање на нето вриједност имовине фонда, а не на остварене резултате. Такође, законска регулатива је омогућила друштвима за управљање да накнаде (провизије) наплаћују и у случају када фондови биљеже смањење имовине. То је омогућило друштвима за управљање повећавање износа средстава на рачунима, а истовремено су се смањивала средства фондова.

Због неочекивано малог доприноса друштава за управљање у процесу управљања приватизационим инвестиционим фондовима (ЗИФ-овима), кроз измјену законске регулативе неопходно је редефинисати начин обрачуна накнада (провизија) друштава за управљање што би их значајно активирало да више допринесу у пословању фондова и тиме оправдају своје постојање.

ЛИТЕРАТУРА

[1] Бодрожа, Б., Шљивар, Б., (2000). *Развој тржишта капитала у Републици Српској,* Зборник радова, Савез рачуновођа и ревизора Републике Српске и Савез рачуновођа и ревизора Србије, Бања Врућица, Теслић.

[2] Закон о инвестиционим фондовима, Службени гласник Републике Српске бр. 92/06.

[3] Преднацрт Закона о измјенама и допунама Закона о инвестиционим фондовима.

[4] Радовић, Р., Панић, П., Старчевић, В., (2000). *Берзанско пословање,* Српско удружење менаџера Републике Српске, Бијељина.

[5] Вуњак, М. Н., Ковачевић, Д. Љ., (2009). *Финансијска тржишта и берзе,* „Пролетер“ а.д. Бечеј, Економски факултет Суботица, НУБЛ-Независни универзитет Бања Лука, Чигоја Београд, Суботица.

[6] Шошкић, Б. Д., Живковић, Р. Б., (2011). *Финансијска тржишта и институције,* Центар за издавачку делатност Економског факултета у Београду, Београд.

[7] www.blberza.com

[8] www.doingbusiness.org

[9] www.sec.rs.ba

Датум пријема рада: 17.05.2016.
Датум прихватања рада: 05.09.2016.
Прегледни рад
УДК: 336.744/.746:336.76
DOI: 10.7251/NOE1620145M

AMERIČKI DOLAR BLAGOSLOV (I/ILI) PROKLETSTVO

AMERICAN DOLLAR – BLESSING AND/OR CURSE

Doc.dr Ivan Mirović,
Univerzitet u Istočnom Sarajevu, Fakultet poslovne ekonomije
Bijeljina, BiH, Republika Srpska
ivan.mirovic@fpe.unssa.rs.ba

Rezime: *Autor u ovom radu pokušava da odgovori na pitanje statusa američkog dolara kao svjetske rezervne valute u kontekstu američke ekonomske i političke moći u uslovima krize i novog pozicioniranja vodećih zemalja svijeta. Stoji li i dalje teza da je priznanje dolara kao rezervne svjetske valute rezultat istorijskih uslova, razvijenog američkog finansijskog tržišta, te povjerenja u stabilnost i vijednost te valute?U radu se analiziraju odnosi između trgovinskog deficita i kolapsa dolara, izvoz američke krize u ostatak svijeta, skrivena i skrivana inflacija, američko tržište kapitala, američki dug, implikacije pada cijena energenata, dolar, evro, juan i jen .Intrigantno je pitanje koliko je dolar kao rezervna valuta blagoslov i/ili prokletstvo po SAD. Otvara se i pitanje sudbine dolara u uslovima opadanja američke ekonomije i pojavi zemalja BRIKS-a, kao i neminovnosti uspostavljanja novog monetarnog sistema i uvođenja nove rezervne svjetske valute.*

Ključne riječi: *američki dolar, rezevna valuta, finansijska kriza, trgovinski deficit, inflacija, potrošački kredit, juan, jen, evro.*

Abstract: *The author in this paper tries to answer the question of status of American dollar as the world's reserve currency in the context of American economic and political power in crisis conditions and new positioning of leading world countries. Is the thesis still relevant - dollar as world reserve currency has been positioned there as a result of historic conditions, developed American financial market, and confidence in stability and value of that currency? The paper analyses the relationship between trade deficit and collapse of dollar, export of American crisis to the rest of the world, hidden and concealed inflation, American capital market, American debt, implications of power sector prices fall, dollar, euro, Yuan and Yen. The intriguing issue is how much dollar as reserve currency has been a blessing and/or a curse to the USA. The destiny of dollar in the conditions of recession of American economy has also been discussed and the emerging of BRICS countries, as well as, inevitability of establishing of a new monetary system and introduction of reserve world currency.*

Keywords: *American dollar, reserve currency, financial crisis, trade deficit, inflation, private loans, Yuan, Yen, Euro.*

I UVOD

Istraživanje najnovije američke finansijske i ekonomske krize pokazuje da u ekonomskoj nauci moramo biti obazrivi u izricanju konačnih i kategoričnih iskaza o fenomenima koji su i sami podložni neminovnoj promjeni, poput statusa američkog dolara kao rezervne svjetske valute sa ukidanjem zlatnog standarda. Sa ukidanjem zlatnog standarda, status rezervne valute ima ona valuta koja spada u sastav korpe (Special Drawing Rights-"SDR") koji se pojavio prije svega kao sredstvo prevazilaženja deficita međunarodne likvidnosti.

Međutim, SDR nisu uspjele da pod pritiskom FED-a novu bezgotovinsku valutu, koja neodoljivo podsjeća na ,,bankor,, Džona Kejnsa pretvore u svjetsku valutu.U korpu valuta SDR ulaze danas, dolar, evro, funta i jen. Status dolara kao zvanične rezervne valute povećava joj autoritet i potražnju na svjetskim finansijskim tržištima, što vodi povećanju moći SAD kao emitenta i sigurnog pribježišta u uslovima krize. Činjenica, da dolar predstavlja značajan dio svjetskih rezervi daje dodatnu moć emitentu da djeluje na globalnom planu i u uslovima krize. Međutim, dolar, kao svjetska rezervna valuta i nesumnjivo preimućstvo američke moći protekom vremena javlja se ne samo kao blagoslov već i kao prokletstvo. Naime, monetarno upravljanje američkom ekonomijom ima implikacije na globalnu ekonomiju i finansijsku krizu, ali i na status dolara i vice versa. Svjetska finansijska i ekonomska kriza izazvala je potrebu za jačanjem međunarodne monetrane saradnje, kao i stvaranje nove globalne valute koja bi u bliskoj budućnosti mogla zamijeniti američki dolar.

Globalna valuta, kao i nacionalne valute, ima tri bitne funkcije, obračunsku, kao jedinica mjere vrijednosti dobara i usluga, razmjensku i funkciju čuvara vrijednosti Za međunarodnu ulogu važno je istaći i sidro valutu u režimu fiksnog deviznog

kursa.[130]Status dolara kao svjetske rezervne valute rezultat je ekonomske i političke moći SAD, izašlih iz rata kao najmoćnije ekonomske države svijeta, kao i činjenice da su zlatne rezerve SAD sa završetkom rata iznosile oko 2/3 svjetskih rezervi.

Naime, priznanje dolara kao globalne rezervne valute rezultat je istorijskih uslova, razvijenog američkog finansijskog tržišta, te poverenja u vrijednost i stabilnost te valute.

Dolar kao globalna valuta ima određene prednosti, ali i nedostatke po SAD, kao zemlju emitenta.

Prednosti su:

a. smanjenje troškova pozajmljivanja i transakcionih troškova,
b. relativno jeftino finansiranje budžetskog deficita
c. tolerisanje značajnog trgovinskog deficita,
d. smanjenje spoljnog duga putem depresijacije dolara,
e. smanjenje rizika od fluktuiranja deviznog kursa za domaće kompanije,
f. porast reputacije SAD i lakše finansijsko integrisanje sa drugim zemljama u funkciji rasta spoljne trgovine i privrednog rasta.

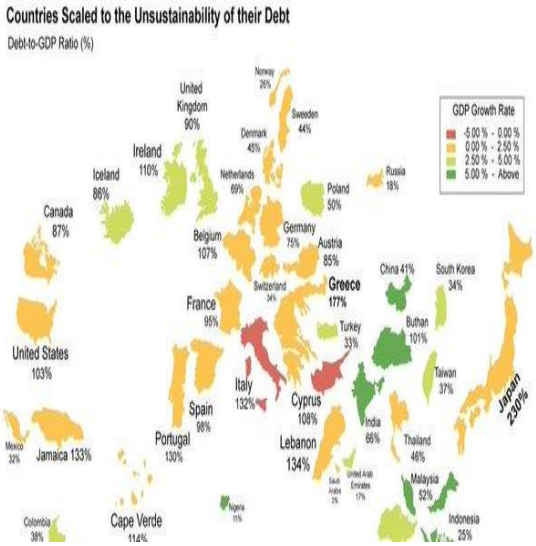
Nedostaci su:

a. fluktuacija u tražnji dolara i veća sklonost prema eksternim šokovima,
b. povećana potražnja za valutom poskupljuje izvoz,
c. slabija kontrola nad monetarnim i finansijskim agregatima i moguće zamagljivanje odgovornosti,,[131]

II TRGOVINSKI DEFICIT I KOLAPS DOLARA

Najnoviju krizu američkog kapitalizma efektuiranu u padu životnog standarda uslovili su između ostalog i,,rastući i kontinuirani,, disbalnasi izvoza i uvoza. Trgovinski deficit izazvao je kolaps dolara i pretvorio SAD od najvećeg svjetskog kreditora u najvećeg dužnika.[132] Prema navodima,,Vašington tajmsa,, državni dug SAD je premašio 19 biliona dolara, oko 13,7 biliona otpada na privatne investitore kao i na američke i strane investicione kompanije. Ostatak je unutrašnji dug.

,,Naš deficit (SAD) na tekućem računu koji iznosi otprilike 800 milijardi dolara i raste, te se uglavnom odnosi na trgovinski deficit, finansira se posuđivanjem iz stranih zemalja kao što su Kina i Japan, koje nam izvoze svoja dobra. To je dug koji ne možemo vratiti jer smo ostali nacija posuđivača i potrošača, ne više nacija štediša i proizvođača.[133]



Slika br1: Grafički prikaz zemalja i njihovog duga u odnosu na BDP (2014-2015)[134]

Zemlje sa višim omjerima duga u BDP-u su Japan (230%), Grčka (177%), Liban (134%), Jamajka (133%), Italija (132%), Portugal (130%), Capo Verde (114,22%), Irska (109,70%), Kipar (107,50%), Belgija (106,50%) i SAD (102,98%).

SAD su u 2014. godini bila 6. najzaduženija nacija u smislu duga i BDP-a, a 2015. godine 11. na skali. Njihov pad na ljestvici nije rezultat isplate dugova, nego zato što su se prije svega druge zemlje više zadužile.

Interesantno je da zemlje s najnižim dugom o odnosu na BDP, a to su Saudijska Arabija, Nigerija, UAE i Rusija imaju velike nacionalizovane prirodne resurse, prije svega naftu i prirodni plin, ali i industrije.

Bilans plaćanja u međunarodnoj razmjeni dokazuje da SAD kao zemlja uvoznica ima visok kapitalni bilans s deficitom trgovinskog i suficitom kapitalnog računa. Naime, inoplaćanja SAD za robe i usluge vraćaju se u obliku investicija u

[130] Goldberg, L. (2011) The international role of the dollar: Does it matter if this changes? (No. 522). Staff Report, Federal Reserve Bank of New York dostupno na http://www.econstor.eu/handle/10419/60956

[131] Christian Thimann,"Global Role of Currencies"WPS ECB, Frankfurt am Main, march 2009,: dostupno na http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/

[132] Schiff, P. i Downes, J."Dokaz sloma" 2.0: Kako profitirati od ekonomskog kolapsa: Mate, Zagreb, 2011. str xi

[133] Ibidem,str 76

[134] http://howmuch.net/articles/countries-scaled-to-the-unsustainability-of-their-debt

hartije od vrijednosti dužničkog karaktera, posebno državnih obveznica koje se moraju vratiti na rok sa kamatom.

Dakle, suficit kapitalnog računa kazuje da je više novca ušlo nego što je izašlo iz SAD. Finansijsku imovinu u SAD kupuju znatnim dijelom centralne banke iz inostranstva. Poznato je da visok tgovinski deficit otvara pitanje kredibiliteta SAD, po jednim shvatanjima riječ je o visokom kreditnom bonitetu, po drugim stavovima, ogroman i ,,rastući problem koji prijeti uništenjem."

Respektabilno je trgovinsku razmjenu sagledati u svjetlu činjenice da je rast američkog uvoza funkcija rasta američke ekonomije i stanovništva, dok je izvoz funkcija rasta stranih ekonomija, posebno ekonomija industrijskih zemalja.U osnovi trgovinskog deficita je u krajnjoj instanci kontrakcija američke proizvodne osnove i novo ekonomsko pozicioniranje u svijetu. Zatim tu je i pogešna hipoteza, koju ohrabruju i teorijska uvjeravanja, da američka potrošnja pokreće globalni ekonomski rast, odnosno ,,da su smanjene stope štednje pobijene visokim neto vrijednostima domaćinstva,,

Međutim, radi se o naduvanim vrijednostima nekretnina i papirnog posjeda, niskim kamatnim stopama, drugorazrednim hipotekama, što je dovelo do finansijskog sloma i sloma tržišta nekretnina tokom 2008. godine. Iako je postojao privid snažnog tržišta nekretnina u osnovi je bila prikrivena inflacija u obliku,,nekretninskog balona,,

III IZVOZ KRIZE U EU I DRUGE ZEMLJE

Kriza 2008 je kriza finansijskog sistema, prenaduvanog balona finansijske aktive koja se iz SAD prelila na Evropsku uniju, pogađajući dodatno zemlje u tranziciji. Naglašavamo ne radi se stihiji već o svjesno vođenim politikama američke vlade i FED-a, koji je štampanjem novca držao vještački niskim hipotekarne stope i tako uticao na rast nekretnina., a sve pod devizom zdravog tržišta nekretnina. Tu politiku su podržali i neki monetaristi koji stavljaju znak jednakosti između neumjerene potrošnje i legitimnog stvaranja bogatstva.

Pogotovo je bilo uvriježeno mišljenje da je američka potrošnja generator globalnog rasta..Međutim, relevantni monetarni uvidi upućuju na ponovno vraćanje realnoj ekonomiji, jasnoj distinkciji proizvodnje kao količine i produktivnosti usmjerene na rezultat i djelotvornost u stvaranju bogatstva. Nesumnjivo je da su kapitalne investicije proizvod kapitalnih akumulacija, adekvatnih ušteda, ušteđevina koje su rezultat smanjene potrošnje i ličnog uzdržavanja. Sve je to opšte mjesto ekonomske nauke kome se treba vratiti i snažno ga afirmisati u analizi globalne krize.

Alan Greenspan[135] u dijagnozi ekonomskog stanja u Americi 20 tih godina prošlog vijeka napisao je "Kao odgovor na blagu kontrakciju američkog poslovanja FED je ulio višak kredita u ekonomije svijeta, pokrećući fantastičan bum na tržištu kapitala, tržištu akcija, što je u krajnjem dovelo do urušavanja američke ekonomije i pada poslovnog samopouzdanja. Dakle, do svjetske ekonomske krize 1929.godine.

To je istovremeno sažetak opisa najnovije ekonomske i finansijske krize, 2008, u kojoj se balon tržišta akcija pretvorio u balon tržišta nekretnima u krajnjem u balon potrošnje,,neviđenih razmjera,,Međutim, uprkos već viđenom, stvorena je iluzija koju je ohrabrivala ekonomska teorija da Amerikanci mogu unedogled da se zadužuju, dok Kinezi i drugi treba da proizvode i štede u američkim hartijama od vrijednosti. I doista Kina je trenutno najveći kupac državnih hartija SAD, između ostalog da bi izbjegla vezivanje valute. Ona je i najveći dobavljač jeftinih potrošačkih dobara u SAD.

Američko društvo se kvalitativno promijenilo, logiku protestantizma je zamijenilo logikom ,,neumjerene,, potrošnje. Vođeno ideologijom konzumerizma, neoliberalizma i monetarizma, američko društvo se od proizvodnje i realne štednje okrenulo ,,neizvozničkim uslugama,, neumjerenoj potrošnji i kupovini ,,neproduktivnih uvoznih dobara.

SAD sa eksplozivnim rastom deficita tekućeg računa klize u monetarnu krizu sa dramatičnim posljedicama po životni standard.Ta kriza se trgovinskim i finansijskim tokovima preliva kao svjetska ekonomska kriza na ostatak svijeta. Zasluga i odgovornost američke vlade, centralne banke i Val Strita za ovaj scenario finansiranja domaćeg rastućeg deficita su nepodijeljeni.

Neke prognoze su veoma pesimistične. Peter Schiff tvrdi,, Dolar će se srušiti, te će Amerikanci iskusiti stagflaciju na neviđenoj razini recesije i hiperinflacije,,[136]Sporazumom u Breton Vudsu, dolar je dobio status svjetske rezervne valute, što mu je to donijelo i ,,blagoslov i prokletstvo,,,što će se vremenom i pokazati u rezultatu američke i globalne ekonomske i finansijske krize. Status dolara korespondira sa statusom SAD kao

[135] Alan Greenspan(predsjednik američkih Federalnih rezervi od avgusta 1987. do januara 2006. godine)

[136] Schiff, P. i Downes, J."Dokaz sloma" 2.0: Kako profitirati od ekonomskog kolapsa: Mate, Загреб, 2011. str 7

najvećeg svjetskog izvoznika industrijske robe, navećeg povjerioca, kao i činjenice njegove konverzije u fiksnoj količini zlata. Danas te premise više ne stoje.

Pitanje je šta je alternativa američkom dolaru. Funkciju svjetske rezervne valute bi u budućnosti mogle da preuzmu kombinovane valute vodećih ekonomija svijeta, povratak zlatnom standardu, internacionalizacija postojećih valuta, posebno evra i juana. Rastući trgovinski deficiti u SAD proizvod su promjene orjentacije sa proizvodnje na sektor uslužnih djelatnosti. Promjene su dubinske idu u smjeru od američkog ekonomskog i političkog društva, do političkog i ekonomskog, u kome je došlo do kontrakcije proizvodne baze i širenja sektora usluga.

Pod uticajem monetarizma, postindustrijska uslužna ekonomija stavlja jednakost između bogatstva kao rezultata i novca kao sredstva razmjene. Kao društvo obilja, SAD su ekspanzijom kredita i liberalizacijom pozajmljivanja, te razvojem tržišta kapitala i inovacijom finansijskih instrumenata do neslućenih razmjera, ohrabrile logiku potrošnje i konzumerizma. I to ne samo u Americi, već i u globalnim razmjerama, na račun radinosti i štednje.,, zdravog novca i kredita,,.

Razvoj tržišta kapitala i špekulativne berzanske trgovine vođen je politikom popustljivosti centralne banke i američke vlade uz mjere deregulacije i neodgovornost regulatornih agencija u kontroli bankarskog i tržišta kapitala. Dobro je, po SAD, što na finansijskim tržištima kupuju kapitalske efekte i Evropljani i Azijci, Arapi i drugi. Problem je kad ti efekti dospiju na naplatu, pogotovo u uslovima jačanja azijske ekonomske moći i novog rasporeda u globalnoj ekonomiji u kojoj SAD gube vođstvo.

Drugi problem po američko finansijsko tržište i ekonomiju, biće kad Kina po logici svoje ekonomske moći prestane finansirati američki deficit tekućeg računa, jer je njen kapacitet potrošnje danas veći od američkog.

Kina nastavlja trgovinsku i ekonomsku ekspanziju povećavajući preko juana svoj ekonomski potencijal i obim operacija na globalnom tržištu. U skladu sa zahtjevima MMF, Kina smanjuje uticaj države na devizni kurs, čineći juan konvertabilnijim. Kina je u međuvremenu postala i najveći izvoznik na svijetu.

Ne manje značajan problem može nastati kad strani investitori prestanu kupovati finansijsku imovinu već se usmjere na američka potrošačka dobra, što će prouzročiti ne samo rast cijena u Americi, već će imati implikacije po globalni rast i razvoj. Inače, spekulativna priroda kupovanja dolara očita je na trezorskom tržištu SAD, gdje se preferira prodaja prije dospijeća, 3,5% kupona sledećih 30 godina, što vodi rizicima sa nesagledivim posledicama.

Dugoročne državne hartije, trezorske, vlasničke hartije na tržištu kapitala kupuju se prevashodno da bi se njima trgovalo, dakle uglavnom iz špekulativnih razloga..Međutim, obnova proizvodne baze iz investicija formiranih iz štednje čini se nema alternative ni u Americi.

Naime, mjere američke monetarne i vladine politike da se ožive finansijska tržišta, upumpavanjem novca poreskih obveznika u velike banke, koje ga dodaju svojim rezervama ili preuzimaju druge banke pokazale su se nedjelotvornim u savladavanju krize. Iako se spašavanje velikih banaka i ohrabrivanje potrošnje u cilju stvaranja radnih mjesta pokazuje djelotvornim na kratak rok, dugoročno to je pogrešno jer se ide istim putem koji je doveo do krize.

Jasno je da je dolar i kvazi novac finansirao potrošnju, ali nedostaje realni sektor u kome se stvaraju vrijednosti, kako bi pozajmljeni novac bio vraćen. Naime, pozajmljeni novac, SAD nisu investirale u produktivne investicije već prevashodno u potrošnju, potrošna dobra, obveznice i stanove. Finansijska kriza je iznova demistikovala današnji dolar, kao nominalnu valutu bez metalne vrijednosti i vrijednosti iskupa.

Očito je da sa napuštanjem zlatnog standarda, FED koji kontroliše ponudu novca nema gotovo nikakvih ograničenja u štampanju novca i povećanju količine u opticaju..Postoji jedan paradoks, što više strane vlade i drugi investitori budu unosili novih dolara, u kupovinu trezorskih hartija jačat će vladin u odnosu na privatni sektor, sa povećanom količinom dolara u opticaju, američka ekonomija će biti manje učinkovita i manje produktivna. Paradoksalno je, SAD će se od neoliberalne tržišne ekonomije pomjerati u pravcu državno planske militarne ekonomije.

Za pretpostaviti je , mnogi ekonomski problemi bili bi rješiviji, da dolar ima stvarnu vrijednost (zlatni certifikat), a ne papirnatu vrijednost obveznica ničega, sistem bez pokrića.U krajnjem, padajući dolar rezultat je pada proizvodnje, neadekvatnih stopa štednje,visoke i neumjerne potrošnje, visoke zaduženosti domaćinstava, ,,balonskih saveznih,, buždetskih deficita i previše popustljive centralne banke. I svakako politike i mjera deregulacije bez neophodno potrebne kontrole. U osnovi ove prakse i politika je teorija monetarizma i neoliberalizma. Paradoksalno je, oporavak dolara na kratak rok može biti rezultat ponašanja inostranih vlada i stranih investitora koji

traže,,percipiranu sigurnost,, državnih hartija od vrijednosti SAD i vjeruju u rejting američke države i ekonomije, te stoga ulažu svoj novac podupirući američki dolar. Dolar se mnogima i dalje čini kao sigurna luka spasa i za konverziju valuta zemalja u krizi. Međutim, neki drugi vjeruju da je to iluzija i prelazak iz,, lošeg u gore,, Poznato je da mjeru jakog ili slabog dolara ne određuje kupovna moć u SAD, već kursna stopa jedne valute u odnosu na drugu valutu. Efekti su različiti na kupovnu moć stanovništva i kompanija koje izvoze, kao i ostalih sektora.

IV SAD OD POVJERIOCA POSTAJU DUZNICI

Paradoksalno je, američka kreditna kriza je globalna, jer SAD od povjerioca postaju dužnici koji traže više. Američka kriza koja dobija obilježje svjetske krize finansijskog sistema, klizi u krizu dugova i krizu berzanskih indeksa i tržišta kapitala, dodatno urušavajući sektor realne ekonomije. Dakle, problem je dublji i esencijalniji jer se čini na obnovi i spašavanju ekonomije koja generiše krizu i čiji ekonomski rast nije rezultat američke proizvodne moći.Neki ekonomisti vjeruju da ekonomska kriza nije neusjeh kapitalizma već rezultat uplitanja američke vlade u sile,, slobodnog ,, tržišta. Američka, ali i globalna finansijska i ekonomska kriza problematizuje vladajuću ekonomsku teoriju, kenzijanizam, i monetarizam, plansku ekonomiju i neoliberalnu ekonomiju slobodnog tržišta. Očito je pred ekonomistima ozbiljan zadatak jedne sveobuhvatne revizije i redefinicije ekonomskih kategorija i znanja.U procjeni ekonomskog rasta treba jasnije definisati i kategorijalni aparat i instrumente mjerenja stepena razvoja ekonomije. Treba analizirati i strukturu BDP globalne ekonomije i ekonomije svake zemlje ponaosob.Za razliku od BNP, rast BDP koji ne mari za nacionalnost proizvođača, ne razlikuje produktivne od destruktivnih privrednih aktivnosti, te nije sasvim pouzdano mjerilo zdrave i rastuće ekonomije.

V SKRIVENA I SKRIVANA INFLACIJA

Postoje i drugi problemi, kao što je skrivena i skrivana inflacija izazvana nevidljivom ekspanzijom ponude dolara od strane američke centralne banke te posljedično umanjivanje vrijednosti kupovne moći dolara. Evidentno je da indeksi potrošačkih i proizvodnih cijena mjere posljedice inflacije,a ne samu inflaciju.. Poznato je da rast cijena i rast inflacije nisu jedno te isto, jedno je uzrok, drugo je rezultat.

Dakle, inflacija je monetarna ekspanzija novca, ali i ekspandirani kredit. Ona vodi rastu cijena i novoj ravnoteži.(,,ponuda stvara potražnju,, odnosno,, proizvodnja stvara potrošnju,, Sejov zakon tržišta). Od ove paradigme treba polaziti u analizi. Američka centralna banka stvara inflaciju, ,,procvat i kolaps,, povećavajući ponudu novca smanjuje kupovnu moć, nacionalni dug otplaćuje jeftinijm dolarima, lakše finansira socijalne programe, uslovljava rast nominalnih cijena imovine, posebno akcija i nekretnina. Inflacija se pokazuje kao vladin,,tihi partner,, kojom se finansira vrlo širok korpus prava.Takozvani ,,nekretinski procvat,, pokazao je da se inflacija može pokazati jasnije u finansijskoj imovini nego u potrošačkim cijenama.

Dio inflacije se prevaljuje i na inopartnere koji je konvertuju u svoje lokalne valute na depozitima centralnih banaka i time odgađaju njihov uticaj na lokalne cijene. Ozbiljan problem po američku ekonomiju nastat će kad strani partneri budi koristili te dolare za kupovinu potrošnih dobara i imanja u Americi. Upravljanje dolarom od strane FED a pokazaće razorne posljedice kad se izvezena inflacija vrati u SAD. Rast vrijednosti američke finansijske imovine u inostranstvu, poput državnih obveznica i akcija nije i porast stvarnog bogatstva, o učincima inflacije svjedoče i cijene dobara koje se kotiraju na produktnim berzama.

Početkom 2016. došlo je do dramatičnog pada bezanskih indeksa vodećih svjetskih berzi, pad imovine portfolia, akcija i finansijskih derivata. Neki zagovaraju sporiji privredni rast kao sredstvo u borbi protiv inflacije. Međutim, sporiji ekonomski rast neće sam po sebi obuzdati inflaciju. Postoji realna bojazan da se sa smanjivanjem ekonomske aktivnosti i kontrakcijom proizvodnje poveća rast deficita saveznog budžeta, čime bi privlačnost američke finansijske imovine dramatično opala. Isti autor pokazuje da uprkos inflaciji koju kreira FED, djeluju i sile deflacije, a očituju se u smanjenju cijena do kojih dolazi iz prisile investitora i špekulanata da prodaju imovinu i položaje u robi držanoj po marži, zatim pad cijena prouzrokovan konkurencijom, bankroti, rasprodaje.

VI AMERIČKO TRŽIŠTE KAPITALA, INVESTIRANJE I ŠPEKULISANJE

Jak dolar pomaže održavanju domaćih cijena niskim, potražnja za dolarima raste, dolar utiče na strane investitore da traže sigurno utočište u državnim hartijama, efektima tržišta kapitala. Međutim kupci dolara su u pravilu spekulanti i pravi,,mjenjač igre biće povratak ,,pada dolara,,

Dakle, treba praviti jasnu distinkciju između investiranja i špekulisanja na finansijskim tržištima u svjetlu usješne ekonomije i zdravog novca i kredita. Jedina prihvatljiva nagrada akcionara za prihvatanje rizika je prinos dividendi. Pri čemu

najveći rizik danas trpe vlasnici običnih akcija. Poznato je da je rastuća akcija koja ne isplaćuje dividendu, ma koliko bila privlačna ,zapravo ,,špekulacija, a ne investicija,,

Dalje, treba imati na umu da cijena akcije u dolarima ne govori o njenoj vrijednosti. Tek odnos cijene i zarade govori da li je akcija skupa ili jeftina, precijenjena ili podcijenjena. Zatim tu je svakako i odnos cijene i prodaje, kao i odnos cijene i knjigovodstvene vrijednosti. Dakle, samo godišnja dividenda podijeljena sa tržišnom cijenom daje prinos dividendi. Akcije danas nisu dobra kratkoročna investicija jer su i tržišta i kompanije podložne neizbježnim poslovnim ciklusima. Posebno su rizična ulaganja u akcije industrijskog sektora koji trpi ,,iznenađujući udarac,, u Americi. Američki korporativni sektor pokazuje sukob različitih interesa, posebno vlasnika i menadžera, u kome strada ,,mali čovjek,,, sitni štediša, manjinski akcionar. Očit primjer sukoba interesa su hedge fondovi. Sukob interesa u postojećoj korporativnoj ekonomiji doprinosi haosu akcijskog tržišta u cjelini.

Na tržištu kapitala, brokerska industrija i industrija investicionih banaka omogućila je da tržište akcija postane mehanizam za prenos bogatstva sa akcionara na menadžera..Naime, umjesto isplate dividendi njihovim vlasnicima, dobit se koristi za ponovni otkup akcija izdatih menadžmentu,(paket akcijskih naknada). Inflacija će vjeruje Peter, po crnom scenariju ,,doseći puni cvat,,, kad globalni kupci presele,,svoj fokus sa rizika neotplate na rizik inflacije,,. Inflacija će pospiješiti brzinu opticaja dolara, jer će važiti deviza potroši i prodaj dolar jer će sutra vrijediti manje, a jedini kupac amerićkog duga će biti FED. Po Peterovom scenariju američko tržišta akcija,, nalik je,, pijanici koji se oslanja na zidove, ali se nekako drži na nogama,, te reporučuje,,bježite s domaćeg tržišta akcija, maknite se iz američkog dolara,,.[137]/

Američke regulatorne agencije se nisu u krizi pokazale ni kao pouzdani savjetnici ni kao zaštitnici ni javnog ni privatnih interesa. Budućnost Wall Streeta kao finansijskog središta svijeta je definitivno upitna, debaklom koji je doveo u pitanje amerčki kredibilitet. Na djelu je jedno stanje u kome američke kompanije okreću leđa akcionarima, brokeri pogrešno vode klijente, loše hipoteke i nekvalitetne hartije nude sliku lošeg poslovnog imidža i nesolidnosti jedne od vodećih ekonomija u svijetu.

Navedeni uvidi, ma koliko bili pretjerivanja, upozoravaju da dolaze iz samog srca američkih finansijskih tržišta od autora koji imaju legitimitet da iznose skepsu i zabrinutost u pogledu zdravlja ne samo američkih finansija i dolara, već i američke ekonomije, do juče vodeće ekonomije svijeta.

VII AMERIČKI DUG-POTROŠAČKI KREDIT

U svjetlu rečenog postavlja se i pitanje zaduženost,i unutrašnjeg i spoljnog duga SAD. Opšte je mjesto da dug sam po sebi nije nešto loše. Kapitalni ili investicioni dug dat kompanijama radi finansiranja kapitala pridonosi društvu, rastu komanije i životnog standarda. Međutim, konzumerizam je globalno posmatrano redukovao zajam i kredit na potrošački kredit. Naime, danas se sve kupuje putem potrošačkog kredita kojim se prevashodno finansira potrošnja.

Potrošački kredit mijenja kompoziciju kupaca omogućujući jednom licu da troši više na račun drugih., pogotovo sa inovacijom kreditnih instrumenata, kreditnih kartica i stambenih zajmova. Ozbiljan ekonomski problem je što potrošnja finansirana dugom smanjuje buduću potrošnju. Visok američki dug kako na nacionalnom, tako i pojedinačnom nivou vodi ekonomskoj krizi i korekciji globalne kupovne moći. Opšte je mjesto da održiva ekonomija raste sa štednjom i umjerenom potrošnjom i finansiranjem stvaranja kapitala. Dakle, aprescijacija stambenog kapitala i tržišta akcija na američkom finansijskom tržištu nije u funkciji štednje iako je to imovina iz perspektive vlasnika.

Wall Street je stvaranjem sekundarnog tržišta za kreditne kartice, hartije na bazi sekuritizacije,plastične obveznice i druge finansijske derivate ,,hranio ludosti potrošačkog kredita. U rezultatu na nivou posljedica korištenje kredita se pokazuje kao preplaćivanje, a na nivou društva uskraćivanje ionako oskudnih ušteda. Posuđivanje ima smisla ako pospješuje i proizvodnju, a ne samo,,kako bismo trošili,,Američki dug je, tvrdi Peter, zbog kontinuiranih trgovinskih deficita, vlasništvo stranaca koji akumuliraju imovinu, dok Amerikanci akumuliraju obaveze. Takođe, nije uputno vezivati procenat duga uz BDP, jer to nije pouzdan podatak. Naime u strukturi američkog BDP , 70 posto, čini potrošnja, zatim tu je kratkoročna priroda duga, te rast kamatnih stopa u budućnosti . Dodatan problem čine i vladini uzajamni fondovi. Naime, vladini uzajamni fondovi, socijalno osiguranje i zdravstveni programi su se pokazali kao ,,računovostveni aparati,, sa obećanjem američke vlade,, da će novac vratiti sama sebi u nekom budućem vremenu,,[138] Međutim, istinski i ozbiljan problem američke finansijske krize je,, toksična imovina,, u

[137] Ibidem, str 130

[138] Ibidem, str 222

bilansima banaka. Dakle, imovina koju zajmodavci u nedostatku volje i sredstava ne mogu vratiti. Problem je ne u likvidnosti te imovine, već prije svega u manjku njene vrijednosti. Imovina je likvidna, ali bi zbog niskih tržišnih cijena, vlasnici koji bi je prodavali po ponuđenim cijenama bili doista nesolventni. Rastu američkog potrošačkog duga pridonijeli su i sekurtitizacija, stvarna ili implicitna jemstva vlade ,,prevelik da bi propao,, te uvjeravanje i politika FED-a da se mogu kontrolisati rizici i zaštiti se od neizvjesnosti. Peter D. i J. Downes ozbiljno dovode u sumnju budućnost američkog zaduživanja u inostranstvu, s obzirom da dolar gubi kupovnu moć, vlada mora zaduživati još veće količine novca kako bi finansirala ,,brzorastuće izdatke,, Zbog nesigurnosti američkog finansijskog tržišta, savjetuju da se investira u inostranstvo koje je kredibilno i sigurno, ekonomično, profitabilno, a i ,,zbog valutnog rizika,, Američki dolar je, sa ukidanjem zlatnog standarda, fluktuacijom u periodu od 1972. godine do 1980 god izgubio 2/3 svoje vrijednosti. Zlato trenutno nema funkciju novca, kad je to bilo uživalo je monetarnu premiju (višu cijenu) kao znak da će ponovo biti novac. Postoji mogućnost, vjeruju citirani autori, da građani, ukoliko vlade ne pristanu na ponovno uspostavljanje zlatnog standarda, to sami učine, što će vodit porastu cijene zlata. Očekivanja su da će padom vrijednosti dolara, koji je rezervna svjetska valuta bio pod pokrićem zlata i otkupljiv u zlatu, centralne banke tražit način da rebalansiraju svoje rezerve u korist zlata i/ ili drugih valuta. U lošim vremenima, novac u sigurnoj valuti izvanredan je kolateral i pouzdano mjerilo zdrave i uspješne ekonomije. Dakle, zdrav novac i zdrava ekonomija idu ruku pod ruku. Dobro monetarno upravljanje novcem je dobro upravljanje ekonomijom.Američko upravljanje ekonomijom od strane FED-a, pokazuje da je,,američka ekonomija kula od karata,,.Prema Peteru, američka održiva ekonomija znači ,,povratak ustavnim tradicijama zemlje, zdravom novcu i ograničenoj državi,,.Najgori scenarij bi bio da ekonomska kriza promijeni američku konstituciju, odnosno republikanske političke temelje SAD. Ergo, nipošto ne napuštati kapitalizam slobodnog tržišta kao noseću premisu američkog društva.

VIII IMPLIKACIJE NEGATIVNIH PRIVREDNIH TRENDOVA U SVIJETU

Novoj krizi, krizi dugova ili produbljavanju postojeće krize vodi pad cijena nafte i drugih strateških energenata, prije svega metala koji se kotiraju na produktnoj berzi. Pad cijena nafte uslovljen je globalnim padom tražnje i potrošnje usled konstantne recesije. Poseban teret snose zemlje izvoznice, usled smanjenja prihoda došlo je do velikih budžetskih deficita, izostanak petrodolara i pad investicija na tržištu kapitala.Rast tražnje je uslov rasta privredne aktivnosti i zaposlenosti. Kineska tražnja realno pada iako se novi kineski model rasta temelji na rastu domaće tražnje, ruska tražnja enormno pada zbog sankcija EU i SAD rublja je depresirala, veliki je i pad američke tražnje u 2015. godini. Interesantno je da i zemlje BRIKS-a bilježe negativne rezultate u realnom sektoru, uprkos njihovoj otpornosti na globalnu finansijsku krizu uvezenu iz SAD. Kao posledica kontrakcije privrednog rasta je rast fiskalnih deficita, stagnacija, realni pad zarada i porast dugova. Rast fiskalnih deficita vodi novom zaduživanju i istiskivanju privrede sa tržišta kapitala. U EU odnos kredita i BDP je takav da je ukupan stock kredita 20% veći od godišnjeg društvenog proizvoda evrozone. Evropska privreda i stanovništvo su prezaduženi, visoki troškovi kredita, ukupan unutrašnji i spoljni dug, što umanjuje šansu na oporavak i generira novu krizu dugova. Velike količine novca su iz realnog sektora vraćene u bankarski sektor.U EU svo štampanje novca i ubacivanje u finansijski sistem se vraća preko servisiranja duga. Stock kredita u EU u 2014. je značajno pao, kao što se i kreditna sposobnost tražilaca polako smanjuje. Isti su fenomeni na djelu u zemljama Zapadnog Balkana samo u izoštrenijem vidu.Primjera radi, Srbija i pored najvećih kamatnih stopa u Evropi i izraženih negativnih kursnih razlika još nije dostigla 5 posto GDP za troškove finansiranja.

IX DOLAR, JUAN , EVRO I JEN

Sa produbljivanjem ekonomske krize, usporavanjem privrednog rasta vodećih zemalja i najvećeg pada berzanskih indeksa vodećih svjetskih berzi, zaoštrava se rat vodećih valuta.Valutni par, dolar evro, EUR/USD je najtrgovaniji valutni par na Forex- u (2/3 od ukupnog prometa na Forex- u)[139]. To je parametar stanja najmoćnijih ekonomija svijeta i važan indikator za određivanje stava trgovaca valuta prema dolaru. Česta volatilnost ovog para značajna je za trgovce na Forexu i znak je velike fluktuacije cijene ovog valutnog para. Brokerske kuće u svojim dnevnim analizama valutnog tržišta uvršćuju ovaj odnos dolar euro kao reper, posebno kad su u pitanju nafta i drugi energenti, jer se dolar kotira kao osnovna svjetska valuta. Sa aspekta geopolitike na odnos dolar evro se reflektuje dužnička kriza u Evro zoni, naročito zbog ponašanja evra u globalnoj ekonomiji. Globalna ekonomska kriza u SAD, o čemu je bilo riječi, kandiduje i evro i jen kao alternativu dolaru. Jedan broj zemalja preferira evro kao sigurnu valutu u kojoj treba držati rezerve. Odnos dolar evro čini

[139] http://www.forex.com/uk/index.html

dodatno kompleksnim činjenica da je indeks američkog dolara geometrijski ponderisani prosjek šest valuta(evro, jen, britanska funta, kanadski dolar, švedska kruna i švajcarski franak), gdje od ukupnog udjela evro uzima 57,6 posto učešća. Dakle, visok je procentualni uticaj evra na ukupnu vrijednost indeksa američkog dolara. Ukoliko se korpa proširi valutama nekih ekonomija u razvoju udio dolara i evra bi bio značajan zbog moći njihovih ekonomija. Moguća je i internacionalizacija evra i juana u izmjenama postojećeg globalnog rezervnog sistema, kao i povratak, mada manje vjerovatan zlatnom standardu. Evro kao rezervna svjetska valuta zadovoljava dva relevantna uslova, postojanje otvorenog i razvijenog finansijskog tržišta i gustu i obimnu transnacionalnu mrežu(EU je najveći trgovac robama i uslugama na svijetu) Naravno, u uslovima krize kakva je sada ova prednost je znatno umanjena, povjerenje u evro slabi. Juan, valuta NR Kine, prve ekonomije svijeta (bruto unutrašnji proizvod po paritetu kupovne moći) čije učešće raste u svim međunarodnim obračunima, u međunarodnoj trgovini, operacijama sa kapitalom i ostalim tekućim operacijama. U juanima je u 2015. godini otvoreno 9,43 posto akreditiva, što je više od ukupnog broja akreditiva u evrima. Prema vrijednosti transakcija u međunarodnim plaćanjima, juan je premašio jen. Juan je za kratko vrijeme postao četvrta najkorišćenija valuta, neke zemlje već drže juan u strukturi svojih međunarodnih rezervi. Prema prognozama Juan dobija status rezervne valute u oktobru 2016. Kao odgovor na dugogodišnje usporavanje privrednog rasta i straha od privrednog usporavanja kineske ekonomije, japanska centralna banka je u svojoj monetarnoj politici spustila referentne kamatne stope ispod nule, preciznije na 0.10 posto. Kao posledica te mjere jen je oslabio nešto više od 2 posto, što bi trebalo pospješiti rast izvoza japanskih kompanija.

ЗАКЉУЧАК

Status američkog dolara kao vodeće svjetske valute je funkcija uspješnosti američke ekonomije i političke stabilnosti američke države u novom rasporedu svjetske globalne moći. Opadanje globalne uloge dolara imalo bi pozitivne posledice po američku ekonomiju kroz smanjene strane konkurentnosti i deficita tekućeg računa SAD. Američki dolar je još uvijek fiducijarni novac i svjetska rezervna valuta kojom se može slobodno trgovati na globalnom nivou.Nema velikih nastojanja vodećih država da njihova valuta dobije status globalne rezervne valute jer su još uvijek američka ekonomija finansijski sistem dovoljno veliki i fleksibilni da se prilagode gloemim trgovinskim deficitima. Smanjenje globalne moći dolara je pouzdan znak opadanja i političke moći vodeće zemlje svijeta. Dakle, dolar je još uvijek dominantna valuta i to će i ostati sve dok u nju imaju povjerenja javni i privatni tržišni akteri i koriste ga kao svjetsku valutu. Međutim, sa kontrakcijom trošenja bez ograničenja zbog globalne uloge dolara, što je do sada bila,,prekomjerna privilegija SAD,, budućnost imaju i internacionalizovani evro i juan. U izmijenjenom rasporedu ekonomske moći i novoj geopolitičkoj konfiguraciji svijeta, razgovor o stabilnosti sistema i monetarnoj ekonomiji svijeta, nije više moguć bez prisustva ne samo SAD, već isto tako novih globalnih igrača, Kine, Indije, Brazila, EU i Rusije.

LITERATURA

[1] Goldberg, L. (2011) The international role of the dollar: Does it matter if this changes? (No. 522). Staff Report, Federal Reserve Bank of New York dostupno na http://www.econstor.eu/handle/10419/60956

[2] Christian Thimann,"Global Role of Currencies"WPS ECB, Frankfurt am Main, march 2009,: dostupno na http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps

[3] Schiff, P. i Downes, J."Dokaz sloma" 2.0: Kako profitirati od ekonomskog kolapsa: Mate, Загреб, 2011.

[4] Ibidem str 76.

[5] http://howmuch.net/articles/countries-scaled-to-the-unsustainability-of-their-debt

[6] Alan Greenspan(predsjednik američkih Federalnih rezervi od avgusta 1987. do januara 2006. godine)

[7] http://www.forex.com/uk/index.html

[8] Michel Aglietta, Andre Orlean, "Новац између силе и повјерења", Мате, Загреб, 2007.

[9] Chinn, Menzie, Jeffry A., Frankel, Will the Euro Eventually Surpass the Dollar as Leading International Reserve urrency?, the National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA., 2005, Available from: http://www.nber.org/papers/w11510. pdf

[10] Rockwell, Llewellyn H. Jr.,(ed.), The Gold Standard, Ludwig von Mises Institute, Auburn University, Auburn, Alabama, 1992, Available from: http://mises.org/books/goldstandard.pdf

[11] https://www.ecb.europa.eu/stat

[12] http://www.makroekonomija.org/

[13] Eichengreen, Barry,Sterling's Past,Dollar's Future: Historical Perspectives on Reserve Currency Competition, Paper 11336, National Bureau of Economic Research,Cambridge, MA., 2005, Available from:http://www.nber.org/papers/w1133

[14] http://www.bankar.me/2016/02/10/jednostavan-razlog-zasto-negativne-kamatne-stope-ne-slabe-jen-i-euro/

[15] Aleksandar Milošević, Dragan Živojinović, Mi u dolar (ne) vjerujemo, posledice smanjenja globalne uloge dolara po ukupnu moć SAD, Međunarodne studije, UDC 339.737/73/ ,2013. Str 83/

Датум пријема рада: 24.05.2016.
Датум прихватања рада: 08.06.2016.
Прегледни рад
УДК: 336.1/.5:336.76
DOI: 10.7251/NOE1620153S

FINANSIJSKA TEORIJA I SAVREMENE DRUŠTVENO-EKONOMSKE TENDENCIJE

FINANCIAL THEORY AND CONTEMPORARY SOCIAL-ECONOMIC TRENDS

Prof. dr Aleksandar Stojanović,
Univerzitet u Istočnom Sarajevu, Ekonomski fakultet Pale

Rezime: *Finansijska aktivnost države mijenjala se i mijenja se saglasno promjenama u društveno političkom ambijentu, a naročito u ekonomskim i socijalnim oblastima.. Početkom tranzicije i društveno-ekonomskih protivrječnosti u njoj, te u vezi s tim proširivanjem državnih funkcija, takvo shvatanje je evoluiralo u shvatanje o aktivnim funkcijama. Udio javnih finansija u društvenom proizvodu stalno se povećava tako da danas u većini zemalja iznosi od jedne trećine, pa i polovine društvenog proizvoda. Nauka o finansijama je zbog toga pozvana da izučava nove instrumente kojima se država služi u vođenju nove privredne i socijalne politike, jer se radi o kvalitativnim promjenama u metodama korišćenja finansijskih instrumenata, koji još, prvenstveno u kapitalističkim državama, nisu promijenili svoje klasične oblike (porezi, zajmovi, budžet i rashodi).*

Ključne riječi: *finansijske aktivnosti, socijalno okruženje, ekonomsko okruženje, globalizacija, trenzicija*

Summary: The financial activities of the country have been changing in accordance with the alterations in social and political environment, particularly in the economic and social aspects. In the beginning of transition process and its socio-economic contradictions and with the expansion of state functions, such concept has turned into the concept on active functions. The share of the public finances in GDP is increasing, so nowadays in most countries it is one-third or even a half of the social product. Finance is therefore a key factor in studying new instruments the country could implement in its economic and social politics, since it deals with the qualitative changes in methods of applying financial instruments, which have not yet changed its former forms (taxes, loans, budget, and expenditure) particularly when it comes to the capitalistic countries.

Key words: *financial activities, social environment, political environment, globalisation, transition*

1. Finansijska teorija u socijalističkim zemljama

Finansijska teorija u socijalističkim zemljama (misli se na bivše i sadašnje socijalističke zemlje) kao nadgradnja bitno izmijenjenih društveno-ekonomskih odnosa zasnovanih na društvenoj svojini sredstava za proizvodnju, ima i svoj različit pristup u tretiranju finansijskih fenomena i njihovog mjesta i uloge u društvu. Međutim, po jednom broju pitanja, naročito onih koja se odnose na obuhvatnost finansija, njihovoj ulozi i mjestu u razvoju društva, ne postoji jedinstven stav u socijalističkim zemljama, što je posljedica različitog shvatanja uloge države.

Naime, u finansijskoj teoriji bivših istočnoevropskih socijalističkih zemalja (naročito **u bivšem Sovjetskom savezu, gdje je oko 90% stanovništva zapošljavano u državnom sektoru**) država se javljala kao direktan organizator privrede i obezbjeđivala je proces proizvodnje i raspodjele društvenog proizvoda za zadovoljavanje različitih društvenih potreba, bez djelovanja zakona tržišta. Funkcija finansijske djelatnosti države u tim zemljama sastojala se u neposrednom finansiranju državnih privrednih preduzeća značajnog dijela osnovnih i obrtnih sredstava.U centralnoplanskoj ekonomiji zadatak fiskalne politike bio je na sprovođenju centralnog plana, na osnovu čega nije postojala funkcionalna veza između poreske obaveze i jasno definisane poreske osnovice.[140] Poreski sistem u socijalističkim privredama bio je dio sistema centralnog planiranja, te nije imao klasičnu distributivnu, alokativnu i stabilizacionu ulogu koju imaju javne finansije u tržišnom načinu

[140] Kopitis, G., *Fiscal Reform in European Economies in Transition*, IMF, Working Paper, br. 91/43, 1991, str. 24.

privređivanja.[141] U centralnoplanskoj ekonomiji samostalnost privrednih subjekata u donošenju odluka i uloga tržišta kao mehanizma alokacije resursa svedena je na minimum. Država je ta koja u obliku planskih direktiva donosi sve bitne poslovne odluke. Resursi su se "prenosili" kroz poreski sistem na mjesta na kojima su bili potrebni. Funkcije koje se u tržišnoj ekonomiji pripisuju poreskom sistemu, u komandnoj socijalističkoj ekonomiji realizuju se i u drugim ekonomskim podsistemima, kao što je monetarno-kreditni ili politika cijena i plata i sl. Uz kontrolu cijena i količine inputa i outputa, poreski sistem je služio planerima i kao instrument za postizanje postavljenih ciljeva (npr. stope poreza na promet za neke proizvodnje čija je ponuda bila prevelika oštro su podizane kako bi se izjednačile ponuda i tražnja). Premda su postojale određene razlike u instrumentariju poreskog sistema između zemalja s centralno-planskim ekonomijama, što je sasvim razumljivo, kostur poreskog sistema u svim tim zemljama bio je temeljen na manje-više istim osnovama. S obzirom na strukturu vlasništva, glavnina javnih prihoda u svim tim zemljama poticala je iz državnog sektora privrede. Osnovne oblike oporezivanja u centralnoplanskoj ekonomiji činili su:

1) porezi na promet roba i usluga (uglavnom monofazni u fazi proizvodnje i/ili potrošnje);
2) porez na dobit preduzeća;
3) porezi na platne liste, uključujući i doprinose za socijalno osiguranje i
4) porezi na dohodak građana.[142]

U cijelom poreskom sistemu dominirala su, zapravo, dva poreska oblika: davanje iz profita preduzeća i porez na promet. Ta dva poreska oblika nisu bila samo glavni izvor budžetskih prihoda, nego su po svom načinu konstituisanja davala pečat cijelom poreskom sistemu.[143] I jedan i drugi poreski oblik bili su potpuno netransparentni s odgovarajućim poreskim oblicima u tržišnom poreskom sistemu.[144] Davanja iz profita preduzeća javljala su se u različitim oblicima: kao porez na korišćene resurse (osnovna i obrtna sredstva), na rentu, na investicije, na amortizacioni fond, na lične dohotke iznad određenog planom utvrđenog nivoa te na ostatak dohotka poslije podmirenja svih zakonskih i ugovornih obaveza i izdvajanja za fondove preduzeća. Karakteristično je da je vrlo mali iznos tih davanja ovisio o nekoj unaprijed određenoj proporciji u odnosu na veličinu dobiti. Ta davanja su uglavnom određivana u obliku svojevrsnih paušalnih poreza ili su, pak, dogovarana između preduzeća i nadležnih državnih organa. Davanja iz dohotka bila su inače vrlo visoka, gotovo eksproprijatorska.

Porez na promet roba i usluga kao drugi glavni oblik oporezivanja u centralnoplanskim ekonomijama po svojim je obilježjima bio nešto između poreza na profit i jednofaznog poreza na promet u proizvodnji ili maloprodaji. Plaćao se na osnovicu koju je najčešće činila razlika između cijene koštanja proizvođača i maloprodajne cijene, isključujući veletrgovačku i maloprodajnu maržu.[145] Porez je imao u osnovi dva zadatka: da omogući centralizaciju akumulacije i osigura stabilnost planom utvrđenih relativnih cijena. Kako su maloprodajne cijene bile prilično stabilne, svaka promjena proizvođačkih cijena mijenjala je stopu poreza na promet, multiplicirala je broj poreskih stopa, koji je ponekad znao iznositi i po nekoliko hiljada.

Iz opisane strukture poreskog sistema u centralnoplanskoj ekonomiji nedvosmisleno proizlaze neke njegove bitne osobine kao što su arbitrarnost, netransparentnost, diskriminacija, nestabilnost i neizvjesnost, što ga je sve skupa činilo neefikasnim i nepravednim. Spomenuti nedostaci sistema međusobno se uslovljavaju i

[141]Osnovna uloga poreskog sistema iz centralnoplanskog privređivanja bila je u funkciji centralizacije akumulacije i njene distribucije u skladu s planskim direktivama te se on stoga morao zamijeniti potpuno novim poreskim sistemom kompatibilnim tržišnoj privredi.

[142]Naravno, sve rečeno o ulozi poreskog sistema u centralnoplanskom načinu privređivanja stereotipnog je karaktera, tj. odnosi se na model te privrede u njegovom izvornom izdanju. Međutim, mora se imati u vidu da su u svim srednjoevropskim i istočnoevropskim zemljama u posljednjim godinama komunizma, i posebno godinama postojanja tog sistema, preduzete mnoge mjere u pravcu njegove decentralizacije.

[143]Tanzi, V. *Tax Reform in Economies in Transition: A Brief Introduction to the Main Issues*, IMF, Working Paper, br. 91/23, 1991, str. 114.

[144]U zavisnosti od potrebnih prihoda, država je mogla odrediti prosječne cijene za dobra i usluge dodavanjem nekog izabranog iznosa na novčane nadnice. Ovaj je dodatak uticao na određivanje viška u preduzećima, te se automatski deponovao kod državne banke. U uslovima jasno određenih vlasničkih prava, taj višak bi se trebao oporezivati. Ipak, preduzeća se nisu u legalnom smislu razlikovala od državnog upravljačkog aparata, tako da je njihov višak zapravo bio jednak prihodu državne blagajne. U centralnoplanskim ekonomijama, ti su se fondovi preraspodjeljivali u okviru planskog procesa. Na primjer, porez na promet u suštini je bio unaprijed određena margina između maloprodajne i veleprodajne cijene. Planeri su obično, kako bi došli do potrebnog prihoda, prilagođavali cijene, a ne poreske stope. Tako se, dakle, stvarna poreska stopa dobila naknadno, te se automatski mijenjala kad bi se promijenila veleprodajna ili maloprodajna cijena. Kako su planeri mijenjali maloprodajne i veleprodajne cijene za svako dobro, broj stopa poreza na promet bio je u načelu jednak broju dobara

[145]Vid. Tomljanović, D., *Reforma fiskalnog sistema i porez na dobit preduzeća* (U: Oporezivanje dobiti preduzeća, Zbornik radova, Institut za javne finansije, Zagreb, 1990); također uporedi sa: Owens J., *Financing Public Expenditures: The role of Tax Reform and Designing Tax System*, OECD, 1990.

produbljuju. Arbitrarnost poreskog sistema proizlazi iz neparametričnog karaktera većine poreskih obaveza. Ove obaveze nisu predodređene funkcionalnom zavisnošću od racionalno i zakonski precizno definisane poreske osnovice. Drugim riječima, poreske obaveze bile su više plod subjektivnih procjena, pa čak i "pogađanja" između poreskog obveznika i poreskih vlasti, nego funkcionalnih međuzavisnosti određenih objektivno utvrđenih varijabli. Iz te arbitrarnosti neminovno je slijedila i netransparentnost poreskog sistema. Teško je međusobno porediti poresko opterećenje (efektivne poreske stope) između preduzeća ako način utvrđivanja tih obaveza nije jednoznačno određen, tj. ako nije moguće utvrditi jasnu vezu između poreske osnovice i efektivne stope, kao što je praktično nemoguće upoređivati poresko opterećenje pojedinca u uslovima cedularnog oporezivanja. Poreski sistem je diskriminatorski i u pogledu tretiranja efikasnih i neefikasnih privrednih subjekata, i u pogledu poreskog statusa različitih aktivnosti iz sektora privrede.[146] Poreski sistem koji je u toj mjeri arbitraran i neparametričan ne može biti ni stabilan niti izvjestan. Toj nestabilnosti i neizvjesnosti nadalje su pridonosile česte promjene poreskih stopa (posebno kod poreza na promet roba i usluga), pa i promjene cijelih dijelova poreskih sistema. Neefikasnost i diskriminatornost poreskog sistema produbljivana je istim takvim sistemom budžetskih transfera. Postojala je i vrlo široka lepeza transfera čiji se zadatak najčešće svodio na održavanje u životu nerentabilnih preduzeća i davanje privilegija određenim grupama potrošača.[147]

U monetarnom sistemu vršile su se dvije važne fiskalne funkcije:[148]

1) Država je mogla putem otvorene ili prikrivene inflacije jednostavno da oporezuje stanovništvo. Manjkovi izazvani fiksiranim cijenama i potisnuta siva tržišta prisiljavala su potrošače da drže nepotrošenu gotovinu u državnim bankama, gdje su se ti iznosi zapravo pretvarali u poreske prihode;
2) Kada su cijene bile nestabilne (zbog realnih šokova koji se nisu mogli apsorbovati u okviru planskog procesa, ili zbog nemogućnosti potiskivanja aktivnosti na sivom tržištu), prihodi su se prikupljali putem inflatornog poreza.

Prikupljanje poreza u tom sistemu bilo je izuzetno efikasno. Porez na dobit, porez na promet i doprinosi prikupljali su se putem bankarskog sistema, zato jer su se profiti automatski deponovali u državnim bankama koje su jednostavno mogle da izračunaju poresku obavezu i tako zaduže državni budžet. Slično tome, banke su jednostavno mogle ubrati doprinose na izvoru zato jer su se troškovi rada podmirivali transferom gotovine iz državnih banaka. Fiskalna uloga monetarnog sistema garantovano nestaje tranzicijom u tržišnu ekonomiju. Liberalizacija cijena uklanja manjkove, a neophodnost održavanja makroekonomske stabilnosti isključuje svaku upotrebu inflatornog poreza. Nadalje, autonomija preduzeća, te reforme poreskog i bankarskog sistema, vrše pritisak na stvaranje sistema ubiranja poreza izvan bankarskog sistema. Međutim, kako je takav poduhvat složen, vremenski zahtjevan te traži takve sposobnosti koje često ne postoje u socijalističkim ekonomijama, tako ubiranje poreza može postati ključno ograničenje poreskih reformi i tranzicije uopšte.

2. Poreski sistem u zemljama u tranziciji

U svim postsocijalističkim zemljama osnovni tranzicioni model obuhvatio je sljedeće komponente:

1) liberalizaciju cijena i trgovine;
2) finansijsku stabilizaciju;
3) uspostavljanje valutne konvertibilnosti;
4) restrukturiranje preduzeća;
5) privatizaciju preduzeća;
6) stvaranje mreže socijalne sigurnosti, i
7) razvoj institucionalnog i pravnog okvira tržišno orijentisane ekonomije.

Zna se da su porezi i parafiskaliteti dio troškova poslovanja i da utiču na relativne cijene. Samim tim, oni su važan faktor oporezivanja svakog proizvođača i potrošača kao i alokacije ukupno raspoloživih resursa u tržišnoj ekonomiji. Upravo zbog toga poreski sistem jedan je od najvažnijih instrumenata socijalne i ekonomske politike. Njegova funkcija u tržišnoj privredi je trostruka:

1) da osigura sredstva za ponudu javnih dobara;

[146] Gledano iz ugla tržišnog privređivanja, mrtvi teret oporezivanja u centralnoplanskim ekonomijama morao je biti ogroman. Koliki je, međutim, on stvarno bio, teško je reći s obzirom na to da uobičajeni ekonomski signali najčešće nisu bili bitni za donošenje poslovnih odluka, pa ni za ukupnu alokaciju resursa.

[147] Obaveznim izdvajanjem ostatka profita u budžet i njegovo korišćenje za dotiranje nerentabilnih preduzeća neosporan je dokaz diskriminacije efikasnijih, kao što je i oštro progresivno oporezivanje niza aktivnosti u privatnom sektoru dokaz njihovog inferiornog položaja *vis-a-vis* istih djelatnosti u društvenom sektoru.

[148] Birman, I., The Budget Jap, Excess Money and Reform, Communist Economies, 1/1990, br. 2, str. 25–45.

2) da djeluje na društveno poželjnu raspodjelu dohotka i

3) da podstiče stabilnost i privredni razvoj. [149]

Pritom, kao što je poznato i često isticano, osnovni kriterijum za ocjenu kvaliteta poreskog sistema u tržišnoj privredi jeste da li se prikupljanje javnih prihoda za finansiranje spomenutih funkcija ostvaruje na efikasan i pravedan način. Istina, ne postoji precizna definicija jednog takvog poreskog sistema. Polazeći od osnovnih zadataka poreskih reformi privrede u tranziciji, a imajući u vidu sve ono što je rečeno i što se inače zna o karakteristikama njihovih dosadašnjih poreskih sistema, nije teško zaključiti koliko je složen projekat realizacije poreskih reformi u ovim zemljama. Spomenute zemlje u tom pogledu morale su se osloniti na iskustva razvijenih zemalja Zapada, posebno stečena u sprovođenju poreskih reformi tokom posljednje decenije. Kao što je poznato, sve su te reforme insistirale na maksimalno mogućem sužavanju poreskih oslobođenja i olakšica, i na taj način širenju poreske osnovice, te na redukovanju graničnih poreskih stopa i povećanju neoporezivog minimuma. To je sve skupa trebalo da pridonese povećanju alokativne neutralnosti poreskog sistema, pravednijoj raspodjeli poreskog tereta, boljem razumijevanju poreskog sistema i ciljeva poreske politike, pojednostavljenju načina oporezivanja te smanjenju troškova ubiranja poreza – svih onih ciljeva kojima teži savremena poreska politika. Kornaji (*J. Kornai*) ističe: "Kada se latimo izrade novog poreskog sistema, u sklopu stabilizacione politike, trebalo bi da u potpunosti ignorišemo postojeći poreski sistem – ako ne u praksi, onda bar u mislima."[150]

Nikakva reforma poreskog sistema u zemljama u tranziciji se ne može sprovesti, a da se prethodno značajnije ne smanji globalno poresko opterećenje privrede. Inače bi privredni subjekti i dalje ostali bez potrebnih sredstava za samofinansiranje i bili finansijski zavisni od budžeta i državnog bankarskog sistema, što praktično znači da bi i dalje bili nesposobni za tržišno poslovanje. S razgraničenjem poslovnog i bankarskog finansiranja smanjuje se potreba za dotadašnjim obimom koncentracije sredstava. Međutim, bez dodatnog redukovanja javne potrošnje te njene racionalizacije i prestrukturiranja, efektivne poreske stope se ne mogu spustiti na podnošljivu mjeru. U ostvarivanju ovog zadatka zemlje u tranziciji takođe se moraju oslanjati na iskustvo razvijenih zemalja Zapada.[151]

U relativno redukovanom obimu javnih prihoda očekuje se i povećanje relativnog značaja poreskih prihoda od domaćinstava, čak ako se i izuzmu prihodi od poreza na promet, za koji je u vrijeme socijalizma bilo teško reći je li više opterećivao privredu ili stanovništvo. Kojim će se tempom probijati ova tendencija zavisi od brzine i dinamike procesa privatizacije privrede, adekvatnijeg vrednovanja faktora proizvodnje, posebno tržišnog formiranja plata, potpunijeg korištenja poreskih potencijala na sektoru stanovništva te od prelaska s cedularnog na sintetičko oporezivanje dohodaka fizičkih lica. Javljala su se čak mišljenja da bi radi podsticanja procesa privatizacije privrede trebalo u potpunosti odustati od oporezivanja profita preduzeća i gubitak s te osnove nadoknaditi iz sredstava ostvarenih prodajom državnih preduzeća.[152] Takav bi prijedlog teško bio prihvatljiv, pogotovo ako bi se odnosio samo na privatni sektor. Oslobađanje svih preduzeća od poreza na profit neprihvatljivo je i nerealno, jer bi to, s obzirom na još uvijek dominantno značenje državnog sektora u zemljama u tranziciji, dodatno destabilizovalo javni sektor, a i privredna kretanja u cjelini.

Što se tiče prihodnog značaja javnih prihoda od direktnih i indirektnih poreza u zemljama u tranziciji, taj odnos će se, najvjerovatnije, sve više približavati onoj proporciji u kojoj taj odnos postoji i teži u razvijenim zemljama Zapada. S obzirom na to da je izvoz uglavnom oslobođen od plaćanja indirektnih poreza, ovo je pitanje značajno i s aspekta međunarodne konkurentnosti privrede svake zemlje. Očekivano je (i ostvareno) povećanje relativnog učešća indirektnih poreza, uprkos njihovom regresivnom efektu, i njihov udio u ukupnim javnim prihodima je nešto veći nego u razvijenim zemljama Zapada. Pri tome treba imati u vidu niz okolnosti, a posebno ograničenja vezana uz nerazvijenost poreske administracije i moguću poresku evaziju direktnih poreza i s tim u vezi, prednosti koje indirektni porezi imaju s aspekta podsticaja štednje te njihovu relativno veću fleksibilnost i izdašnost. Osim u restrukturiranju postojećih javnih rashoda (smanjenju izdataka za upravu, vojsku i intervencije u ekonomiji), izlaz se mora tražiti u racionalizaciji potrošnje javnih usluga i preciznijem definisanju prava na socijalnu

[149] Beck, R., Porezna reforma u zemljama u tranziciji – pregled teorijskih mišljenja (U: Financijska teorija i praksa 4–5/98, Zagreb, 1998).

[150] Kornai, J., *Put u slobodnu privredu*, Ekonomski institut, Beograd, 1992.

[151] Misli se na racionalnije utvrđivanje prioriteta u zadovoljavanju društvenih potreba, adekvatnije vrednovanje javnih izdataka, korišćenje alternativnih metoda ponude javnih dobara, uvođenje kofinansiranja, pa čak i potpune privatizacije nekih dijelova javnih službi.

[152] Šire u: Schonfelder, B., "An Optional Taxation Towards Privatization", Prvo međunarodno savjetovanje o reprivatizaciji, Zagreb, 1990.

zaštitu, ali i u namjenskom odvajanju jednog dijela sredstava od prodaje državnih preduzeća za ove svrhe. U ovom kontekstu postaje sve važnije oslanjanje na aktivne komponente socijalne politike kao što su prekvalifikacija i razvijanje tržišta rada. To omogućava brže ponovno radno angažovanje nezaposlenih.

Temeljita i istinska poreska reforma u zemljama u tranziciji postavlja na dnevni red i pitanja što brže eliminacije široke lepeze raznih subvencija u okviru fiskalnog sistema. Ta se akcija mora realizovati simultano s liberalizacijom trgovine, liberalizacijom cijena i uspostavljanjem realnog kursa domaće valute. Bez realnog vrednovanja svih inputa i outputa nema istinske ekonomske reforme u zemljama u tranziciji, a brojne subvencije su upravo onaj element koji najdrastičnije derogira tržišno ponašanje. Imaju smisla samo one subvencije koje su dio konzistentnog i precizno definisanog socijalnog i ekonomskog programa.

Do sada se faktorima zagađivanja okoline u razvojnoj politici zemalja u reformi posvećivala relativno mala pažnja, mada se smatralo da su socijalističke (planske) privrede osjetljivije na taj problem i spremnije da se nose s pitanjem internalizacije društvenih troškova. Postoji mogućnost i potreba da se u nove poreske strukture u tim zemljama ugrade i ekološki porezi. Porezima kao instrumentima politike očuvanja čovjekove okoline mogu se namijeniti najmanje tri uloge, i to: uloga internacionalizacije eksternih troškova, vaspitna uloga i uloga finansiranja.[153]

Nezgoda je jedino u tome što se uvođenje tog poreza poklapa s kriznim periodom u razvoju privrede tih zemalja.[154] Problem degradiranja okoline ipak se ne bi smio ignorisati, jer privredni dobitak danas, skupo bi se platio sutra.

Poreska reforma u zemljama u tranziciji ne može zaobići ni pitanje raspodjele prihoda između centralnih i lokalnih organa vlasti. Veća decentralizacija može se očekivati na strani javnih rashoda nego na strani izvora prihoda. Pitanje je koji je put decentralizacije u podjeli javnih prihoda najbolji: povećanje udjela u zajedničkim prihodima, davanje većih ovlašćenja subcentralnim nivoima vlasti u pogledu ostvarivanja vlastitih prihoda, ili, što je najvjerovatnije, kombinacija i jednog i drugog.

3. Poreski sistem pred izazovima ekonomske integracije i globalizacije

Onog trenutka kada je sistem centralnoplanskog privređivanja, prije svega zbog svog načina funkcionisanja i motivacione strukture, iscrpio sve svoje unutrašnje snage samoodržanja i kada se zbog toga urušio, proces njegove transformacije u tržišno privređivanje postao je neminovan, a ne ciljni izbor bilo koje društvene grupe. Nakon dugotrajnog perioda postojanja u okruženju bitno različitom od političkih sistema i tržišnih privreda karakterističnih za industrijski visoko razvijene zemlje zapadne hemisfere, s propašću politički i ekonomski neefikasnih poredaka, društva država Centralne i Istočne Evrope suočila su se s problemima usvajanja političkih i ekonomskih standarda visoko razvijenih industrijskih zemalja Zapada. Za postupak usvajanja tih standarda ustalio se termin "tranzicija". Sve zemlje u tranziciji listom su se opredijelile za evropsku ekonomsku integraciju, tj. Evropsku uniju.[155] Oslanjanje na iskustva zapadnih zemalja ne znači doslovno kopiranje, odnosno preuzimanje tuđih rješenja u poreskom sistemu nezavisno od vlastitih uslova i potreba. Uostalom, kada bi se i htjelo kopirati, postavlja se pitanje koga bi trebalo kopirati, jer se i same poreske strukture među zemljama EU ili OECD-a razlikuju. Oslanjanje na iskustva razvijenih zemalja znači da tranzicione zemlje moraju od zapadnih zemalja preuzeti osnovne tipove poreza, kao što su: porez na dohodak građana, porez na dobit pravnih lica, savremeniji model poreza na promet (porez na dodatu vrijednost), porez na imovinu i doprinose za socijalno osiguranje, kao i temeljna načela po kojima su oni oblikovani, jer se samo na taj način može ostvariti jasnoća poreskog sistema zemalja u reformi, kao nužna pretpostavka njihovog potpunijeg uključivanja u evropske i svjetske

[153] Jeličić, B., *Javne financije*, Informator, Zagreb, 1997, str. 308.

[154] Naglašava se, međutim, da tzv. ekološki porezi neće nikada moći potpuno zamijeniti čvrsta pravila kojima se sprečava izazivanje ekološke štete. Predviđa se da bi najviše novca mogao da donese porez na ugljen-dioksid koji se emituje pri sagorijevanju fosilnih goriva, a ujedno bi se tako usporilo globalno zagrijavanje Zemlje. Takvi porezi uvedeni su 1990. godine u Finskoj i Holandiji, a Norveška i Švedska, kao i još neke druge zemlje, takođe su ih uvele u sistem tokom 2000-ih godina.

[155] Ulazak dvanaest zemalja sa 105 miliona stanovnika u Evropsku uniju 2004. i 2007. godine čini proširenje Unije najvećim i jedna je od najvažnijih političkih odluka u istoriji Unije. To su bile zemlje koje su, izuzev Kipra i Malte decenijama imale socijalističke režime, a potom su prošle petnaestak godina burne tranzicije. Sve su bile siromašnije od starijih članica. Neke od ovih država toliko su male da će privreda EU jedva i registrovati njihov prijem. U pogledu nivoa razvoja mjerenog s BDP po glavi stanovnika prema standardu kupovne moći, države koje pristupaju na daleko su nižem nivou razvoja u odnosu na prosjek EU. Međutim novopridošle zemlje mogu se podijeliti u tri grupe. Kipar i Slovenija nalaze se u grupi relativno razvijenih država pristupnica. U drugu grupu po redu spadaju Češka Republika, Malta, Mađarska i Slovačka (čiji je BDP jednak približno polovini prosječnog BDP EU), a zatim slijede Estonija, Poljska, Litvanija, Latvija, Bugarska i Rumunija (čiji je BDP četvrtina prosječnog BDP EU). Zato je Evropska unija za njihov ulazak malo modifikovala postupak prijema.

ekonomske tokove.[156] Slično je i sa spomenutim odnosima u poreskoj strukturi. I tu su zemlje koje su krenule putevima reforme morale slijediti savremene tendencije u razvoju poreske strukture u razvijenim zemljama, opredjeljujući se, neke manje, a neke više, za rješenja koja odgovaraju vlastitim mogućnostima i potrebama pojedine zemlje. Međuzavisnost ekonomskih integracija i oporezivanja višestruka je i značajna. Sama egzistencija nacionalnih poreskih sistema (kreiranih prema zahtjevima nacionalnih ekonomija) u okruženju vrlo razuđenih i isprepletenih međunarodnih trgovačkih i finansijskih transakcija govori o tome da efekti poreske politike daleko prelaze granice pojedine zemlje i da neophodno dolazi do njihove interferencije. Ekonomska integracija je jako povećala mobilnost faktora proizvodnje, posebno kapitala, ali i mobilnost međunarodnih kompanija. I upravo iz te konfliktnosti interesa iz ubrzanog procesa globalizacije i još uvijek nacionalno određenih poreskih politika proizlaze svi najvažniji problemi oporezivanja na međunarodnom planu, kao što su: poreska konkurencija, dvostruko oporezivanje i poreska evazija. Upravo razlozi zbog kojih je ekonomska integracija postala toliko zanimljiva i važna za nosioce poreske politike su problemi:

1) međunarodne poreske konkurencije,

2) dvostrukog oporezivanja, i

3) poreske evazije.

ZAKLJUČAK

Plaćati porez uvek, ili samo ponekad? Prijaviti novozaposlenog? Da li zadržati devize u zemlji ili ih finansijskim preusmjeravanjem iznijeti iz zemlje? Platiti dobavljaču iako kupci ne plaćaju? Krenuti u penzionu reformu ili insistirati na modelu međugeneracijske solidarnosti? Tranzicija je otvorila čitav niz individualnih i kolektivnih pitanja koja su samo na prvi pogled ekonomska, dok u svojoj biti sadrže niz socijalnih, psiho¬loških i kulturnih potpitanja. Bilo bi potpuno pogrešno tražiti apstraktne odgovore, pa u činjenici, da građani zemalja u tranziciji samo ponekad i dijelimično plaćaju porez, pronaći neki znak ukorijenjene kulture prevare. Jer problem nije jednodimenzionalan. Možda bi ga trebalo pojasniti i razložiti u tri vrlo česte činjenice : (a) da su porezi u zemljama u tranziciji previsoki, (b) da poreski obveznici nisu zadovoljni onime što im država pruža, stoga ne žele da finansiraju ona javna dobra koje smatraju beskorisnim, (v) da poreski obveznici misle da kriteriji prikupljanja poreza nisu jednaki za sve.

Sve te činjenice upućuju na isto, a to je nužnost da država poboljša obavljanje svojih javnih funkcija. Riješenje niza ekonomskih i ne samo ekonomskih problema upravo je u dizajniranju efikasne i pravedne države, na čije poteze neće uticati lobiji, u kojoj interesne grupe neće delovati mimo propisanih postupaka i čija će pravila stvarno vrijedeti jednako za sve.

LITERATURA

[1] Kopitis, G., *Fiscal Reform in European Economies in Transition*, IMF, Working Paper, br. 91/43, 1991

[2] Tanzi, V. *Tax Reform in Economies in Transition: A Brief Introduction to the Main Issues*, IMF, Working Paper, br. 91/23, 199.

[3] Tomljanović, D., *Reforma fiskalnog sistema i porez na dobit preduzeća* (U: Oporezivanje dobiti preduzeća, Zbornik radova, Institut za javne finansije, Zagreb, 1990); takođe uporedi sa: Owens J., *Financing Public Expenditures: The role of Tax Reform and Designing Tax System*, OECD, 1990.

[4] Birman, I., The Budget Jap, Excess Money and Reform, Communist Economies, 1/1990, br. 2, str. 25–45.

[5] Beck, R., Porezna reforma u zemljama u tranziciji – pregled teorijskih mišljenja (U: Financijska teorija i praksa 4–5/98, Zagreb, 1998)

[6] Kornai, J., *Put u slobodnu privredu*, Ekonomski institut, Beograd, 1992.

[7] Schonfelder, B., "An Optional Taxation Towards Privatization", Prvo međunarodno savjetovanje o reprivatizaciji, Zagreb, 1990.

[8] Jeličić, B., *Javne financije*, Informator, Zagreb, 1997

[9] Stojanović, A. i Raičević, B., Javne finansije, Revicon, Sarajevo 2013.

[10] Stojanović, Helić i Stakić, Fisklani sistemi, Revicon, Sarajevo, 2016

[156] Pri ocjenjivanju uspješnosti pojedinog poreskog sistema s aspekta ostvarivanja njegove efikasnosti (alokativne neutralnosti, odnosno minimiziranja "mrtvog tereta oporezivanja") i pravednosti – (horizontalne i vertikalne jednakosti u oporezivanju) mora se uzeti u obzir i to koliko su i na koji su način riješeni prethodno spomenuti problemi.

Датум пријема рада: 27.05.2016.
Датум прихватања рада: 07.06.2016.
Прегледни рад
УДК: 336.64/.67:004.891.2
DOI: 10.7251/NOE1620159V

ANALIZA BONITETA I POLOŽAJA PREDUZEĆA U CILJU SAGLEDAVANJA INVESTICIONIH SPOSOBNOSTI

ANALYSIS OF SOLVENCY AND POSITION THE COMPANY TO REVIEW THE INVESTMENT CAPABILITIES

Doc. dr Željko Vojinović
Univerzitet Novi Sad, Ekonomski fakultet u Subotici
zeljko.vojinovic@ef.uns.ac.rs

Sabo Katarina
sabo.katarina@yahoo.com

Dejan Đukić
dejandjukic1993@gmail.com

Rezime: *Investicije se mogu shvatiti kao svojevrsno odricanje – žrtva koja je načinjena u sadašnjosti, kako bi se u budućnosti postigli određeni efekti – koristi. One imaju veliki ekonomski i društveni značaj. Preduzeća danas posluju u veoma turbulentnom poslovnom okruženju, prepunom neizvesnosti i rizika, veoma dinamičnih promena, kao i izraženih konkurentskih pritisaka. Da bi preduzeće moglo da dugoročno opstane na tržištu, ono mora sprovoditi investicione aktivnosti. Važno je doneti pravu odluku, u smislu za preduzeće najpogodnije investicione varijante. Ipak, veliku pažnju treba posvetiti i analizi boniteta investitora.*

Ključne riječi: *bonitet, investicije, konkurentnost, efekti, finansijski*

Abstract: *Investments can be understood as a kind of waiver - a victim who is made in the present, in order to achieve certain effects of the future - benefits. They have great economic and social importance. Businesses today operate in a turbulent business environment full of uncertainties and risks, very dynamic changes , and expressed competitive pressures. That the company could not survive long-term in the market, it must conduct investment activities . It is important to make the right decision in terms of company most suitable investment options. However , close attention should be paid to the analysis of the creditworthiness of investors.*

Keywords: *Solvency, investment, competition, effects, financial*

KARAKTERISTIKE PRAVNOG SUBJEKTA

Na osnovu klasifikacije delatnosti, preovlađujuća delatnost preduzeća „X”, ima šifru 42.91.[157] Misija preduzeća proističe iz njegove osnovne delatnosti, a to je vodoprivredna delatnost, uređenje vodotoka i zaštita od štetnog dejstva voda. U sastavu ove delatnosti je i izgradnja hidrotehničkih objekata u sektoru građevinarstva.

Preduzeće poslove iz svoje registrovane delatnosti obavlja na području dela Srema od vododelnice na Fruškoj gori do reke Save, i zahvata celokupnu teritoriju opštine Sremska Mitrovica, 34% teritorije opštine Ruma i oko 72% teritorije opštine Irig. Ukupna površina održavanog područja je 92.600 ha, na kome se nalazi 1.200 km kanala i 12 crpnih stanica kojima se u vreme visokog vodostaja reke Save, voda iz kanalske mreže (atara) prepumpava u Savu.

Pored navedene delatnosti, preduzeće se bavi i izgradnjom i rekonstrukcijom kanalske mreže, izgradnjom primarne i sekundarne kanalizacione mreže i poslovima iz oblasti niskogradnje.

Vizija preduzeća ogleda se pre svega u obezbeđivanju dugoročnog opstanka na tržištu, povećanju poslovnog učešća na dosadašnjem (postojećem) tržištu, osvajanju novih tržišta, kao i u izgradnji značajne tržišne pozicije u odnosu na konkurenciju i u što širem tržišnom prostoru. Takođe, preduzeće ima u planu nastavak uspešne dugogodišnje saradnje sa dosadašnjim poslovnim partnerima, kao i proširenje kruga poslovnih

[157] http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/userFiles/file/Klasifikacija%20delatnosti/Klasifikacija.pdf

partnera, a sve u cilju što efikasnijeg i kvalitetnijeg zajedničkog nastupa na tržištu, kako bi se ostvarili izuzetni finansijski i poslovni rezultati. Cilj preduzeća je da se po osnovu postignutih izuzetnih poslovnih rezultata, obezbedi mogućnost obnove i nabavke novih i tehnički superiornijih osnovnih sredstava, radi povećanja produktivnosti, ekonomičnosti i rentabilnosti poslovanja, kao i kvaliteta izvedenih radova.

Ciljeve u preduzeću definiše poslovno rukovodstvo, vodeći pri tome računa o trenutnim kapacitetima preduzeća, finansijskim mogućnostima, prisustvu konkurentskih preduzeća, mogućnostima poslovne saradnje sa poslovnim partnerima.

Pri određivanju ciljeva, veliku ulogu imaju i određene najave skorijih investicionih ulaganja, promene određenih zakonskih akata, prate se cene energenata i sirovina. Vizija preduzeća može se okarakterisati kao njegova „zvezda vodilja", odnosno pozicija u kojoj rukovodstvo vidi preduzeće u budućnosti. Samim definisanjem poslovnih ciljeva, konkretizuje se vizija preduzeća. Rukovodstvo preduzeća nastoji da zadrži visok stepen objektivnosti (realnosti) u proceni svojih prednosti i nedostataka u odnosu na tržišnu konkurenciju. Veći stepen objektivnosti, obezbeđuje veću mogućnost ostvarenja postavljenih ciljeva.

AKTUELNI PROBLEMI PREDUZEĆA

Trenutno se u preduzeću ne pojavljuju organizacioni problemi koji bi se mogli rešavati određenim akcijama unutar preduzeća. Najveći problem je eksterne prirode (potiče izvan preduzeća) i ogleda se u nemogućnosti tehničkog unapređenja preduzeća (nabavka novih mašina).

Trenutno se kao najveći problem može identifikovati nemogućnost obnavljanja mašinskog potencijala preduzeća. Rukovodstvo preduzeća je sagledavajući potrebe preduzeća, napravilo plan kupovine potrebnih osnovnih sredstava. Međutim, i pored toga što je preduzeće u mogućnosti da to finansijski realizuje, ono nije u stanju da to sprovede. Razlog za to je nemogućnost dobijanja dozvole od Agencije za privatizaciju, što je prvi korak i obaveza preduzeća pri nabavkama.

OCENA BONITETA PREDUZEĆA

Pod pojmom bonitet podrazumeva se kvalitativni i kvantitativni izraz poslovne sposobnosti investitora i sigurnosti njegovog privređivanja.[158] Bonitet se može shvatiti i kao svojevrsna „lična karta" jednog preduzeća, jer omogućava sagledavanje finansijske stabilnosti, likvidnosti i solventnosti preduzeća, strukturi kapitala, riziku ostvarenja finansijskog rezultata, profitabilnosti i rentabilnosti.

Obeležja finansijske snage jednog preduzeća su:[159]

- Trajna sposobnost plaćanja,
- Trajna sposobnost finansiranja,
- Trajna sposobnost investiranja,
- Trajna sposobnost povećanja imovine vlasnika i
- Trajna sposobnost zadovoljavanja interesa učesnika u preduzeću.

Pod pojmom trajne sposobnosti plaćanja preduzeća, podrazumeva se njegova sposobnost da blagovremeno – o roku dospelosti, izmiri svoje obaveze. Odnosno, pod trajnom sposobnošću plaćanja misli se na likvidnost preduzeća.

Pod pojmom trajne sposobnosti finansiranja preduzeća, misli se na njegovu sposobnost da formira adekvatnu finansijsku strukturu – odnos sopstvenog i pozajmljenog kapitala.

Trajna sposobnost investiranja preduzeća predstavlja njegovu sposobnost da ulaže finansijska sredstva u svoje poslovanje, čime stvara perspektivu dugoročnog opstanka na tržištu i rasta.

Pod sposobnošću povećanja imovine vlasnika misli se na sposobnost preduzeća da investira sredstva u one investicione varijante koje će u budućnosti odbaciti određeni prinos, tj. da rezultat nadmaši izvršena ulaganja.

Pod pojmom trajne sposobnosti zadovoljenja finansijskih interesa subjekata unutar preduzeća, misli se da zadovoljavanje interesa zaposlenih, kao i akcionara.

U nastavku sledi ocena boniteta preduzeća, sprovedena na osnovu podataka iz finansijskih izveštaja za vremenski period 2013. i 2014. godine.[160]

Analiza prinosnog položaja

Preduzeće ima visok stepen poslovnog rizika, s' tim što je nivo poslovnog rizika veći u 2013. u odnosu na 2014. godinu. Preduzeće ima nizak stepen finansijskog rizika, i u 2013. i u 2014. godini, što ukazuje na nisku zaduženost preduzeća.

[158] Malešević, E., Malešević, Đ., (2011.), *Upravljanje investicijama,* Subotica, Proleter a.d. Bečej, str. 66

[159] Isto, str. 65

[160] Finansijski izveštaji (Bilans stanja i Bilans uspeha) preuzeti su sa sajta APR – a, 04. maja 2016.

Tabela 1. **Prinosni položaj preduzeća**

Redni broj	Pozicije i pokazatelji	Godina	
		2014.	2013.
1.	Poslovni prihodi	179035	190433
2.	Varijabilni rashodi	102735	120417
3.	Marža pokrića (1 – 2)	76300	70016
4.	Fiksni i pretežno fiksni rashodi	62388	58220
5.	Neto rashodi finansiranja	- 1254	- 3020
6.	Poslovni dobitak (3 – 4)	13912	11796
7.	Dobitak iz redovne delatnosti (6 – 5)	15166	14816
8.	Faktori rizika		
8.1.	Poslovni rizik (3/6)	5,4845	5,9356
8.2.	Finansijski rizik (6/7)	0,9173	0,7962
8.3.	Složeni rizik (3/7)	5,0310	4,7257
9.	Koeficijent marže pokrića (3/1)	0,4262	0,3677
10.	Potreban poslovni prihod za ostvarenje neutralnog poslovnog rezultata (4/9)	146382	158336
11.	Stopa elastičnosti ostvarenja neutralnog poslovnog dobitka ((1 – 10)/1)) * 100	18,24%	16,85%
12.	Potreban poslovni prihod za ostvarenje neutralnog dobitka redovne delatnosti (4+5)/9	143440	150122
13.	Stopa elastičnosti ostvarenja neutralnog dobitka redovne delatnosti ((1 – 12)/1))*100	19,88%	21,17%

Izvor: Bilansi uspeha za 2013. i 2014. godinu preduzeća X, preuzeti sa APR – a, 04. maja 2016.

Preduzeće ima visok stepen složenog rizika, koji je pod uticajem poslovnog rizika, i veći je u 2014. u odnosu na 2013. godinu. Stopa elastičnosti ostvarenja poslovnog dobitka je veća u 2014. godini, dok je stopa elastičnosti ostvarenja dobitka iz redovne delatnosti veća u 2013. godini, i ukazuju na veću mogućnost akumulacije prihoda u preduzeću.

Analiza rentabilnosti poslovanja pravnog lica

Tabela 2. **Rentabilnost preduzeća**

Redni broj	Pozicije i pokazatelji	*Godina*	
		2014.	*2013.*
1.	Neto dobitak	8205	1380
2.	Rashodi finansiranja	1425	4793
3.	Ukupno (1 + 2)	9630	6173
4.	Ukupan kapital	122203	115309
5.	Stopa prinosa na ukupni kapital (3/4)	7,88%	5,35%
6.	Sopstveni kapital	179245	179176
7.	Stopa prinosa na sopstveni kapital (1/6)	4,58%	0,77%

Izvor: isto.

Stopa prinosa na ukupni kapital i stopa prinosa na sopstveni kapital u preduzeću su na znatno višem nivou u 2014. u odnosu na 2013. godinu, pa se može zaključiti da je u pomenutom preduzeću viši stepen rentabilnosti ostvaren u 2014. godini.

Imovinski položaj preduzeća

Tabela 3. **Imovinski položaj preduzeća**

Redni broj	Pozicije i pokazatelji	*2014.*	*%*	*2013.*	*%*
1.	Stalna imovina	45746	23,41	51615	28,70
2.	Obrtna imovina	149702	76,59	128199	71,30
3.	Ukupno (1 + 2)	195448	100,00	179814	100,00

Izvor: isto,

Preduzeće ima i u 2013. i u 2014. godini znatno više učešće obrtne imovine u ukupnoj imovini, u odnosu na učešće stalne imovine u ukupnoj imovini.

Finansijski položaj preduzeća[161]

Tabela 4. **Finansijski položaj – dugoročna finansijska ravnoteža**

Redni broj	Pozicije i pokazatelji	*Godina*	
		2014.	***2013.***
1.	Stalna imovina	45746	51615
2.	Zalihe	3618	2926
3.	Stalna imovina namenjena prodaji	0	0
4.	Gubitak iznad visine kapitala	0	0
5.	DVS (1 + 2 + 3 + 4)	49364	54541
6.	Kapital umanjen za gubitak do visine kapitala	122203	115309
7.	Dugoročna rezervisanja	0	0
8.	Dugoročne obaveze	0	0
9.	DIS (6 + 7 + 8)	122203	115309
10.	Koeficijent finansijske stabilnosti (5/9)	0,4040	0,4730

Izvor: isto

Koeficijent finansijske stabilnosti preduzeća treba da je manji od 1. U preduzeću u posmatranom periodu zadovoljena je referentna vrednost pokazatelja, te se može zaključiti da je preduzeće finansijski stabilno.

Zaduženost preduzeća

Tabela 5. **Zaduženost preduzeća**

Redni broj	Pozicije i pokazatelji	***2014.***	***%***	***2013.***	***%***
1.	Kapital	122203	62,52	115309	64,13
2.	Dugovi	73245	37,48	64505	35,87
3.	Ukupno (1 + 2)	195448	100,00	179814	100,00
4.	Koeficijent zaduženosti (2/1)	0,5994	–	0,5594	–

Izvor: isto

Koeficijent zaduženosti preduzeća treba da bude manji od 1. U preduzeću, u posmatranom periodu koeficijent zaduženosti zadovoljava referentnu vrednost, te se može zaključiti da preduzeće nije prezaduženo.

Tabela 6. **Finansijski položaj – kratkoročna finansijska ravnoteža**

Redni broj	Pozicije i pokazatelji	**Godina**	
		2014.	***2013.***
1.	Gotovina	54090	15746
2.	Kratkoročna potraživanja	17103	47215
3.	Kratkoročni finansijski plasmani	70000	60000
4.	AVR	4858	1245
5.	Likvidna imovina (1 + 2 + 3 + 4)	146051	124206
6.	Zalihe	3618	2926
7.	KVS (5 + 6)	149669	127132
8.	Kratkoročne obaveze	73245	64505
9.	Koeficijent trenutne likvidnosti (5/8)	1,9940	1,9255
10.	Koeficijent opšte likvidnosti (7/8)	2,0434	1,9709

Izvor: isto

Koeficijent trenutne likvidnosti treba da bude veći od 1. U preduzeću u posmatranom periodu, zadovoljena je referentna vrednost koeficijenta trenutne likvidnosti, te se može zaključiti da je preduzeće trenutno likvidno.

[161] DFR – Dugoročna finansijska ravnoteža

Koeficijent opšte likvidnosti treba da bude veći od 2. U 2014. godini zadovoljena je referentna vrednost pokazatelja opšte likvidnosti, dok u 2013. godini nije zadovoljena referentna vrednost koeficijenta opšte likvidnosti.

Analiza solventnosti preduzeća

Tabela 7. **Analiza solventnosti preduzeća**

Redni broj	Pozicije i pokazatelji	*Godina*	
		2014.	*2013.*
1.	Poslovna imovina	195448	179814
2.	Dugovi	73245	64505
3.	Koeficijent solventnosti (1/2)	2,6684	2,7876

Izvor: isto

Analiza solventnosti preduzeća X pokazuje da je preduzeće solventno, što znači da može da izmiri svoje obaveze kad – tad, pa makar i iz stečajne, odnosno likvidacione mase.

INVESTICIONE MOGUĆNOSTI PREDUZEĆA

Rukovodstvo preduzeća „X" razmatra mogućnost nabavke nove opreme – hidrauličnog tarupa.U poslovanju preduzeća već postoji hidraulični tarup, koji prema specifikaciji proizvođača ima procenjeni vek upotrebe od 10 godina. Međutim, smatra se da je period od 7 do 8 godina optimalan vremenski period za eksploataciju pomenutog oruđa. Pomenuti tarup se koristi u preduzeću već 8 godina, te je pravo vreme za razmišljanje o nabavci novog.

Hidraulični tarup koji se koristi u poslovanju preduzeća, kvari se u proseku na svake 2 do 3 nedelje, popravka traje 2 dana, a sami troškovi otklanjanja kvara iznose oko 70.000 RSD.

U nastavku ćemo prikazati sa kakvim se problemima suočava preduzeće po osnovu prethodno pomenutog oruđa.

Gubitak u smislu moguće dobiti:

Vreme popravke: 2 dana

U toku jednog dana radi se 10h, što znači da je fond radnih sati za ta dva dana 20h.

Učinak hidrauličnog tarupa za 1h rada: 180 m^2 iskrčenog terena

Cena 1 m^2 iskrčenog prostora: 29 RSD

Zarada za 2 dana: 20h * 180 m^2 * 29 RSD/m^2 = 104. 400 RSD (ne uzimajući u obzir troškove)

Troškovi goriva za 2 dana: 400l * 132 RSD/l = 52.800 RSD

Ukupni troškovi rukovaoca: 6.054,88 RSD + 4.244,47 RSD = 10.299,35 RSD

Izgubljena moguća dobit za 2 dana: 104.400 RSD – (52.800 RSD + 10.299,35 RSD) = 41.300,65 RSD

Delovi i obrada: vrednost iznosi oko 70.000 RSD

Ukupni troškovi po osnovu zarada i poreza i doprinosa na zarade: 14.941,58 RSD

*** NAPOMENA: Za troškove transporta uzećemo prosečnu vrednost od ove dve alternative i oni iznose: (9.840 RSD + 12. 300 RSD)/2 = 11.070 RSD**

- Troškovi transporta u slučaju udaljenosti od 40 km: 40 km * 123 RSD * 2[162] = 9.840 RSD

- Troškovi transporta u slučaju udaljenosti od 50 km: 50 km * 123 RSD * 2 = 12. 300 RSD

Ukupni troškovi otklanjanja kvara na hidrauličnom tarupu iznose: 70.000 RSD + 14.941,58 RSD + 11.070 RSD = 96. 011,58 RSD

Ukupni gubitak: 41.300,65 RSD + 96.011,58 RSD = 137.312,23 RSD

Kako smo naveli, hidraulični tarup se kvari na svake 2 do 3 nedelje, a uzimajući u obzir da mesec ima 4 nedelje, to implicira na zaključak da se sredstvo kvari čak i 2 puta mesečno, pa prethodno izračunati gubitak treba duplirati.

Ukupni gubitak na mesečnom nivou: 137.312,23 RSD * 2 = 274.624,46 RSD.

INVESTICIONE VARIJANTE

Rukovodstvo preduzeća razmišljajući u pravcu preduzimanja određenih investicionih aktivnosti, sprovelo je detaljnu analizu tržišta nabavke opreme, i ustanovilo da u uži izbor za razmatranje treba uključiti tri investicione varijante. Jedna od njih vezana je za proizvođača mehanizacije CASE –a, druga je vezana za proizvođača BERTI–ja, dok se treća odnosi na nabavku polovnog hidrauličnog tarupa.

[162] U slučaju kvara hidrauličnog tarupa, neophodno je dovesti ga u garažu, otkloniti kvar, i isti potom vratiti na teren.

Tabela 8. **Tabelarni prikaz finansijske konstrukcije investicionih varijanti – kupovina iz sopstvenih sredstava**

Elementi kalkulacije	**INVESTICIONE VARIJANTE**			**Jedinica mere**
	CASE	**BERTI**	**Polovni deo**	
Cena u €	17.000	20.000	7.000	€
1 € = 123 RSD				
Cena u RSD	2.091.000	2.460.000	861.000	RSD
Troškovi carine (15% od cene)	313.650	369.000	0	RSD
Troškovi prevoza	83.025	196.800	7.380	RSD
Troškovi osiguranja (5% od vrednosti robe)	104.550	123.000	43.050	RSD
PDV (20%)	62.730	73.800	172.200	RSD
Manipulativni troškovi	5.000	6.000	4.000	RSD
UKUPNO	**2.659.955**	**3.228.600**	**1.087.630**	**RSD**
Učinak	150	200	120	m^2/h
Cena goriva	132	132	132	RSD/l
Potrošnja goriva na sat	20	20	20	l/h
Broj radnih sati u toku dana	10	10	10	h
Potrošnja goriva dnevno	200	200	200	l
Trošak goriva dnevno	26.400	26.400	26.400	RSD
Cena usluge po m^2	29	29	29	RSD
Mesečna plata radnika	66.603,68	66.603,68	66.603,68	RSD
Porezi i doprinosi	46.689,18	46.689,18	46.689,18	RSD
Troškovi zarada, poreza i doprinosa na zarade	113.292,86	113.292,86	113.292,86	RSD
Troškovi goriva na mesečnom nivou	580.800	580.800	580.800	RSD
Troškovi održavanja	2.000	2.000	10.000	RSD
Troškovi amortizacije (mesečno)	22.166,29	26.905	18.127.17	RSD
Troškovi na mesečnom nivou	**718.259,15**	**722.997,86**	**722.220.03**	**RSD**
Prihod na dnevnom nivou	43.500	58.000	34.800	RSD
Radni dani na mesečnom nivou	22	22	22	dana
Prihod na mesečnom nivou	**957.000**	**1.276.000**	**765.600**	**RSD**
Prihodi – Rashodi	**238.740,85**	**553.002,14**	**43.379.97**	**RSD**
Neto rezultat na godišnjem nivou	***2.864.890,20***	***6.636.025,68***	***520.559.64***	***RSD***

Izvor: autori[163]

[163] Tabelarni prikaz finansijske konstrukcije investicionih varijanti predstavlja izraz kreativnosti autora istraživačkog rada, načinjen na osnovu prikupljenih informacija,

Hidraulični tarup od proizvođača CASE – a, košta 17.000 €, preračunat na domaću valutu, uzimajući u obzir pretpostavku visine deviznog kursa 1€ = 123 RSD, dolazi se do iznosa od 2.091.000 RSD. CASE je američka kompanija koja ima svoje poslovnice u čitavom svetu, a mi smo se opredelili za varijantu poslovnice pomenute firme u Rumuniji – Temišvaru (koji je udaljen od Sremske Mitrovice 225 km).

Hidraulični tarup od proizvođača BERTI – ja, košta 20.000 €, preračunat na domaću valutu primenom istog deviznog kursa iznosi 2.460.000 RSD. BERTI je italijanska kompanija koja ima sedište u Veroni (udaljena od Sremske Mitrovice 800 km).

Postoji mogućnost kupovine polovnog hidrauličnog tarupa po ceni od 7.000 €, preračunato na domaću valutu primenom istog deviznog kursa iznosi 861.000 RSD.

Pomenuto preduzeće od koga bi se kupio tarup ima sedište u Novom Sadu (udaljenost od Sremske Mitrovice iznosi 60 km).

*** NAPOMENA**:

(1) Troškovi carine – za troškove carine uzeli smo 15% od cene inostranih proizvoda (CASE i BERTI), dok za polovni deo se carina ne plaća, jer je isti kupljen u Republici Srbiji.

(2) Troškovi prevoza – za deo koji bi bio nabavljen od proizvođača CASE, troškovi prevoza bi iznosili 83.025 RSD, a do istih smo došli kada smo pomnožili kilometražu (225 km) udaljenosti predstavništva kompanije od sedišta preduzeća sa cenom prevoza po jednom kilometru za koju smo pretpostavili da iznosi 3€ po km, zvanični devizni kurs 1€ = 123 RSD. Za nabavljeni deo od proizvođača BERTI, koji svoje sedište ima u Veroni, troškovi prevoza bi iznosili 196.800 RSD, isti su dobijeni množenjem kilometraže (800 km) sa cenom prevoza po kilometru za koju smo pretpostavili da iznosi 2€ po kilometru, uz zvaničan devizni kurs 1€ = 123 RSD. Za polovni deo, troškovi prevoza bi iznosili 7.380 RSD, isti su dobijeni množenjem kilometraže (60 km), sa cenom prevoza po kilometru, za koju smo pretpostavili da iznosi 1€ po kilometru, i po zvaničnom kursu od 1€ = 123 RSD.

(3) PDV – za uvezenu robu PDV se naplaćuje od iznosa plaćene carine, dok se za kupljeni polovni deo PDV obračunava na fakturnu vrednost (carina se ne plaća). Iznos obračunatog PDV iznosi 20% kako od carine (u slučaju uvezene opreme), tako i od fakturne vrednosti domaće robe.

(4) Troškovi održavanja – autori istraživačkog rada su na osnovu konsultovanja sa stručnom službom – zaposlenima u radionici došli do informacije da je potrebno za troškove održavanja tarupa na mesečnom nivou izdvojiti iznose navedene u tabelarnoj kalkulaciji.

(5) Troškovi amortizacije – Prethodno smo naveli da je procenjeni vek trajanja hidrauličnog tarupa 10 godina. Računovodstvena služba u preduzeću koristi princip vremenske amortizacije i to obračun po proporcionalnom metodu. Amortizaciona stopa iznosi 10% na godišnjem nivou (100/10 godina = 10%). Da bi se utvrdio mesečni trošak amortizacije, neophodno je godišnji iznos podeliti sa 12 (broj meseci u godini). Pomenuto pravilo se primenjuje isključivo u slučaju nabavke novog hidrauličnog tarupa. U slučaju polovne mašine, autori istraživačkog rada su pošli od pretpostavke da je pomenuta oprema eksploatisana od strane prodavca već 5 godina, te da je preostali period eksploatacije 5 godina. Računovodstvena služba se opredeljuje da budući obračun amortizacije vrši na osnovu fakturne vrednosti kupljenog polovnog dela. U ovom slučaju stopa amortizacije bi iznosila 20% (100/(10 – 5 godina) = 20%).

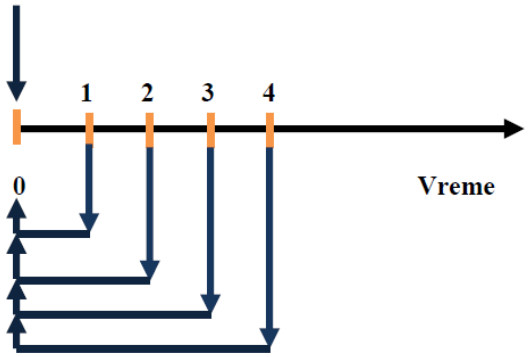
OCENA INVESTICIONIH VARIJANTI PRIMENOM METODA NSV[164] I PERIODA POVRAĆAJA INVESTICIJA

Neto sadašnja vrednost predstavlja jednu od metoda koje se koriste u praksi za ocenu investicionih projekata. Suština ove metode ogleda se u svođenju novčanih iznosa iz različitih perioda vremena na zajednički vremenski trenutak. Ovaj postupak se vrši kako bi se mogli porediti različiti iznosi iz različitih perioda, jer je od velike važnosti uvažavanje koncepta vremenske vrednosti novca. To praktično znači da novčana jedinica danas ne vredi isto koliko je vredela juče, ali ni koliko će vredeti sutra. Pojedinačni neto primici od početne do poslednje godine eksploatacije diskontuju se na sadašnju vrednost. Nominalna vrednost investicije je uvek veća od sadašnje vrednosti.[165]

[164] NSV – Neto sadašnja vrednost

[165] Panić doc. dr Pajo, (2006.), „*Investicije, ocena i upravljanje projektima*", Bijeljina, PPGP „Comesgrafika" d.o.o. Banja Luka

Slika 1. – **Grafički prikaz vremenske linije**



Izvor: Autori, na osnovu teoretskog objašnjenja koncepta metode neto sadašnje vrednosti

*Na prethodnoj slici, podeok označen sa 0 predstavlja sadašnji trenutak, dok podeoci obeleženi sa brojevima 1, 2, 3 i 4, predstavljaju vremenske periode koji su respektivno udaljeni od sadašnjeg trenutka jedan, odnosno dva, odnosno tri, odnosno četiri vremenska trenutka (godine). Da bi se uporedile vrednosti novca u trenucima 1, 2, 3 i 4, neophodno ih je diskontovati na trenutak 0 (sadašnji trenutak), korišćenjem diskontnog faktora.

Formula za izračunavanje neto sadašnje vrednosti glasi:

$$\mathbf{NSV} = \sum_{i=0}^{n} \frac{Ri}{(1+r)i} - \mathbf{IT}$$

NSV – neto sadašnja vrednost
Ri – neto godišnji novčani tok
r – prosečna cena kapitala preduzeća
IT – vrednost kapitalnog ulaganja
i – broj godina (izraz (1 + r) se stepenuje sa brojem i)
Moguće je identifikovati sledeće prednosti ove metode:[166]

- Uzima se u obzir vremenska vrednost novca,
- Odgovara na neizbežno pitanje: Da li će projekat povećati kapital investitora?,
- Uzima u obzir sve novčane tokove,
- Uzima u obzir rizik budućih novčanih tokova,
- Omogućuje uporedivost podataka, što doprinosi realnijoj proceni,
- Ukazuje na maksimalnu moguću vrednost uloženog kapitala koji donosi prinos, a ne proizvodi gubitak,
- Ocenjuju se pozitivne vrednosti i omogućuje alternativni izbor putem rangiranja investicionih projekata.

Kao mogući nedostaci ove metode mogu se navesti:[167]

* Izbor realne diskontne stope,
* Nedovoljno uvažavanje perioda ekspoatacije projekta i
* Kvantificira očekivanu rentabilnost investicionog projekta u apsolutnom monetarnom iznosu, a ne u relativnom iznosu u vidu stope prinosa.

U nastavku rada ćemo prikazati ocenu investicionih varijanti primenom metode neto sadašnje vrednosti i perioda povraćaja investicija.

Polazni podaci su sledeći:

- r = 10% = 0,1

- i_1 = 10 godina

- i_2 = 5 godina

- R_{i1} = 2.864.890,20 RSD

- R_{i2} = 6.636.025,68 RSD

- R_{i3} = 520.559,64 RSD

Uzimamo kao pretpostavku da se godišnji neto novčani tok ne menja u toku posmatranih 10, odnosno 5 godina. Diskontni faktor za slučaj nabavke polovnog sredstva:

$$\frac{1}{(1+0{,}1)1} + \frac{1}{(1+0{,}1)2} + \ldots + \frac{1}{(1+0{,}1)5} = 3{,}7907$$

Diskontni faktor za slučaj nabavke novog sredstva (CASE i BERTI):

$$\frac{1}{(1+0{,}1)1} + \frac{1}{(1+0{,}1)2} + \ldots + \frac{1}{(1+0{,}1)9} + \frac{1}{(1+0{,}1)10} = 6{,}1445$$

Vrednost diskontovanih godišnjih neto novčanih tokova na dan ulaganja sredstava:

SVR_1 = 2.864.890,20 RSD * 6,1445 = 17.603.317,83 RSD – CASE

SVR_2 = 6.636.025,68 RSD * 6,1445 = 40.775.059,79 RSD – BERTI

SVR_3 = 520.559,64 RSD * 3,7907 = 1.973.285,43 RSD – Polovna oprema

NSV_1 = 17.603.317,83 RSD – 2.659.955 RSD = 14.943.362,83 RSD – CASE

NSV_2 = 40. 775.059,79 RSD – 3.228.600 RSD = 37.546.459,79 RSD – BERTI

[166] Malešević, E., Malešević, Đ., (2011.), *Upravljanje investicijama*, Subotica, Proleter a.d. Bečej, str. 115

[167] Isto.

NSV_3 = 1.973.285,43 RSD – 1.087.630 RSD = 885.655,43 RSD – Polovna oprema

Na osnovu izračunatih vrednosti NSV, može se zaključiti da je za preduzeće najpovoljnija investiciona varijanta (BERTI), zatim sledi (CASE), dok je najlošija varijanta nabavka polovne opreme.

$$B/C_1 = \frac{17.603.317,83\ RSD}{2.659.955\ RSD} = 6,6179$$

$$B/C_2 = \frac{40.775.059,79 RSD}{3.228.600\ RSD} = 12,6293$$

$$B/C_3 = \frac{1.973.285.43\ RSD}{1.087.630\ RSD} = 1,8143$$

Na osnovu izračunate Cost/Benefit analize, može se zaključiti da je za preduzeće najbolja investiciona varijanta kupovina opreme od proizvođača Berti – ja, zatim sledi investiciona varijanta kupovine opreme od proizvođača Case – a, dok je najnepovoljnija investiciona varijanta kupovina polovne opreme. *Period povraćaja investicija.* Period povraćaja investicija kao metod ocene investicija bazira se na utvrđivanju vremenskog perioda (broja godina) koji je potreban da bi se ostvarili prilivi od investicije koji su jednaki visini izvršenog ulaganja. Formula za izračunavanje perioda povraćanja investicija glasi:

$$\text{Period povraćaja investicije} = \frac{\text{Inicijalno ulaganje}}{\text{Godišnji iznos neto gotovine (prinosi)}}$$

Period povraćaja u slučaju kupovine opreme od proizvođača CASE – a: 2.659.955 RSD/2.864.890,20 RSD = 0,93 godina; 0,93 * 12 = 11, 16 meseci. Period povraćaja u slučaju kupovine opreme od proizvođača BERTI – ja: 3.228.600 RSD/6.636.025,68 RSD = 0,49 godina; 0,49 * 12 = 5,88 meseci. Period povraćaja u slučaju kupovine polovne opreme: 1.087.630 RSD/520.559,64 RSD = 2,09 godina; 2,09 * 12 = 25,08 meseci.

Na osnovu izračunatih vrednosti pokazatelja perioda povraćaja investicije, možemo zaključiti da je za preduzeće najbolja investiciona varijanta kupovina opreme od proizvođača BERTI – ja (period povraćaja iznosi približno 6 meseci), zatim sledi varijanta kupovine opreme od proizvođača CASE – a (period povraćaja iznosi približno 11 meseci), dok je najnepovoljnija varijanta kupovine polovne opreme (period povraćaja iznosi približno 25 meseci).

Cilj preduzeća kada vrši određene investicione aktivnosti ogleda se u tome da se ostvari što veći mogući efekat investicije, ali u što kraćem vremenskom roku. Razmatranje investicionih varijanti u slučaju kupovine opreme – korišćenjem tuđih izvora sredstava (kredita). Autori istraživačkog rada su se opredelili za analizu kreditnih uslova koje nudi Erste banka. U nastavku rada biće prikazani kreditni uslovi za sve tri investicione varijante, kao i ocena istih, radi utvrđivanja varijante koja je najprihvatljivija za investitora.

Tabela 9. **Tabelarni prikaz finansijske konstrukcije investicionih varijanti u slučaju nabavke opreme putem tuđih izvora finansiranja (kredita)**[168]

Elementi kalkulacije	**INVESTICIONE VARIJANTE**		
	CASE	**BERTI**	**Polovan deo**
Iznos kredita	2.659.955	3.228.600	1.087.630
Period otplate u mesecima	36	36	36
Nominalna kamatna stopa (NKS)	10%	10%	10%
Efektivna kamatna stopa (EKS)	10,56%	10,56%	10,56%
Mesečni anuitet	85.829,27	104.177,84	35.094,76
Ukupan dug po osnovu uzetog kredita	3.089.853,58	3.750.402,25	1.263.411,36
Mesečni troškovi	718.259,15	722.997,86	720.220,03
Ukupni troškovi mesečno	804.088,42	827.175,70	755.314,79
Ukupni prihodi mesečno	957.000	1.276.000	765.600
Mesečni prihodi – Mesečni troškovi	152.911,58	448.824,30	10.285,21
Godišnji neto novčani tok	1.834.938,96	5.385.891,60	123.422,52

Izvor: Autori, na osnovu prikupljenih činjenica

[168] Finansijska konstrukcija investicionih varijanti prikazanih u tabeli izrađena je na osnovu aplikacije: https://www.erstebank.rs/rs/Stanovnistvo/Kalkulatori/Kreditni_kalkulator , 06. 05. 2016. godine

Na narednoj stranici prikazaćemo ocenu prethodno prikazanih investicionih varijanti u slučaju kupovine opreme na kredit.

OCENA INVESTICIONIH VARIJANTI KUPOVINE OPREME NA KREDIT, UPOTREBOM NSV I PERIODA POVRAĆAJA SREDSTAVA

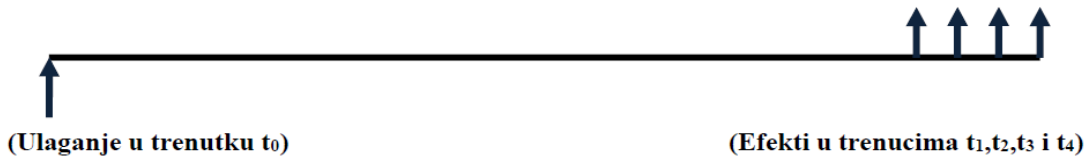
Polazni podaci:
r = 10% = 0,1
$i_1 = i_2 =$ 10 godina
i_3 = 5 godina
IT_1 = 3.089.853,58 RSD
IT_2 = 3.750.402,25 RSD
IT_3 = 1.263.411,36 RSD
R_1 = 1.834.938,96 RSD
R_2 = 5.385.891,60 RSD
R_3 = 123.422,52 RSD
Diskontni faktor za $i_1 = {}_{i2}$ = 10 godina, iznosi 6,1445.
Diskontni faktor za i_3 = 5 godina, iznosi 3,7907.
SVR_1 = 1.834.938,96 RSD * 6,1445 = 11.274.782,44 RSD
SVR_2 = 5.385.891,60 RSD * 6,1445 = 33. 093. 610,94 RSD
SVR_3 = 123.422,52 RSD * 3,7907 = 467.857,75 RSD
NSV_1 = 11.274.782,44 RSD – 3.089.853,58 RSD = 8.184.928,86 RSD
NSV_2 = 33.093.610,94 RSD – 3.750.402,25 RSD = 29.343.208,69 RSD
NSV_3 = 467.857,75 RSD – 1.263.411,36 RSD = – 795.553,61 RSD

Na osnovu izračunatih vrednosti NSV možemo zaključiti da je za preduzeće najpovoljnija varijanta kupovine opreme od proizvođača BERTI – ja, zatim sledi varijanta kupovine opreme od proizvođača CASE – a, dok se varijanta kupovine polovne opreme uopšte ne uzima u obzir, pošto nije ispunjen osnovni uslov kod metode NSV, koji glasi: NSV ≥ 0. *Period povraćaja investicije*. Period povraćaja investicije u slučaju kupovine opreme od proizvođača CASE – a iznosi: 3.089.853,58 RSD/1.834.938,96 RSD = 1,68 godina; 1,68 * 12 = 20,16 meseci. Period povraćaja investicije u slučaju kupovine opreme od proizvođača BERTI – ja iznosi: 3.750.402,25 RSD/5.385.891,60 RSD = 0,70 godina; 0,70 * 12 = 8,4 meseci.Period povraćaja investicije u slučaju kupovine polovne opreme iznosi: 1.263.411,36 RSD/123.422,52 RSD = 10,24 godina; 10,24 * 12 = 122,88 meseci. Na osnovu izračunatih vrednosti pokazatelja perioda povraćaja investicije, možemo zaključiti da je za preduzeće najpovoljnija investiciona varijanta kupovine opreme od proizvođača BERTI – ja (period povraćaja iznosi približno 8 meseci), zatim sledi investiciona varijanta kupovine opreme od proizvođača CASE – a (period povraćaja iznosi približno 20 meseci), dok je najnepovoljnija investiciona varijanta kupovina polovne opreme (period povraća iznosi približno 123 meseca).

ZAKLJUČAK

Investicije predstavljaju svojevrstan vid odricanja – žrtve u sadašnjosti, kako bi se u budućnosti postigli određeni efekti. Cilj je ostvariti što veći povraćaj od investicije i u što kraćem vremenskom periodu. U poslovanju preduzeća uopšte, a samim tim i preduzeća „X" investicije se mogu posmatrati kao determinišući faktor poslovnog uspeha preduzeća u današnjim izuzetno turbulentnim uslovima poslovanja, okarakterisanim kroz česte promene u poslovnom okruženju, ali i izrazite konkurentske pritiske, gde preduzeće mora kreirati adekvatnu strategiju tržišnog nastupa. Preduzeće ima problema u smislu dotrajale opreme, koja se često kvari, implicirajući ne samo visoke troškove popravke, već i visok stepen propuštene dobiti usled kvara opreme. Stoga, rukovodstvo je razmatralo tri moguće investicione alternative – nabavku od proizvođača CASE – a (sa poslovnicom u Rumuniji – Temišvar), nabavku od proizvođača BERTI – ja (sa sedištem u Veroni), i nabavku polovne opreme od preduzeća sa sedištem u Novom Sadu. Prilikom ocene investicionih varijanti, težili smo ka dostizanju što je moguće većeg stepena objektivnosti, i za ocenu investicionih varijanti koristili smo metode: NSV i period povraćaja investicije.Pomenuta investicija koju preduzeće planira da realizuje predstavlja jednokratno ulaganje sa višekratnim efektima, to je privredna investicija, investicija u nabavku opreme, odnosno predstavlja svojevrsnu investiciju u smislu modernizacije poslovanja preduzeća. U nastavku sledi grafički prikaz odnosa ulaganja i efekata investicije preduzeća u nabavku opreme.

Slika 3. **Grafički prikaz odnosa ulaganja i efekata investicije nabavke opreme**



Izvor: Autori, na osnovu ilustracije prikazane u udžbeniku Prof. dr Malešević E., Prof. dr Malešević Đ. (2011.), Upravljanje investicijama, Subotica, Proleter a.d. Bečej, str. 7

Na osnovu izvršene finansijske konstrukcije, zaključili smo da je za preduzeće po oba kriterijuma (finansiranje iz sopstvenih izvora i finansiranje iz tuđih izvora) najpovoljnjija investiciona varijanta nabavka opreme od proizvođača BERTI – ja, zbog najkraćeg perioda povraćaja investicije i najvećeg iznosa neto sadašnje vrednosti; zatim sledi investiciona varijanta kupovine opreme od proizvođača CASE – a, koja ima nešto duži vremenski period povraćaja investicije i niži iznos neto sadašnje vrednosti investicije u odnosu na slučaj BERTI – ja; dok se kao najnepovoljnija investiciona varijanta po oba kriterijuma i metoda ocene investicija pokazala investiciona varijanta kupovine polovne opreme.

Stoga, naš predlog rukovodstvu preduzeća „X" jeste da planiranu investiciju izvrši u sopstvenoj režiji i to kupovinom hidrauličnog tarupa od proizvođača BERTI – ja. Kupovinom opreme od prethodno pomenutog proizvođača, preduzeće će sebi obezbediti sredstvo koje ima visok poslovni kapacitet koji se može staviti u službu preduzeća, čime ono stvara dobru osnovu za ostvarenje profita u budućnosti.

LITERATURA

[1] Malešević prof. dr E., Malešević prof. dr Đ., (2011.), *Upravljanje investicijama*, Subotica, Proleter a.d. Bečej

[2] Rodić prof. dr J., Andrić prof. dr M., Vukelić prof. dr G. i Vuković dr B., (2015.), *Analiza finansijskih izveštaja,* Beograd

[3] Panić doc. dr Pajo, (2006.), *„Investicije, ocena i upravljanje projektima"*, Bijeljina, PPGP „Comesgrafika" d.o.o. Banja Luka

INTERNET IZVORI

[1] http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/userFiles/file/Klasifikacija%20delatnosti/Klasifikacija.pdf ,05.maj 2016.

[2] http://pretraga2.apr.gov.rs/EnterprisePublicSearch/details/EnterpriseBusinessName/1023574?code=28D045AF07462AC539EE8C8D52F4C35D56B01637 ,05. maj 2016.

[3] https://www.erstebank.rs/rs/Stanovnistvo/Kalkulatori/Kreditni_kalkulator , 06. maj 2016.

Датум пријема рада: 01.06.2016.
Датум прихватања рада: 23.09.2016.
Прегледни рад
УДК: 657.6:657.21]:005.322
DOI: 10.7251/NOE1620170L

RAČUNOVODSTVENI ASPEKTI UPRAVLJANJA RIZICIMA POSLOVANJA U FUNKCIJI KREIRANJA ODRŽIVOG USPJEHA

ACCOUNTING ASPECTS OF THE BUSINESS RISKS MANAGEMENT IN FUNCTION OF CREATING OF THE SUSTAINABLE SUCCESS

Doc. dr Srđan Lalić
Univerzitet u Istočnom Sarajevu, Ekonomski Fakultet Brčko
srdjan.lalic.efb@gmail.com

Mr Renata Lučić
Univerzitet u Istočnom Sarajevu, Ekonomski Fakultet Brčko
renata.lucic.efb@gmail.com

Damir Bulčević, dipl. ek
Vlada Brčko Distrikta Bosne i Hercegovine
damirovski@gmail.com

Rezime: *Kompleksno poslovno okruženje kojeg obilježavaju tržišni rizici, promjenjivi i nestabilni politički i društveni odnosi, promjenjiva pravna regulativa te opasnost od elementarnih nepogoda, skriva nebrojene poslovne rizike koji mogu ozbiljno da ugroze konkurentsku poziciju i opstanak preduzeća. S druge strane, strategijski, operativni, finansijski, te rizici upravljanja, kao komponente unutrašnjih rizika, u značajnoj mjeri otežavaju ostvarenje poslovnih ciljeva preduzeća, te otvaraju pitanje sposobnosti menadžmenta da se uspješno izbori sa svim pobrojanim izazovima. Jedan od najvažnijih instrumenata zaštite preduzeća od prijetnji koje dolaze iznutra i izvana je efikasan sistem upravljanja rizicima. Zahvaljujući njemu preduzeća postaju sposobna da pravovremeno identifikuju, izmjere i provedu kvalitetnu analizu rizika. Problematici upravljanja unutrašnjim rizicima poslovanja u radu je pristupljeno s dva aspekta. S jedne strane izvršena je analiza modela fundamentalnih faktora koji se koriste za procjenu očekivanog prinosa i rizika akcija, te za upravljanje portfolijom, koji predstavljaju važnu komponentu mjerenja rizika poslovanja. S druge strane, sagledane su mogućnosti primjene savremenih pristupa upravljanju troškovima u lancu nabavke, kao ključnom momentu u sprječavanju nastajanja poremećaja u njegovom funkcionisanju, koji mogu izazvati razorne i dalekosežne posljedice za preduzeće. S tim u vezi analizirane su mogućnosti primjene ABC/M i Target Costing pristupa upravljanju troškovima u funkciji unapređenja kvaliteta upravljanja lancem nabavke.*

Ključne riječi: *rizik, upravljanje rizicima, mjerenje rizika, lanac nabavke, upravljanje troškovima*

Abstract: *Complex business environment characterized with market risks, changeable and unstable political and social relations, changeable legal regulations, and danger of natural disasters, hides numerous business risks which can seriously threaten the competitive position and survival of the company. On the other side, strategic, operational, financial, and management risks, as components of the internal risk, make the achieving of business goals of the company harder in a significant extent, and they open the issue of management's ability to successfully manage all of the mentioned risks. One of the most important instruments for protection of the company against the threats coming from the inside and from the outside is an efficient risks management system. Therefore, the companies are becoming able to timely identify, measure and implement the proper risk analysis. The issue of the internal business risks management was approached from two aspects in this paper. On one side, the analysis of the fundamental factor model was done, which is used for assessment of the expected yield and shares risk, and for portfolio management, which represent an important component for measuring of the business risk. On the other side, the possibilities for application of modern approaches to cost management in the supply chain were reviewed, as the crucial moment in prevention of disturbances in its functioning, which can have devastating and far-reaching consequences for the company. In connection to this, the possibilities for application of the ABC/M and Target Costing approach to cost management were analyzed, in function of the improvement of the supply chain management quality.*

Keywords: *risk, risk management, risk measuring, supply chain, costs management*

UVOD

Sva zdrava preduzeća se osnivaju s ciljem da posluju kao „going concern", odnosno da obavljaju svoje aktivnosti u dužem periodu. Svako preduzeće, bez obzira na njegovu veličinu, djelatnost, kompetencije zaposlenih i menadžmenta, i dr. suočava se na svom životnom putu sa brojnim rizicima i kriznim situacijama. Zbog toga je za sudbinu svakog od njih od presudne važnosti da dobro poznaju načine upravljanja rizicima i kontrolu rizika, kao i da djeluju preventivno, odnosno da predosjete nadolazeće neizvjesnosti i opasnosti kako bi se mogla pripremiti za savladavanje poteškoća i problema u poslovanju. Sposobnost prilagođavanja i reagovanja na konstantne promjene predstavlja ključni momenat u preživljavanju na savremenom tržištu, te s toga i ne treba da čudi činjenica da se problematika upravljanja rizicima nalazi na vrhu prioriteta interesovanja kako praktičara, tako i teoretičara iz oblasti menadžmenta. Upravljanje rizicima (engl. risk management) predstavlja proces identifikovanja, mjerenja i procjene rizika, te s tim u vezi razvoja strategija za kontrolu rizika. Sve izraženiji trend rasta broja preduzeća koja se nalaze u stanju krize, nameće nužnost uspostavljanja programa zaštite od rizika i upravljanja rizicima, koji moraju biti usklađeni i povezani sa poslovnim ciljevima i potrebama preduzeća, jer će jedino na takav način biti uspješno realizovani. S tim u vezi se i ističe da kvalitetan sistem upravljanja u preduzeću mora sadržavati programe upravljanja rizicima koji predstavljaju osnovni preduslov za kontinuirano stabilno poslovanje. Kompleksnost savremenih uslova poslovanja nameće potrebu drugačijeg pristupa upravljanju rizicima poslovanja. Danas naime, nije više dovoljno upravljati rizikom na nivou individualnih aktivnosti ili funkcija. Savremeno poimanje upravljanja rizicima zahtijeva integrisani pristup koji će podrazumijevati kontinuirani, proaktivni i sistematski proces razumijevanja, upravljanja i komuniciranja rizika na nivou cijelog preduzeća (Berg, 2010, p. 81). Tako se otvaraju mogućnosti za donošenje strategijskih odluka koje doprinose realizaciji planiranih ciljeva poslovanja. Efikasno funkcionisanje integrisanog sistema upravljanja rizicima zahtijeva stalnu procjenu potencijalnih rizika za preduzeće na svim nivoima kako bi se olakšalo određivanje prioriteta i unaprijedio proces odlučivanja. Integrisano upravljanje rizicima ne podrazumijeva samo fokusiranje na minimizaciju ili ublažavanje rizika, već i podržavanje aktivnosti koji potiču inovacije čime se otvaraju mogućnosti za ostvarivanje dobiti uz prihvatljive troškove i rizike (Berg, 2010, p. 81).

Mjerenje rizika, kao komponenta procesa upravljanja rizicima, usmjereno je na kvantifikovanje uticaja pojedinih rizičnih događaja čije djelovanje može značajno da ugrozi realizaciju planskih aktivnosti menadžemta. S tim u vezi kvantifikacija rizika se smatra ključnim momentom u procesu razvoja strategije odbrane kojima se postojeće prijetnje trebaju umanjiti ili u potpunosti zaobići. U kontekstu mjerenja rizika poslovanja važno je razlikovati sistemski i nesistemski rizik. Ovo zbog činjenice da

Upravljanje lancem nabavke, kao komponentnom ukupnog lanca vrijednosti preduzeća, predstavlja vrlo zahtijevan izazov za menadžment. Ovo zbog činjenice što je lanac nabavke složena struktura satkana od kompleksne mreže poslovnih odnosa. Efikasnost lanca nabavke mjeri se, između ostalog, i njegovom adaptivnošću i sposobnošću brzog prilagođavanja na promjenjive zahtjeve tržišta. Efikasnost lanca nabavke, pored navedenoga, u velikoj je mjeri određena i načinom upravljanja troškovima koji nastaju na različitim punktovima unutar lanca nabavke. U radu se ističe važnost prihvatanja novog pristupa upravljanju troškovima u lancu nabavke koji podrazumijeva pomjeranje fokusa sa primjene konvencionalnih metoda na primjenu savremenih pristupa u procesu upravljanja troškovima u lancu nabavke. U radu se ističu značajni nedostaci konvencionalnih metoda upravljanja troškovima koji se u najvećoj mjeri svode na njihovu nesposobnost da pruže tačne i relevantne informacije donosiocima odluka o troškovima koji nastaju u lancu nabavke i time doprinesu boljem konkurentskom pozicioniranju preduzeća. Zbog njihovih specifičnosti koje ih čine primjenjivim u lancu nabavke u radu su analizirana tri savremena pristupa upravljanju troškovima (ABC, ABC/M i Target Costing), te istaknut efekt njihove primjene na unapređenje performansi lanca nabavke.

1. Upravljanje rizicima poslovanja kao preduslov uspješne realizacije poslovnih ciljeva

Upravljanje rizicima (engl. risk management) predstavlja važan alat za preduzeća koja posluju u okruženju ubrzanih promjena zahtjeva kupaca i globalizacije tržišta. Kako bi se upravljanje rizicima moglo bolje razumjeti, vrlo je važno pravilno shvatiti definicije rizika. Rizik je u pravilu određeni događaj ili situacija čija bi realizacija imala negativne posljedice na postavljeni cilj. Uz pojam rizika često se veže i pojam neizvjesnosti, no jedan od drugoga se razlikuju. Rizik je nešto što bi se moglo, tj. trebalo moći procijeniti u obliku očekivanih gubitaka baziranih na procjeni vjerovatnosti nastanka. S druge strane, neizvjesnost je teško i gotovo nemoguće procijeniti s obzirom na to da ne postoji dovoljno informacija o faktorima koji na nju utiču (npr.

vjerovatnost nastanka), te se stoga i ne može utvrditi mogući (očekivani) gubitak. Upravljanje rizicima upravo se bavi time da negativan efekt odstupanja i neočekivanih gubitaka svede na minimalni nivo. Upravljanje rizicima prvenstveno ima ulogu da kroz adekvatno adresiranje i ovladavanje rizicima omogući postizanje poslovnih ciljeva. S obzirom na to da je osnovni cilj gotovo svakog preduzeća kreiranje vrijednosti za stejkholdere, upravo je to i osnovno načelo kojim se trebaju rukovoditi aktivnosti upravljanja rizicima. Uz navedeno, pri upravljanju rizicima kontinuirano treba uzimati u obzir i načelo rizika i povrata, odnosno prinosa (engl. risk and return). Te dvije strane u pravilu se uvijek kreću u istom smjeru, tj. viši (očekivani) prinos automatski znači i veći rizik. Stoga je vrlo važno odrediti mjere upravljanja rizicima koje će optimalno izbalansirati poslovne ciljeve i rizik koji je preduzeće spremno preuzeti kako bi ih postiglo.

Upravljanje rizicima treba biti integrisano u cijelo preduzeće i treba da bude dio svih poslovnih procesa, te se treba provoditi svakodnevno. Svaka organizaciona jedinica preduzeća suočena je s određenom vrstom rizika. Zbog toga je neprocjenjivo važno da se tu spoznaju kontinuirano uzima u obzir te se njome i rukovodi pri provođenju poslovnih aktivnosti za koje je zadužena. Drugim riječima, svi zaposleni u preduzeću trebaju biti svjesni da svaki njihov postupak, odluka ili aktivnost može imati (negativan) uticaj na poslovanje preduzeća, odnosno da može dovesti do realizacije određene vrste rizika. Ključan preduslov u postizanju navedenog je visok nivo svijesti o rizicima unutar preduzeća te uspostavljanje organizacione kulture zasnovane na upravljanju rizicima. Takvo okruženje postiže se u prvom redu aktivnom podrškom top menadžmenta koji u tome ima primarnu ulogu. Upravo zbog toga bi upravljanje rizicima trebalo biti dio procesa donošenja poslovnih odluka u preduzeću.

Upravljanje rizicima pomaže preduzećima da postanu dinamičnija i usmjerenija prema budućnosti. Aktivno upravljanje rizicima i razvoj strategije upravljanja rizicima ne samo što je obaveza za preduzeće, nego ujedno daje sigurnost svim stejkholderima u skladu s njihovim očekivanjima. Efikasno upravljanje rizicima stvara pretpostavke za bolje odlučivanje i poboljšanje efikasnosti poslovanja, za bolje predviđanje i optimiziranje raspoloživih resursa. Upravljanje rizicima je koncept koji pomaže pri upravljanju promjenama, razvoju kompetentnosti i posljedično tome, konkurentnosti.

Proces upravljanja rizicima odvija se u nekoliko faza (Berg, 2010, p. 82):

- utvrđivanje ciljeva i konteksta - fokusirano na razumijevanje eksternog okruženja i organizacione kulture preduzeća;
- identifikovanje rizika - podrazumijeva utvrđivanje, klasifikaciju i rangiranje svih događaja koji se mogu transformisati u rizik;
- analiza i procjena rizika - podrazumijeva detaljnu analizu i kvantifikaciju veličine uticaja različitih događaja na rezultate poslovnog procesa;
- odgovor u svrhu minimiziranja rizika - krieranje i implemenatcija odbrambenih mehanizama;
- praćenje i kontrola rizika - odnosi se na uspostavljanje kontinuiranog sistema identifikacije i procjene rizika, te razvijanje strategija za reagovanje na moguće nove rizike;
- kontinuirana komunikacija, savjetovanje sa stejkholderima i izvještavanje.

2. Fundamentalna analiza rizika

U kontekstu problematike mjerenja rizika, ukazaćemo u kratkim crtama i na tzv. modele fundamentalnog faktora. Oni se koriste za procjenu očekivanog prinosa i rizika akcija, te za upravljanje portfolijom.

2.1. Mjerenje rizika

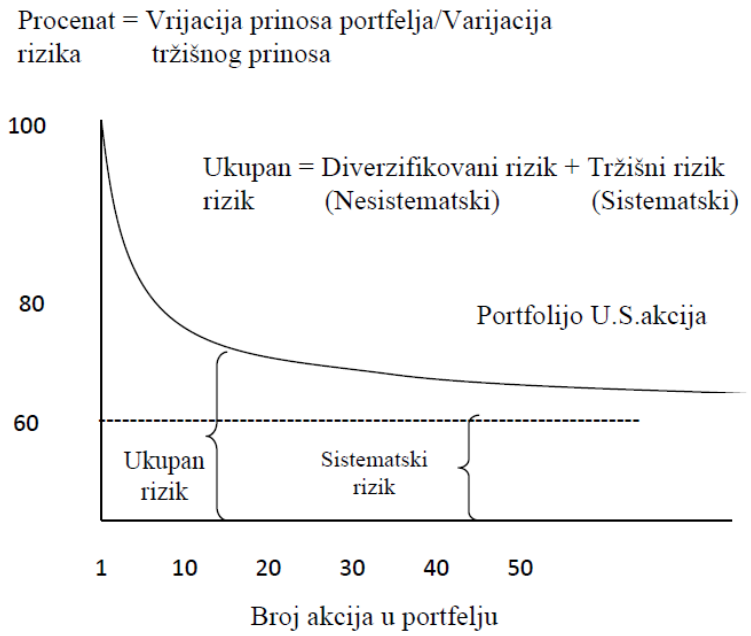
Između rizika i očekivanog prinosa postoji pozitivna korelaciona veza. Što je veći rizik, investitori žele veći očekivani prinos. Ovo je osnovni princip finansijske teorije. Ključni problem je način definisanja i kvantificiranja rizika. U finansijskoj teoriji postoji nekoliko modela definisanja kvantitativnog rizika i odnosa između rizika i očekivanog prinosa, koji su poznati kao modeli vrijednovanja aktive. Posebno se, posmatrano iz ugla istorije analizira mjerenje ukupnog rizika i njegovih komponenti: sistematski rizik i nesistematski rizik.

Ukupan rizik. - Prvi glavni korak u razvoju modela vrijednovanja aktive bio je mišljenje oko kvantificiranja rizika uopšte. *Harry Markowitz* ukazao je na to da rizik pojedinih akcija treba da bude kvantificiran sa korišćenjem mjere iz teorije vjerovatnoće tzv. standardna devijacija ili varijansa. Ukupan rizik sa kojim je investitor suočen investiranjem u akcije se mjeri korišćenjem standardne devijacije ili varijacije prinosa od akcija. *Markowitz* takođe ukazuje na to da ukupan rizik portfolija aktive nije jednostavno sabiranje ukupnog rizika individualnih aktiva uključenih u portfolijo. Ukupan rizik portfolija mjeren sa varijacijom prinosa portfolija zavisi od korelacije (ili kovarijanse) između prinosa za svaki dio aktive u portfoliju. Niža korelacija znači niži ukupan rizik

portfolija. Postupak diverzifikacije se, zatim, sastoji u tome da se kombinuje aktiva u portfoliju tako da se ostvari određena korelacija između akcija. Efikasan portfolio prema *Markowitz-u* može biti kreiran. Efikasan portfolijo je onaj kod koga je za dati nivo očekivanog prinosa ukupan rizik portfolija najmanji od svih mogućih kreiranih portfolija.

Sistematski rizik i nesistematski rizik. - Dalja analiza rizika razvila je sljedeća dva principa. Prvi princip je umjerena efikasnost tržišta akcija i investitori su nagrađeni samo za prihvaćeni rizik koji ne može biti diverzifikovan dalje od strane nekog investitora. Drugi princip je ukupan rizik mjeren sa varijansom prinosa aktive, koji se može podijeliti na dve glavne kategorije rizika: rizik koji se može diverzifikovati dalje i rizik koji se ne može diverzifikovati dalje. Rizik koji neki investitor ne može diverzifikovati dalje je nediverzifikovani rizik ili sistematski rizik. Neki preostali rizik je nesistematski rizik ili rezidualni rizik. Sistematski rizik je da u duhu prvog principa zaštite investitori treba da budu kompenzirani, sem za nesistematski rizik. Na Slici 1. je, ilustracije radi, prikazana diverzifikacija i rizik za akcije američkih korporacija. Iz nje se jasno vidi da se može 73% diverzifikovati portfelja akcija američkih korporacija u cilju minimiziranja rizika, tj. svođenja na prihvatljivi sistematski rizik

Slika 1: Diverzifikacija i rizik akcija U.S. kompanija



Izvor: Moffett, M. H. , Stonehil, A. I. and Eiteman, D. K. , op. Cit., str. 392.

Kada je portfelj diverzifikovan,varijacije prinosa portfelja u odnosu na varijacije tržišnog prinosa (beta) je reduciran na nivo sistematskog rizika – rizika tržišta samog po sebi.

2.2. Model utvrđivanja cijene aktive

Ključni problem je identifikovanje sistematskog rizika, označenog kao faktori ili rizik faktora. Modeli utvrđivanja cijene aktive (engl. *asset pricing models*) pokazuju odnos između očekivanog prinosa od akcija i rizika faktora. Dva dominantna modela utvrđivanja cijene aktive su model utvrđivanja cijene kapitala aktive i model teorije arbitražnog utvrđivanja cijene.

2.2.1. Model utvrđivanja cijene kapitala aktive

Veoma popularan model utvrđivanja cijene aktive je model utvrđivanja cijene kapitala aktive (engl. *capital asset pricingmodel* – ***CAPM***). On je baziran na izvesnim pretpostavkama i ima samo jednu formu sistematskog rizika. Matematički se iskazuje na sljedeći način:

$$E(R_i) = R_F + \beta_i [E(R_M) - R_F]$$

gdje je:

$E(R_i)$ = očekivani prinos za aktivu *i*
R_F = nerizična stopa
$E(R_M)$ = očekivani prinos na tržištu
β_i = mjera sistematskog rizika aktive

Teorijski, tržište je definisano kao sva aktiva. Međutim, u praksi, pri primjeni ***CAPM***, tržište je definisano kao indeks tržišta šireg-osnovnog kapitala, kao što je*Standard &Poor's 500*. Parametar $ß_i$predstavlja *beta* aktivu. On se definiše kao odnos kovarijanse i prinos aktive na tržištu i ukupnog rizika (varijanse) na tržištu. Mjera je sistematskog rizika pošto kvantitativno pokazuje kako sistematski prinos aktive varira sa tržišnim prinosom. ***CAPM*** potvrđuje da je očekivani (zahtjevani) prinos od individualne aktive pozitivna linearna funkcija njenog sistematskog rizika mjeren sa betom. Visoka beta, visok očekivani prinos. Samo beta aktive determiniše njen očekivani prinos, jer ***CAPM*** pretpostavlja samo jednu formu sistematskog rizika. Beta je statistički procjenjena. Postoje dva pristupa procjene bete. Prvi pristup je baziran na korišćenju vremenske serije nedeljnog ili mjesečnog prinosa za potrebe procjene kretanja odnos između prinos od akcija i prinos na tržištu:

$$R_{i,t} = \alpha_i + ß_i R_{M,t} + e_t$$

gde je:

$R_{i,t}$ = prinos za akcije i u periodu *t*
$R_{M,t}$ = prinos na tržištu u periodu *t*
$ß_i$ = beta za akcije *i*
e_t = greška(*error term*) u periodu *t*

Parametriα_iи $ß_i$se procjenjuju i zatim se procjena koristi za beta akcije i u ***CAPM***. Regresioni odnos između njih je poznat kao tržišni model i procjenjena beta je ponekad poznata kao istorijska beta. Problem sa korišćenjem istorijske bete je u tome da beta obuhvata fundamentalne atribute kompanije, kao što su *leverage*(finansijska zaduženost), veličina, rast zarade i likvidnost, koji su tokom vremena podložni promjenama. Zbog toga je značajno da se koristi buduća beta za procjenu očekivanog prinosa kada se koristi ***CAPM***. S obzirom na to da se kompanijski atributi mjenjaju, istorijska beta nije pogodna za predviđanje buduće bete. To ima za posljedicu da se primjenjuje drugi pristup procjene bete, koji se sastoji u tome da se prvo utvrđuje istorijska beta za sve firme primjenom tržišnog modela. Pretpostavka je da postoje N firmi i dakle N procjena beta označeno sa $ß_i$, и K fundamentalnih atributa koji utiču na beta firmi, označene sa datim tačkama u vremenu kao X_1 ... K_K. Zatim je sljedeća unakrsno-sekciona višestruka regresija procjenjena:

$$ß_i = \alpha_0 + \alpha_1 X_{1,i} + \alpha_2 X_{2,i} + ... + \alpha_K X_{K,i} + e_i$$

gdje su αs parametri koji se procjenjuju i $X_{k,i}$ zapaženi fundamentalni atributi *k*za firmu *i*. Pri određenim procjenama datih parametara, procjenjuje se kompanijska beta sa zamjenom njenih fundamentalnih atributa u prethodnoj jednačini. Dobijeni rezultat procjenjene bete je poznat kao fundamentalna beta. Bitna pretpostavka datog pristupa je da za sve kompanije fundamentalna beta utiče na isti način za svaki fundamentalni atribut. Tako, na primjer, povećanje koeficijenta *leverage*za izvjestan iznos utiče na isti način na fundamentalnu betu *Microsoft*и*Kmart*. Kada god se očekuju promjene fundamentalnih faktora posmatrane kompanije (kao što su sticanje druge kompanije i njena likvidnost, prinos, *leverag*e, i drugi), koristi se data jednačina i procjenjuju se koeficijenti fundamentalne bete (bez obzira na to što već postoje procjenjeni dati koeficijenti) da bi se procjenila kompanijska nova beta. U Tabeli 1. su, ilustracije radi, prikazani koeficijenti beta za selektivne kompanije.

Tabela 1. Koeficijenti beta za selektivne kompanije

Kompanija	Beta koeficijenti($ß_i$)
Kellog	.60
Oshkosh B'Gosh	.75
3M	.90
McDonald's	1.05
Dell	1.15
Bed, Bath&Beyond	1.25
Home Depot	1.30
eBay	1.40
Continental Airlines	2.25

Izvor: Ross, S.A., Westerfield, R.W., Jordan, B.D, (2007), *Corporate Finance Essentials***,** Boston: McGraw-Hill, Irwin, p. 340.

Istraživanjem fundamentalnih faktora beta utvrđeno je da su operativan*leverage*i finansijski*leverage*izvedeni iz kompanijskog sistematskog rizika, da kompanije u industrijama sa višim ciklusima imaju veću betu. Isto tako, analiziranjem izvođenja vrijednosti beta i rasta akcija utvrđeno je da je beta u najvećoj mjeri izvedena iz karakteristika novčanih tokova. U Tabeli 2. su, ilustracije radi, prikazani prosječni godišnji prinosi i rizik premije za period 1926-2004.

Tabela 2. Prosječni godišnji prinosi i rizik premija: 1926-2004.

Investicija	Prosječan prinos	Rizik
Velike akcije	12.4%	8.65%
Male akcije	17.5	13.7
Dugoročne korporativne obveznice	6.2	2.4
Dugoročne državne obveznice	5.8	2.0
U.S.državne krtakoročne obveznice	3.8	0.0

Izvor: Ross, S.A., Westwrfield, R.W., Jordan, B.D., (2007), op. cit., p. 302.

2.2.2. Model teorije arbitražnog utvrđivanja cijena

Godine 1976. *Stephen Ross* je razvio alternativni ravnotežni model utvrđivanja cijena aktive, baziran na čistim arbitražnim pretpostavkama i nazvao ga je model teorije arbitražnog utvrđivanja cijena (*arbitrage pricing theory*–***APT*** *model*). U njegovom jednostavnom obliku, arbitraža je simultana kupovina i prodaja aktive po dvjema različitim cijenama na dva različita tržišta. Arbitražni profit bez rizika se ostvaruje sa kupovinom po nižoj cijeni na jednom tržištu i istovremenom prodajom po većoj cijeni na drugom tržištu. Za razliku od ***CAPM*** modela kod koga postoji samo jedan sistematski rizik, u ***APT*** modelu postoji više nego jedan sistematski rizik i ne određuju se faktori rizika.
Matematički ***APT*** model izražava se na sljedeći način:

$$E(R_i) = R_F + ß_{i,M}[E(R_M) - R_F] + ß_{i,F1}[E(R_{F1}) - R_F] + ß_{i,F2}[E(R_{F2}) - R_F] + ... + ß_{i,FK}[E(R_{FK}) - R_F]$$

gde je:

$ß_{i,Fj}$= osjetljivost aktive *i* na *j* faktor

$E(R_{Fj}) - R_F$=višak prinosa od *j* tog sistematskog faktora iznad nerizične stope i može biti
posmatran kao cijena (ili rizik premije) za *j*ti sistematski rizik

Model ***APT*** je razvijen kako bi investitori bili kompenziranii za sve faktore koji sistematski utiču na prinos od aktive. Kompenzacija je jednaka sumi proizvoda svakog faktora sistematskog rizika ($ß_{i,Fn}$)i rizika premije određenog na tržištu [$E(R_{Fn} - R_F$].Kao i kod ***CAPM*** modela, investitori nisu kompenzirani za prihvaćeni nesistematski rizik.
Zagovornici ***APT*** modela ističu da ima nekoliko bitnih prednosti u osnosu na ***CAPM*** model. To su: da čini manje restektivne pretpostavke oko investitorovih preferencija prema riziku i prinosu, i da nema utvrđenih pretpostavki oko distribucije prinosa hartija od vrijednosti.[169]

2.3. Modeli faktora

Iz napred izloženog proizilazi da su ***CAPM*** i ***ART*** ravnotežni modeli koji ispituju odnos između rizika i očekivanog prinosa. Modeli faktora su empirijski izvedeni modeli koji zahtjevaju da se identifikuju faktori rizika koji objašnjavaju prinos akcija. Postoje tri vrste modela faktora. To su: statistički model faktora, makroekonomski modeli faktora i modeli fundamentalnih faktora.
Osnovni problem primjene modela faktora u vrijednovanju kapitala je da se identifikuju faktori rizika. U statističkom modelu faktora, istorijski i unakrsno-sekcioni podaci o prinosu akcija su inkorporirani u statistički model. Primjenom statističke tehnike tzv. analiza glavnih komponenata «faktori» su izvedeni da što bolje objasne varijacije prinosa posmatranih akcija. Tako, na primjer, pretpostavimo da se utvrđuje mjesečni prinos za 3,000 kompanija za 10 godina. Cilj analize glavnih komponenata je da se odrede «faktori» koji najbolje objašnjavaju prinos posmatranih akcija. Pretpostavimo da su to šest «faktora» kao statističke činjenice (*artifacts*). Cilj statističkog modela fakatora je da se potom utvrdi ekonomsko značenje svakog od ovih statističko izvedenih faktora.[170]
Veoma je teško da se, zbog problema interpretacije, koriste faktori iz statističkog modela faktora za vrijednovanje i kontrolu rizika. Praktičari stoga više preferiraju makroekonomski model faktora, koji im omogućuje da procjene promjenljivost faktora i kreiraju više intuitivni model. U makroekonomskom modelu inputi su istorijski prinosi akcija i posmatrane makroekonomske varijable, koje su poznate kao sirovi opisivači (*raw descriptors*). Cilj je da se utvrdi koje makroekonomske varijable prevashodno objašnjavaju istorijski prinos akcija. Makroekonomske varijable koje prevashodno objašnjavaju dati prinos su faktori uključeni u makroekonomski model faktora. Pouzdanost prinosa akcija je u tome da su ovu faktori procjenjeni na bazi korišćenja istorijskih podataka vremenskih serija.
Modeli fundamentalnih faktora koriste kao osnovni imput kompanijske i industrijske atribute i tržišne podatke, kao što su: racio cijena/zarada, racio knjigovodstvena cijena/cijena, kretanje zarade i brojne finansijske mjere. Model fundamentalnog faktora koristi prinose akcija i osnovne inpute u vezi sa kompanijom i pokušava da identifikuje one osnovne inpute koji prevashodno objašnjavaju prinose akcija, označene kao sirovi opisivači. U praksi investitori razvijaju vlastiti model fundamentalnog faktora ili nabavljaju na tržištu od poznatih prodavaca, kao što je: ***MSCI*** *Barra model*. Dati model korišćenjem odgovarajuće statističke procedure, sirove opisivače kombinuje tako da utvrdi faktore rizika koji obuhvataju relevantne kompanijske atribute. U ***MSCI*** *Barra E3 model*ovi faktori su označeni kao rizik indikatori. Dati model ima 13 rizik indikatora i 52 undustrije/13 sektora. Rizik faktori su: l) osjetljivost, 2) momenat, 3) veličina, 4) veličina nelinearnosti, 5) nelinearnosti, 6) rast, 7) zarađeni prihodi, 8) vrijednost, 9) varijabilnost zarade, 10) *leverage*, 11) tekuća osjetljivost, 12) dividendni prinosi, i 13) neocejnjeni uticajni

[169]Ibid. , стр. 258.

[170]Ibid. , стр. 258.

indikatori.[171] U Tabeli 3. prikazano je šest indikatora rizika posmatranog modela.

U modelima faktora koji predlažu *Eugene Fama i Kenneth French*u njihovim studijama iz 1992. 1993. (poznatom kao *Fama-french 3- factor model*)ispituje se odnos između prinosa akcija, beta i nekoliko fundamentalnih faktora, uključujući racio zarada i cijena, *leverage*, veličina i knjigovodstvena u odnosu na tržišnu vriednost akcionarskog kapitala. Oni su posebno zapazili da uz tržišni indeks, prinosi akcija može biti objašnjeno sa veličinom (tržišnom kapitalizacijom) i raciom knjigovodstvene i tržišne vrijednosti akcionarskog kapitala. Opšti je njihov zaključak, da male kapitalizovane firme imaju veći prinos nego velike kapitalizovane firme, kao i da firme sa visokim raciom knjigovodstvene i tržišne vrijednosti imaju veći prinos nego firme sa nižim datim raciom.[172]

Tabela 3. ***MSCI*** *Barra E3 rizik* indikatori i sirovi opisivači

Rizik indeks	Sirovi opisivači
Rast	Isplata tokom pet godina; Varijabilitet u kapitalnoj strukturi; Stopa rasta ukupne aktive; Rast zarade tokom poslednjih pet godina; Analitičko predviđanje rasta zarada; Nedavne promjene zarada.
Zarađeni prinos	Analitičko predviđanje zarade u odnosu na cijene; Prikazana godišnja zarada u odnosu na cijene; Istorijska zarada u odnosu na cijene.
Vrijednost	Racio knjigovodstva i cijena.
Varijabilitet zarade	Varijabilitet u zaradi; Varijabilitet u novčanim tokovima; Posebni elementi u zaradama; Standardna devijacija analitičkog predviđanja; Zarade u odnosu na cijenu.
Leverage	Tržišni *leverage;* Knjigovodstveni *leverage;* Dug u odnosu na ukupnu aktivu; Starosni dužnički rejting.
Dividendni prinos	Predviđeni dividendni prinos.

Izvor: Paterson, P. P. And Fabozzi, F. J. , op. cit., p. 263.

Finalni rezultat modela fundamentalnog faktora je očekivani prinos akcija usaglašen za sve faktore rizika, koji je poznat kao očekivani višak prinosa. Na osnovu očekivanog viška prinosa za svaku akciju, može se utvrditi očekivani višak prinosa portfolija kao skup uključenih akcija. On je mjera prosječnog očekivanog viška prinosa za svaku akciju u portfoliju i pokazuje procenat vrijednosti akcija u portfoliju u odnosu na tržišnu vrijednost portfolija. Analogno tome, portfolijska osjetljivost na dati faktor rizika je prosječna osjetljivost akcija na dati faktor u portfoliju. Šest faktora osjetljivosti je izraz izloženosti portfolija riziku. Dakle, očekivani višak prinosa i izloženost riziku može se dobiti iz akcija uključenih u portfoliju.

Iz ugla primjene modela fundamentalnog faktora za procjenu rizika kompanije, kompanija se posmatra kao portfolio aktiva. Ako se mogu predvidjeti fundamentalni faktori koji utiču na rizik i prinos svakog segmenta, proizvoda ili divizija, kompanija se tada posmatra kao portfolijo investicija. Veoma je često lako predvidjeti performanse i uzročne komponente posmatrane kompanije. Pojedini dijelovi se uključuju u portfolijo kompanije u cilju što boljeg predviđanja njenog rizika i prinosa.

S obzirom na to da indeksi tržišta akcija su više nego portfolijo, jer uključuju univerzalne akcije prilikom utvrđivanja indeksa, mogu se utvrditi očekivani višak prinosa i rizik za indeks. To omogućuje menadžerima da kompariraju očekivani višak prinosa i rizika datih akcija ili portfolija sa određenim indeksom tržišta u cilju sagledavanja tekuće pozicije.Menadžeri mogu da kreiraju portfolijo u skladu sa željenom izloženošću fundamentalnim faktorima. Za te potrebe vrši se kompariranje – benčmarking, obično sa *S&P 500*. Benčmarking ima rizik izloženosti definisan fundamentalnim modelom. Menadžeri nastoje da kreiraju portfolijo takav čija je izloženost riziku približno jednaka benčmarkingu, tj. minimalna.

3. Upravljanje rizicima u lancu nabavke

Ne postoji preduzeće koje se na današnjem globalnom tržištu takmiči kao nezavisan entitet s jedinstvenom proizvodnom markom. Zbog toga je sasvim jasno da će njegov krajnji uspjeh zavisiti od sposobnosti menadžmenta da integriše i koordiniše zamršenu mrežu poslovnih odnosa među članovima lanca nabavke (Drucker, 1998, p. 158). Lanac nabavke je integrisani sistem koji sinhronizuje niz međusobno povezanih poslovnih procesa s ciljem (Hokey i Gengui, 2002, p. 231): nabavke sirovina i dijelova, transformacije nabavljenih sirovina i dijelova u gotove proizvode, povećanja vrijednosti gotovih proizvoda, distribucije i promocije ovih proizvoda ka trgovcima ili kupcima, te olakšanja razmjene informacija između različitih poslovnih subjekata (npr. dobavljača, proizvođača, distributera, logistika treće strane -3PL i trgovaca). Sihronizovano odvijanje ovako kompleksnog seta aktivnosti zahtijeva vrlo pažljivo i precizno planiranje svake od njih, te analizu i procjenu mogućnosti pojave rizika koji bi mogli smanjiti

[171]Ibid. , str. 260.
[172]Ibid. , str. 263.

efikasnost lanca nabavke i povećati njegovu ranjivost. U posljednjih deset godina nabavni lanci mnogih kompanija suočeni su sa ekstremnim izazovima koji u značajnoj mjeri otežavaju njihovo poslovanje i zahtijevaju ulaganje izuzetnih napora u njihovom savladavanju. Razlog ovome je njihova globalna priroda i njihov sistemski uticaj na finansijske rezultate preduzeća. Zbog toga se s pravom može reći da je rizik životna stvarnost svakog lanca nabavke, bilo da se radi o izazovima vezanim uz turbulencije u globalnoj ekonomiji, kvalitet i sigurnost, manjak opskrbe, usklađenost sa zakonskim propisima, vremenske i prirodne katastrofe ili terorizam. Dakle, uvije postoji neki element rizika i sasvim je jasno da su lanci nabavke koji su nekada funkcionisali gotovo automatski danas suočeni sa brojnim opasnostima kako na globalnom, tako i na domaćem tržištu. Posljedice poremećaja u funkcionisanju lanca nabavke mogu biti dalekosežne i razorne. Hendricks i Singhal (2005) su analizirali više od 800 poremećaja koji su se dogodili u lancima nabavke u periodu između 1989. I 2000. Kompanije koje su doživjele najveće poremećaje suočile su se sa sljedećim posljedicama:

- prodaja je opala za 93% a povrat od uloženog sopstvenog kapitala (engl. return on equity) bio je 33-40% manji u periodu od tri godine;
- promjenjivost cijena dionica bila je za 13,5% veća;
- prihod od poslovanja pao je za 107%, a prinos na aktivu (ROA) smanjio se za 114%.

S obzirom na činjenicu da je rizik u poslovanju neizbježni pratilac svakog preduzeća, postavlja se pitanje načina na koji se on može svesti na razumnu i prihvatljivu mjeru. Jedan od puteva je napuštanje konvencionalnog pristupa upravljanju koji lanac nabavke posmatra kao labavu kolekciju nezavisnih segmenata, koji se bave postizanjem vlastitih ciljeva bez obzira na efekat koji će imati na druge segmente. Ovakav pristup podrazumijeva neintegrisane poslovne procese, neintegrisanu distribuciju i nedovoljno jake odnose sa dobavljačima i kupcima, što rezultuje neefikasnim upravljanjem lancem nabavke. Novi, radikalni zaokret u pristupu upravljanju lancem nabavke podrazumijeva usvajanje nove filozofije usmjerene na stvaranje čvrstih, efikasnih i usklađenih odnosa sa svim funkcijama unutar preduzeća, te što je vrlo važno, jačanje i neprekidno poboljšanje odnosa s dobavljačima kao i s ostalim eksternim pružaocima usluga. Ovako oblikovani, lanci nabavke postaju adaptivni i sposobni da brzo reaguju na sve tržišne promjene i prilike. Ponuditi proizvod koji je po mjeri kupca prije nego što to učini konkurencija, osnovno je načelo preživljavanja u savremenim uslovima poslovanja. Da bi to postigla, preduzeća moraju imati razvijen sistem računovodstvenog izvještavanja koji će biti sposoban da u svakom trenutku pruži tačnu i relevantnu informaciju o troškovima i time doprinese boljem konkurentskom pozicioniranju na tržištu. U prošlosti su preduzeća planirala i kontrolisala svoje poslovanje pomoću računovodstvenih informacija za koje se pretpostavljalo da tačno odražavaju troškove njihovih proizvoda i usluga (a u idealnom slučaju i troškove njihovih kanala prodaje i kupaca). Međutim, to često nije bio slučaj. Metode obračuna troškova primijenjene u mnogim preduzećima, sa svojom nepreciznom alokacijom indirektnih troškova, zapravo su pružale pogrešne informacije donosiocima odluka, što je znalo rezultovati suboptimalnim odlukama. Troškovi su, naime, rezultat niza ranijih odluka u cijelom preduzeću koje su donošene prije nego što je proizvod bio i zamišljen. Ovaj lanac odluka dovodi, dakle, do nastajanja troškova koji će se, u svom fizičkom obliku, pojaviti nešto kasnije. Efikasno i efektivno upravljanje troškovima podrazumijeva, s toga, da isti moraju biti eliminisani prije nego što zaista nastanu. Mnoga preduzeća su svjesna ove činjenice, ali je mali broj onih koja to zaista i čine u praksi. Metode obračuna troškova koje se primjenjuju u većini preduzeća ovo jednostavno ne uzimaju u obzir u trenucima njihovog usmjerenja na redukciju troškova. Jedan od razloga ovakvom pristupu i pogledu na troškove može biti postojanje loše navike ili jednostavno činjenica da ne volimo učiti nove stvari osim ako su „posljedice ne učenja gore nego kod učenja“, kako tvrdi svjetski poznati psiholog Edgar H. Schein (2002). U posljednjih nekoliko godina, znatan broj istraživanja analizirao je uticaj konvencionalnih metoda upravljanja troškovima na efikasnost lanca nabavke[173]. Uprkos njihovoj širokoj primjeni ove su metode žestoko kritikovane zbog činjenice da ne reaguju na nove potrebe preduzeća u okruženju koje se ubrzano mijenja. Ovi sistemi su korisni u situacijama kada su direktni rad i materijal glavni faktori u proizvodnji i poslovanju. Oni su također važni i za preduzeća s nekoliko proizvoda u asortimanu i stabilnom tehnologijom. Blocher, Stout i Cokins (2010, p. 673) tvrde da troškovi proizvoda generisani od strane konvencionalnih metoda alokacije dovode u zabludu, jer proizvodi „ne troše najviše resursa“ u skladu sa njihovim obimom proizvodnje. Prema tome, konvencionalni sistemi obračuna troškova se ne bave varijacijama u glavnim kategorijama troškova koje su uzrokovane određenim djelatnostima (Blocher i saradnici, 2010, p. 667). Štaviše, preduzeća koja su rukovođena lancem nabavke smanjila su veličine

[173] Detaljnije o ovome cf.: Sekerez, V. (2011).Virtuelni lanci snabdevanja kao okvir za integrisano upravljanje troškovima. Preuzeto *21.7.2015. god. sa*: http//www. *nde.ekof.bg.ac.rs/vesti/2011/palic/Sekerez.doc*

svojih narudžbi materijala i povećala učestalost isporuka. Konvencionalne metode upravljanja troškovima ne podržavaju tu strategiju. Očito je, dakle, da konvencionalni obračun nije prikladan za preduzeća koja su rukovođena lancem nabavke zbog nekoliko razloga (Zbib, Rakotabe i Rigoli, 2003, p. 29):

- promjene u strukturi troškova;
- pretjeranog naglaska na važnost direktnih troškova rada;
- neslaganja sa just-in-time strategijama;
- neslaganja sa kontinuiranim procesom unapređenja strategija;
- ignorisanja zahtjeva i potreba kupaca;
- konvencionalni obračun često koristi varijacije u nabavnim cijenama kao osnovu za procjenu performansi. Rezultat ovakve politike su odluke o kupovinama koje se zasnivaju na najnižim cijenama. Ovo može motivirati menadžere da kupuju u većim količinama što posljedično dovodi do povećanja zaliha;
- menadžeri nabavke mogu, na osnovu cijene, odabrati nekoliko izvora što u krajnjoj liniji rezultuje velikim brojem dobavljača;
- procjene performansi koje su bazirane na varijacijama u nabavnim cijenama mogu prisiliti menadžere da „žrtvuju“ kvalitet i pravovremenu isporuku.

Sasvim je dakle jasno da su konvencionalne metode upravljanja troškovima neupotrebljive za novo okruženje koje zahtijeva nove pristupe upravljanju troškovima sposobne da odgovore na kompleksne zahtjeve menadžmenta za informacijama o troškovima koje nastaju unutar ali i izvan granica preduzeća.

3.1. Savremeni pristupi upravljanju troškovima u funkciji smanjenja rizika u lancu nabavke

U današnjem intenzivnom konkurentskom okruženju preduzeća moraju postati eksperti u razvoju jeftinih, ali visokokvalitetnih proizvoda u koje će biti ugrađeni svi zahtjevi i želje kupaca. Ona moraju usvojiti integrisane, kvalitetne i funkcionalne sisteme obračuna troškova koji će omogućiti uspjeh proizvoda na tako zahtjevnom tržištu. Kompleksnost zahtjeva za informacijama koju nameće savremeni menadžment otvara pitanje sposobnosti samo jednog sistema obračuna da kvalitetno obavi ”posao” koji je pred njim. S tim u vezi, važno je istaći da je u stručnoj i naučnoj javnosti prisutan stav da preduzeća moraju pronaći način da, uzimajući u obzir sve svoje specifičnosti, pronađu optimalnu kombinaciju bilo konvencionalnih i savremenih ili samo savremenih pristupa upravljanju troškovima koja će omogućiti tačne informacije za potrebe ispravnog vrjednovanja zaliha, egzaktnog mjerenja troškova proizvoda i efikasne kontrole i analize uspješnosti.

Mnoge od tih tehnika, kao što je npr. ABC fokusiraju se na aktivnosti ili procese i horizontalni pogled na preduzeće. ABC pridružuje troškove specifičnim proizvodima ili departmanima, te zbog toga može pomoći u mjerenju i procjeni performansi lanca nabavke, te omogućiti bolje procesno prilagođavanje. Za razliku od konvencionalnih metoda ABC se fokusira na postizanje zadovoljstva kupaca i efikasnost operacija kroz tačne procjene i upravljanje troškovima. Ovaj obračunski postupak, potpomognut odgovarajućom strategijom preduzeća kao skup povezanih aktivnosti, pruža vrijednost za kupce i omogućava ostvarenje profita. Pored navedenog, ABC daje menadžerima lanca nabavke prave alate za analizu i informacije za upravljanje poslovanjem efikasno i s manje resursa (Lockamy i Smith, 2000, p. 70). Kompanije kao što su Hewlett-Packard (HP) i John Deere shvatile su da je ABC najprikladniji za lanac nabavke jer pruža bolje informacije o troškovima. HP na primjer, koristi detaljnu inženjersku analizu kako bi promijenio svoj računovodstveni sistem u mnogim svojim tvornicama. Činjenica da dodjeljivanje troškova proizvodima, uslugama i aktivnostima vrše po osnovu korištenja resursa, omogućava njihovim menadžerima bolje podatke za procjenu troškova (Geffken, 1992, p. 17).

Glavne prednosti ABC korištenog u svrhu efikasnog upravljanja lancem nabavke se mogu sažeti na sljedeći način (Zbib, 2003, p. 30):

- ABC pruža menadžerima lanca nabavke lakši i tačniji pristup informacijama o relevantnim troškovima neophodnim za donošenje ključnih odluka u procesu upravljanja lancem nabavke omogućavajući im da poboljšaju svoju konkurentsku poziciju. Zahvaljujući ABC-u menadžeri lanca nabavke imaju odličan uvid u to koliko dobro se izvode aktivnosti;
- ABC pruža pouzdano i valjano mjerenje troškova koji nastaju kao rezultat obavljanja aktivnosti. Takve mjere pomažu lancima nabavke da uz pomoć aktivnosti koje stvaraju vrijednost unaprijede odluke u vezi s proizvodima i procesima.
- menadžerima lanca nabavke pruža relevantne informacije o proizvodnim troškovima, što rezultuje boljim mjerenjem profitabilnosti i kvalitetnijim odlukama o cijenama, tržištima i kapitalnim ulaganjima.

Bez obzira na to što ABC omogućava bolju i tačniju alokaciju troškova na proizvode i usluge, važno je istaći da ova metoda ipak ne predstavlja

savršeno rješenje za lance nabavke. Menadžeri lanaca nabavke bi, prije nego što uzmu u razmatranje eventualnu implementaciju ove metode, trebali da obrate pažnju na sljedeća ograničenja koja su uočena (Zbib, 2003, p. 30):

- ABC razdvaja aktivnosti na vrijednosne i one koje ne stvaraju vrijednost bez direktnih povratnih informacija od strane kupaca. Istraživanje koje su proveli Butz i Goodstein (1996, pp. 63-77) je pokazalo da prava vrijednost aktivnosti, utvrđena pomoću ABC metode ponekad ne odražava stvarne potrebe tržišta;
- ako i kada menadžeri identifikuju postojeću vrijednosnu aktivnost, mogu se ograničiti samo na nju, umjesto da tragaju za novim mogućnostima. Ova praksa potiče menadžere da se fokusiraju na kratkoročne performanse lanca nabavke na račun dugoročne uspješnosti;
- postoje slučajevi kada je vrlo teško identifikovati aktivnosti koje prouzrokuju troškove. U takvim situacijama vrši se alokacija troškova po departmanima i proizvodima;
- glavni nedostatak ABC-a vezuje se uz vrlo visoke troškove. Sistem je puno skuplji za razvoj i implementaciju od konvencionalnih metoda i
- troškovi po jedinici proizvoda/usluge, generisani od strane ABC-a ne uključuju inkrementalne (diferencijalne) troškove koji su vrlo važni za odluke koje se donose u vezi s lancem nabavke.

Uprkos pobrojanim ograničenjima menadžeri lanca nabavke su vrlo zainteresovani za ovu metodu. Ona omogućava unapređenje upravljačko računovodstvenih odluka u vezi sa teritorijom, kanalima distribucije, prodajnim tehnikama, veličinama narudžbi, načinima isporuke, prevoza itd. Efikasnost ove metode još više se naglašava ako se kombinuje sa Activity Based Management-om (u nastavku ABM). ABM podržava poslovnu izvrsnost pružajući informacije koje će olakšati donošenje dugoročnih strateških odluka kao što su odluke o proizvodnom asortimanu i pribavljanju resursa. Time se otvara mogućnost da proizvodni dizajneri razumiju uticaj više različitih varijanti proizvoda na troškove i fleksibilnost, te modifikuju svoj dizajn u skladu s tim. ABM podržava i zahtjev i potragu za kontinuiranim poboljšanjima omogućavajući time menadžmentu preduzeća nove spoznaje o obavljanju aktivnosti fokusiranjem pažnje na izvore aktivnosti i poticanjem takvog ponašanja koje će unaprijediti jedan ili više aspekata poslovanja. Primjena ABM-a treba da omogući punu sinhronizaciju i unapređenje performansi aktivnosti koje dodaju najveću vrijednost zajedničkim proizvodima. Pored ovoga, od ABM-a se očekuje da pridonese povećanju efikasnosti obavljanja aktivnosti koje ne stvaraju vrijednost, ali koje su značajne za uspješno funkcionisanje lanca nabavke. Uz sve ovo ABM treba da pomognu u eliminisanju i svih ostalih nepotrebnih aktivnosti koje dovode do najveće potrošnje resursa. Dakle, detaljna analiza troškova aktivnosti usmjerena je na detekciju svih materijala, komponenti i zaposlenih koji su uzročnici neefikasnog trošenja resursa. Vrlo je važno da analizu aktivnosti primjenjuje veći broj preduzeća unutar lanca nabavke. Jedino je tako moguće u potpunosti razumjeti efekte njihovih odluka na položaj ostalih učesnika u lancu. Sposobnost primjene ABM-a prema dobavljačima uslovljena je postojanjem dugoročnih odnosa i spremnosti za razmjenu osjetljivih informacija. S obzirom na to da preduzeća nastoje da implementuju što tačnije sisteme za upravljanje vlastitim troškovima vrlo je važno da razvijaju ovakvu vrstu partnerskih odnosa. Drugačije rečeno, kroz proces razvoja partnerskih odnosa s dobavljačima, s ciljem upravljanja pitanjima kao što su isporuke i pristup potrebnim tehnologijama i vještinama, preduzećima se otvara mogućnost da pokušaju primijeniti ABM na svom lancu nabavke i time redukuju svoje troškove i troškove svojih dobavljača. Naime, primjena ABM-a na nabavljene komponente i usluge dovodi do smanjenja njihovih troškova. Ovi troškovi predstavljaju više od polovine troškova proizvoda. Istraživanje koje su proveli Kumar i Zander (2007, pp. 153-155) je pokazalo da su preduzeća koja su primijenila ABM dostigla značajna smanjenja troškova, povećala svoju dobit i sposobnost da investiraju. Primjena ABM-a na aktivnosti nabavke dovodi do uključenja nabavke u aktivnosti dizajna i razvoja proizvoda, te značajnog povećanja standardizacije komponenti. Efekti ABM-a primjećuju se i u područjima izvan proizvodnje i nabavke, uvažavajući uticaj koji druga područja poslovanja imaju na ukupnu cijenu proizvoda. Ovo je, naravno, jedna od središnjih tačaka ABC-a i ABM-a: određivanje kako tradicionalno opšte aktivnosti utiču na troškove i efikasno korištenje tog znanja u kontroli istih. Primjena ABM-a na aktivnosti nabavke dovodi i do smanjenja broja dobavljača te smanjenja baze dobavljača koja se podudara s troškovima upravljanja tom bazom. To pokazuje vrijednost ABM-a u postizanju smanjenja troškova. Interesantno je dakako da se smanjenjem veličine baze dobavljača povećava zavisnost o dobavljačima koji su odabrani za nastavak poslovne saradnje. To pak stvara potrebu za partnerskim sporazumima kako bi se osigurala pouzdanost isporuke i cijene, sa stanovišta kupaca i pouzdanost prodaje, sa stanovišta dobavljača. Dakle, u savremenim uslovima poslovanja ABC/M

predstavlja izuzetnu alatku za optimizaciju troškova industrijskih lanaca, posebno ako se integriše s drugim, novijim konceptima informacione podrške upravljanju troškovima. S tim u vezi, važno je naglasiti da informacije koje produkuje ABC, o čijoj pouzdanosti i tačnosti je bilo riječi, predstavljaju izuzetno važnu osnovu za efikasnu implementaciju i uspješno funkcionisanje drugih metoda i sistema obračuna troškova. Tu se, prije svega, misli na target costing koji podatke o troškovima obavljanja pojedinačnih aktivnosti koristi u svrhe upravljanja troškovima u fazi dizajna proizvoda. Te naravno, i za kaizen obračun troškova kome su ove informacije neophodne za efikasno funkcionisanje procesa kontinuirane redukcije troškova. Za target costing se vjeruje da predstavlja dobar izbor za lanac nabavke. Kao svoj prioritet postavlja odgovornost prema zahtjevima kupaca, a istovremeno garantuje ostvarenje unaprijed određenog profita za preduzeća. Primjenjujući target costing preduzeća koja posluju unutar lanca nabavke uspijevaju da uz samo nužne troškove zadovolje želje i potrebe kupaca. Međutim, uprkos prednostima koje implementacija target costing-a donosi preduzećima, vrlo je važno naglasiti da target costing ne bi trebao biti nekritički prihvaćen kao sredstvo za upravljanje i kontrolu troškova u lancu nabavke. Ovaj metod bi trebao biti implementiran samo u onim lancima nabavke koji su *spremni*. To su lanci čiji članovi (i potencijalni članovi) imaju jasno definisane poslovne strategije i koji su fokusirani na (Lockamy i Smith, 2000, p. 71):

- stvaranje maksimalne vrijednosti za krajnjeg kupca;
- poštenu podjelu finansijskih nagrada i tereta funkcionisanja lanca nabavke;
- kontinuirano poboljšanje mogućnosti lanca nabavke;
- slobodnu razmjenu upravljačkih informacija među članovima lanca i
- spremnost za daljnje unapređivanje target costing-a.

Dakle, lanci nabavke koji su *spremni* imaju osjetno veću vjerovatnost za uspješnu implementaciju target costing-a. Oni mogu provoditi različite pristupe target costing-u zato što različite konkurentske snage utiču na to kako će target costing biti implementovan u lanac nabavke[174]. U kojoj mjeri će implementacija procesa target costing-a biti uspješna zavisi od prirode i kvaliteta odnosa s dobavljačima kao dijelom eksternog lanca vrijednosti. Za uspješno dostizanje ciljnih troškova i efikasno provođenje koncepta upravljanja troškovima kroz lanac nabavke ključna je aktivna uloga dobavljača kao jednakopravnih poslovnih partnera u procesu razvoja proizvoda. Osim toga, vrlo je važno pronaći načine uticaja na glavne nosioce troškova novih proizvoda i usluga. U idealnom slučaju upravljanje lancem nabavke treba biti aktivno uključeno u proces target costing-a i to u najranijim fazama kada se razvija proizvod ili usluga. Naime, intenzivna saradnja predstavnika ključnih dobavljača i inženjera dizajna, nabavke i proizvodnje pokazala se izrazito pozitivnom na budući tržišni uspjeh proizvoda/usluge. Glavni razlog tome je činjenica da dizajn pokreće zahtjeve prema dobavljačima što izaziva troškove i ima direktan uticaj na sposobnost proizvoda ili usluge da dostigne ciljne troškove (Talha i Raja, 2010, p. 54). Dakle, značaj upravljanja lancem nabavke u procesu dostizanja ciljnih troškova uključuje identifikaciju sposobnih dobavljača, omogućavanje ranog uključivanja dobavljača, kao i procjenjivanje dobavljača i provjeru njihovih sposobnosti i rezultata ranijih poslovnih aktivnosti. Nadalje, intenzivna saradnja s dobavljačima važna je i s aspekta analize troškova, prikupljanja tržišnih informacija u svrhu utvrđivanja opravdanosti procijenjene visine troškova dobavljača i eventualnog definisanja razumne visine troškova, ako je to potrebno. S tim u vezi, moglo bi se reći da bi idealan lanac nabavke, posmatran sa stanovišta target costing-a, bio onaj koji primjenjuje metodu vrijednosnog inženjeringa, analizu vrijednosti i rano uključivanje dobavljača u fazama konceptualizacije i izrade preliminarnog dizajna (Lalević, 2007, str. 237-239). Integrisano upravljanje troškovima lanca nabavke, u idealnom slučaju, postojalo bi i ukoliko bi ciljni troškovi dijelova i komponenti predstavljali istovremeno ciljne prodajne cijene dobavljača, čime bi dobavljači bili prisiljeni da redukuju troškove komponenti koje isporučuju do definisanog ciljnog nivoa. Ovakvim pristupom stvorio bi se ambijent u kojem se konkurentski pritisak s tržišta širi i na dobavljače. Uspješna implementacija target costing-a podrazumijeva neizostavno uvažavanje integrativnog karaktera ove metode. Naime, dostizanje ciljnih troškova je zadatak ne samo internog lanca vrijednosti, nego i lanca nabavke i distribucije. Zbog toga preduzeća moraju da prevaziđu eventualne konflikte uzrokovane nastojanjem pojednih karika da otvorenu, na povjerenju i razmjeni ideja zasnovanu saradnju, iskoriste isključivo za svoje lične interese. Cilj je dakle, da se stvori efikasan *međuorganizacioni sistem za upravljanje troškovima* koji će stvoriti takvo okruženje u kojem ”preduzeća moraju da rade zajedno, dijeleći informacije o predviđenoj tražnji, proizvodnim planovima, promjenama

[174] Detaljnije o ovome cf.: Ansari, S.L., Bell, J.E. and CAM-I Target Cost Core Group, (1997), *Target Costing the Next Frontier in Strategic Cost Management: A CAM-I/CMS model for profit planning and cost management*, Irwin: Chicago i Cooper, R., Slagmulder, R, (1997), *Target Costing and Value Engineering,* Productivity Press, 1 edition.

kapaciteta, novim tržišnim strategijama, razvoju novih proizvoda ili usluga, razvoju novih tehnologija, planovima nabavki, datumima isporuka, itd." (Wisner, Leong i Tean, 2005, p. 8).

ZAKLJUČAK

Nesigurno i turbulentno poslovno okruženje donosi sa sobom visok stepen rizika. Rizici u velikoj mjeri mogu da ugroze tržišnu i finansijsku poziciju trgovinskih preduzeća kako na domaćem, tako i na međunarodnom tržištu. Zbog toga je za svako preduzeće životno značajno da uspostavi sistem upravljanja rizicima koji mora biti ugrađen u proces strateškog planiranja. Efikasan sistem upravljanja rizicima omogućava pravovremenu detekciju, analizu i mjerenje rizika čime se stvaraju pretpostavke za kreiranje odgovarajućih odbrambenih mehanizama sa zadatkom da svaku prijetnju minimizuju ili u potpunosti neutrališu. Ključni zahtjev, pri tome je, da upravljanje rizicima mora biti integrisano u cijelo preduzeće i da mora postati „žila kucavica" svakog poslovnog procesa. Samo ovakvim pristupom moguće je u svakom trenutku biti svjestan nadolazećih opasnosti i biti spreman suprotstaviti se svakoj prijetnji iznutra i izvana. Upravljanje rizicima u kompleksnoj strukturi lanca nabavke nije nimalo lako. Ovo zbog činjenice da savremeni lanci nabavke podrazumijevaju integrisane poslovne procese, integrisanu distribuciju i vrlo čvrste odnose sa dobavljačima i kupcima. Stvaranje ovako složenih odnosa povećava mogućnost pojave različitih rizika u poslovanju od kojih jednu od najvažnijih uloga igra rizik od nastajanja visokih troškova. Upravo zbog ovoga se problem upravljanja troškovima u lancu nabavke nameće kao imperativ i zahtijeva ozbiljan pristup u njegovom rješavanju. Pri tome se prije svega misli na potrebu adekvatnog računovodstvenog izvještavanja, odnosno pružanja relevantnih i pravovremenih informacija koje će upravljačke strukture preduzeća iskoristiti za donošenje optimalnih poslovnih odluka. Konvencionalne metode i pristupi upravljanju troškovima (sami za sebe) izgubili su bitku sa složenim informacionim zahtjevima koji se, zbog nestabilnosti i složenosti uslova u kojima posluju preduzeća, upućuju prema računovodstveno-informacionom sistemu. Pomoć u nastaloj situaciji pružaju novi pristupi upravljanju troškovima koji samostalno ili u kombinaciji sa postojećim konvencionalnim metodom otvaraju mogućnosti za kvalitetnije računovodstveno izvještavanje o troškovima koji nastaju u lancu nabavke. Time se stvara jasnija slika o troškovima svih aktivnosti i procesa koji se odvijaju u lancu nabavke, te se kroz pronalaženje modaliteta za njihovu redukciju umanjuje rizik poslovanja i stvara mogućnost za popravljanje rezultata poslovanja.

LITERATURA

[1] Ansari, S.L., Bell, J.E. and CAM-I Target Cost Core Group, (1997), Target Costing the Next Frontier in Strategic Cost Management: A CAM-I/CMS model for profit planning and cost management, Chicago: Irwin

[2] Berg, H.P., (2010), Risk management: procedures, methods and experiences. RT&A#2(17)(Vol.1), 79-95.

[3] Blocher, E., Stout, D.E., Cokins, G., (2010), Cost management: A strategic Emphasis, 5th Edition, McGraw Hill/Irwin

[4] Butz, H.E.J., Goodstein, L.D., (1996), Measuring customer value: Gaining the strategic advantage. Organizational Dynamics, 24 (3), 63-77.

[5] Cooper, R., Slagmulder, R., (1997), Target Costing and Value Engineering, Productivity Press, 1th edition.

[6] Coutu, D.L., Schein, E.H., (2002), The Anxiety of Learning. Harvard Business Review 80, 100-106.

[7] Drucker, P.F., (1998), Management`s new paradigms, Forbes, October 5th, 152-177.

[8] Geffken, K., (1992), Activity-Based Costing at Hewlett-Packard's Andover Surface Mount Center, Preuzeto 2.8.2015. god sa: http://www.ame.org/sites/default/files/target_articles/92Q2A2.pdf

[9] Hendricks, K. B., Singhal, V. R., (2005), An empirical analysis of the effect of supply chain disruptions on long-run stock price and equity risk of the firm, Production and Operations Management 14(1), 35–52.

[10] Hokey, M., Gengui, Z., (2002), Supply chain modeling: past, present and future. Computers and Industrial Engineering 43, 231-249.

[11] Kumar, S., Zander, M., (2007), Supply chain cost control using Activity-Based Management. Auerbach Publications, 1th edition.

[12] Lalević, A., (2006), Računovodstvo ciljnih troškova-Target Costing, Podogrica: Ekonomski fakultet.

[13] Ross, S.A., Westerfield, R.W., Jordan, B.D, (2007), Corporate Finance Essentials, Boston: McGraw-Hill, Irwin.

[14] Sekerez, V., (2011),Virtuelni lanci snabdevanja kao okvir za integrisano upravljanje troškovima. Preuzeto 21.7.2015. sa: http//www. nde.ekof.bg.ac.rs/vesti/2011/palic/Sekerez.doc

[15] Smith W.I., Lockamy A., (2000), Target costing for supply chain management: An economic framework. Journal of Corporate Accounting & Finance; 12(1), 67-77.

[16] Talha, M., Raja, J.B., (2010), Role of supply chain management in Target Costing, Journal of Modern Accounting and Auditing 6(7), 46-57.

[17] Wisner, J.D., Leong, G., Tean, K.C., (2005), Principles of Supply Chain Management: A Balanced Approach, Mason, Ohio: South-Western.

[18] 18. Zbib, I.J., Rakotabe, J.T., Rigoli, R., (2003), Target Costing: The key to supply chain excellence. International Business &Economics Research Journal 2/11, 27-34.

Датум пријема рада: 02.06.2016.
Датум прихватања рада: 16.06.2016.
Прегледни рад
УДК: 657.6:[336.64/.67:004.891.2
DOI: 10.7251/NOE1620182DJ

ПРИМЕНА ПРИНЦИПА ПРОЈЕКТНОГ МЕНАЏМЕНТА У РАЗВОЈУ РАЧУНОВОДСТВЕНОГ ИНФОРМАЦИОНОГ ПОДСИСТЕМА

THE APPLICATION OF PROJECT MANAGEMENT PRINCIPLES IN THE DEVELOPMENT OF ACCOUNTING INFORMATION SUBSYSTEM

Емина Ђурковић, мастер
Универзитет у Новом Саду, Економски факултет у Суботици
emina@ef.uns.ac.rs

Озрен Ђурковић, мастер
Интер Софт
oki_crni@yahoo.com

Резиме: *Добар рачуноводствени информациони подсистем је предуслов успешног управљања, оперативног функционисања и укупног прогреса предузећем. Када је реч о развоју рачуноводственог информационог подсистема (софтвер), треба имати на уму да је он део интегралног информационог система предузећа. У том смислу, рачуноводствени софтвер треба посматрати као један од информационих подсистема целокупног информационог система предузећа при чему се за успех његовог развоја захтева изградња архитектуралног оквира који подразумева ангажовање потребних ресурса (финансијских, материјалних, људских, временских, итд). Развој новог информационог система је врло одговоран, тежак и комплексан подухват и захтева компетентна знања. Због тога је неопходно планирати развој информационог система. Међутим, искуства сведоче да добар план није гаранција успешног развоја. Бројни су неуспели пројекти развоја информационих система у свету са којима су у неповрат отишли огромни буџети позамашних средстава. Спроведена емпиријска истраживања указују да су бројни узроци неуспешних пројеката. Неки од тих узрока се повезују са избором неодговарајуће методологије развоја информационих система. Те чињенице су определиле овај рад у којем се разматрају могућности примене принципа пројектног менаџмента у развоју информационих система са посебним освртом на развој рачуноводственог софтвера.*

Кључне ријечи: *Рачуноводствени софтвер, развој, пројекат, план, ресурси*

Abstract: *Good accounting information subsystem is a prerequisite for successful management, operational functioning and the overall progress of the company. When it comes to the development of the accounting information subsystem (software), it should be considered that it is a part of an integrated information system. In this sense, accounting software should be considered as one of the information subsystem of the entire information system whereby the success of its development requires construction of an architectural framework that involves the engagement of the necessary resources (financial, human, time etc.). The development of a new information system is very responsible, difficult and complex undertaking and requires a competent knowledge. Therefore, it is necessary to plan the development of the information system. However, experience testify that a good plan is not a guarantee of successful development. There are many failed development projects in the world with huge budgets. Some of the causes of faulires are associated with the choice of an inadequate information system development methodologies. These facts have been identified in this paper which discusses the possibilities of applying the principles of project management in the development of information systems, with special emphasis on the development of accounting software.*

Keywords: *Accounting information subsystem, development, project, plan, resources*

1. ПРОЈЕКТНИ МЕНАЏМЕНТ У ФУНКЦИЈИ РАЗВОЈА РАЧУНОВОДСТВЕНОГ СОФТВЕРА

Пројектни менаџмент се најједноставније дефинише као средство којим организације остварују постављене циљеве. У том контексту успешно може да се употреби у остварењу циља развоја и имплементације рачуноводствених софтвера имајући у виду да "поседује моћна средства за унапређење способности планирања, имплементације и контролисања сопствених активности као и начина коришћења укупних ресурса предузећа." (Бобера, 2008) Ефикасан рачуноводствени софтвер можемо креирати уколико је рачуноводствена функција предузећа адекватно позиционирана и инкорпорирана у укупни управљачки систем. Имајући у виду да је задатак рачуноводства да прикупља, сређује и презентује информације заинтересованим кориснисима у облику финансијских извештаја, тада ти извештаји свакако морају бити реални и објективни, чиме већ указујемо на евентуалне потешкоће у изградњи ефикасног рачуноводственог софтвера. (Ђогић, 2009) Hoyt наводи да је креирање рачуноводственог информасионог подсистема немогуће без пројектног менаџмента, система подршке, система консултовања и система развоја. Такође, добар и ефикасан рачуноводствени информациони подсистем није ствар среће, већ озбиљног стратешког планирања, доброг дизајна, посвећеног тима и пројектног менаџмента који уоквирује све фазе. (Hoyt, 2009)

2. ИДЕНТИФИКОВАЊЕ ПОТРЕБЕ И ЦИЉЕВА ИМПЛЕМЕНТАЦИЈЕ

“Рачуноводствени информациони систем (eng. Accounting Information System - AIS) представља основу информационог система предузећа за извештавање интерних и екстерних корисника. У том смислу, представља платформу за одлучивање менаџерима предузећа.” (Кнежевић, Станковић, & Тепавац, 2012) У нашој земљи још увек је присутно "ручно" вођење пословних књига. Без обзира на све олакшице које доносе информациони системи, неки руководиоци још увек сматрају да је њихова изградња и имплементација превелики корак за предузеће, поготову што се тиче финансијског издатка за овакав подухват и чињенице да успешна предузећа немају само један пројекат који чека на одобрење. Све ово делимично можемо приписати и недовољној информисаности и отпору променама менаџмента и запослених. Циљ заправо није искључиво то да рачунари замене ручно вођење књига, него што се на тај начин мање времена троши на обраду података а више на анализу добијених информација. (Zhihua) Може се рећи да су нам за развој рачуноводственог софтвера неопходне следеће компоненте:

1. Финансијске информације;
2. Рачуноводствене процедуре и
3. Адекватан софтвер. (Vitez)

Врло често је у фокусу преговора само цена изградње РИС-а а не циљеви имплементације истог, што менаџмент свакако удаљава од жељених резултата. (Hoyt, 2009) Свакако, изградња ефикасног рачуноводственог или било ког другог информационог система далеко је од једноставног задатка. Ипак, адекватно стратешко планирање, стручан тим људи из организације или ван ње и одређена финансијска средства даће резултат који ће задовољити потребе менаџмента за информацијама неопходним за одлучивање кроз:

1. Евидентирање свакодневних и рутинских пословних догађаја;
2. Израду финансијских извештаја у сваком тренутку када су потребни;
3. Обраду трансакција које се односе на фиксну имовину и
4. Подсистем извештавања менаџмента у облику који је за њих најпогоднији. (Ђогић, 2009)

Све то и више од тога омогућиће рачуноводствени софтвер. Осим ових подсистема у рачуноводствене софтвере је укључен и аутоматски контролни механизам који има за циљ смањење свих могућих грешака у књижењу. Сматра се да су рачуноводствени софтвери у стању да дају и до 80% свих потребних информација у предузећу. То је један од основних мотива за његову имплементацију. (Јелић, 2012) Не можемо идентификовати потребу за оваквим системима а да се не осврнемо на проблеме које неминовно доноси. Разлоге за отпор треба тражити и у следећем:

1. Недовољна финансијска средства за креирање и имплементацију као и накнадно одржавање система;
2. Овакав подухват обично дуго траје;
3. Не постоји могућност стандардизације оваквог софтвера управо због различитих потреба предузећа и запослених;
4. Ниједан софтвер није коначан и непроменљив. Напротив, захтева стална

прилагођавања корисничким захтевима и потребама;
5. Стално присутан конфликт између запослених и програмера ангажованих за израду софтвера;
6. Захтева прилагођавања у случају измена рачуноводствених стандарда, Закона о рачуноводству, контним плановима и сл.

Дакле, корисници и власници предузећа морају бити свесни чињенице да и након имплементације рачуноводственог софтвера, морају стално бити у комуникацији са програмерима ради усклађивања било које врсте. Битно је напоменути да се неки делови система могу креирати и унутар предузећа од стране његових запослених. Посебно се истиче значај фазе планирања и анализе, као и повратних информација о успеху пројекта. (Simkin, Rose, & Norman, 2011) Због недостатка капацитета за управљање, мала и средња предузећа немају јасну потребу за информацијама, самим тим не разумеју проблеме које доноси стагнирање у развоју, не виде које информације могу да реше проблеме управљања и самим тим упадају у тзв. "црну рупу" у коришћењу информационих технологија. По њима, значај рачуноводствених подсистема је преувеличан, немају представу о концепту информација и имају висока очекивања од имплементације пројекта информационог система. Не разумеју да права информација у право време решава проблеме а да добар рачуноводствени подсистем може да замени менаџере и предузетнике. (Zhihua, The Construction of SME Accounting Information System)

3. МОДЕЛИ ЗА СЕЛЕКЦИЈУ ПРОЈЕКАТА

Свака организација има више идеја, односно пројеката при чему је немогуће сваки од њих реализовати. Свака организација има различите критеријуме оцењивања пројеката након којих долази до одлуке који пројекти иду на реализацију. Циљ је да се одабере пројекат који је носи највећи профит а најмањи ризик. Треба напоменути да ниједан од модела који су на располагању не може дати у потпуности сигуран резултат у погледу успеха пројекта. Ризик је немогуће избећи. (Usmani F. , 2015)

Немогућност да се реализује велики број пројеката настаје због следећих чињеница:
1. Недостатак финансијских средстава;
2. Реализација циља алтернативним методама;
3. Обим ризика који се предузима. (Бобера, 2008)

Питања које управа организације поставља приликом селекцију су:

- Да ли су у стању да реализују пројекат или не;
- Да ли суи м на располагању сви неопходни ресурси;
- Да ли реализација конкретног пројекта доприноси остварењу постављених циљева. (Usmani F., 2015)

У суштини сама селекција пројеката се дефинише као "процес вредновања појединих или групе пројеката, њихов одабир и имплементацију једног или више којима се остварују дефинисани циљеви организације." (Бобера, 2008) Да би евалуација пројеката била једноставнија и ефикаснија, могуће је да предузећа јавно изнесу критеријуме селекције да би спонзори могли да ураде самосталну процену , као и да омогуће употребу упутстава и шаблона за развој пројеката, што опет у крајњој инстанци олакшава процену менаџмент тима. (Sifri, 2008) Већина литературе дели моделе на нумеричке и ненумеричке (Бобера,2015; Usmani,2015; Авлијаш,н.д.). Ненумерички који не користе бројчане вредности као инпуте односно нумеричке који их користе. Нумерички модели су базирани на профит и профитабилности.

Нумерички модели су:
1. Период повраћаја уложеног новаца;
2. Нето садашња вредност;
3. Интерна стопа приноса.

Период повраћаја=Уложена средства/Просечан принос

Највећи недостатак модела је што не показује пројекцију пословања након периода повраћаја. Имајући у виду да организације реализују пројекте са циљем да зараде, недостатак је значајан.

$$NSV = I_0 + \sum_{i=1}^{n} \frac{NP}{(1+r)n} + R_n$$

I_0 - иницијално улагање
n – година у веку пројекта
NP – нето приноси по годинама
r – дисконтна стопа
R_n – остатак вредности пројекта у години n

Пројекат је исплатив уколико је NSV>0 и обрнуто. Главни недостатак метода је субјективно одређивање величине каматне стопе. (Бобера, 2008) Интерна стопа приноса је најсложенија техника. Сврха модела је да елиминише субјективно одређивање каматне

стопе код метода нето садашње вредности. Тако модел има две непознате и бесконачно много решења. Технички, интерна стопа је дисконтна стопа, када је садашња вредност новчаних прилива једнака вредности инвестиција. Што је већа интерна стопа приноса, пројекат је прихватљивији. (Авлијаш, n.d.) Ненумерички модели су:

1. "Света крава" – субјективан метод процене пројеката, где се ради о мишљењу виших слојева менаџмента да неки пројекат мора да се реализује чак и без детаљних анализа.
2. Неопходност функционисања – одабир на овај начин долази до изражаја у случају одређених непредвидљивих лоших догађаја где се предузимају само они пројекти без којих би предузеће угрозило свој опстанак.
3. Конкурентска потреба – пројекти који се предузимају да би се држао корак са конкуренцијом,
4. Продужене производне линије – користи се приликом развоја нових производа и не захтевају нужно калкулације улагања и ефеката. (Бобера, 2008; Nuangara Asaka, Onuango Aila, Odera, & Abongo, 2012)

4. ПЛАН ПРОЈЕКТА

Планирање представља једну од најважнијих фаза сваке активности па тако и активности изградње рачуноводственог информационог система. Недостатак планирања у крајњој инстанци може довести до померања рокова завршетка пројекта, враћање на претходне фазе развоја, повећање трошкова и самим тим може довести до фрустрације свих учесника. Можемо рећи да и пројектни тим и топ менаџмент морају обавити активност планирања и као резултат доставити индивидуалне, односно мастер планове.

Индивидуални план пројектног тима треба да садржи:

- Анализу трошкова и користи;
- Развојне и оперативне захтеве укључујући људске и финансијске ресурсе, хардвер и софтвер;
- Израда распореда активности за развој рачуноводственог информационог система коришћењем Гантовог или ПЕРТ дијаграма.

Мастер план који развија топ менаџмент садржи:

- Од чега систем треба да се састоји;
- Како ће се развијати систем;
- Ко ће га развити;
- Како ће се тражени ресурси обезбедити. (Romney & Steinbart, 2008)

На располагању имамо и разне технике планирања од којих издвајамо Гантов дијаграм. Као и свака друга техника и ова има своје предности и недостатке. Гантов дијаграм приказује све активности у процесу изградње РИС-а са леве стране и проток потребног времена за завршетак сваке на врху. Поглед на дијаграм је довољан да видимо у којој смо фази развоја система односно завршетка пројекта. Основни недостатак му је што не даје увид у међузависност активности. (Gantt.com)

Најосновнији кораци развоја рачуноводственог информационог подсистема су:

1. Истраживање и планирање - подразумева идентификовање потребе и дефинисање циљева развоја рачуноводственог софтвера. Овде је битно напоменути да се фаза планирања често занемарује што касније може довести до озбиљних последица. Довољно је рећи да се у овој фази дефинише једна од најважнијих ставки а то је потреба која жели да се задовољи редизајном старог или креирањем новог рачуноводственог софтвера, односно, у овој фази се прикупљају све неопходне информације које на крају доводе до одлуке о томе да ли је потребан или није нови систем или редизајн старог;
2. Анализа – подразумева снимање постојећег рачуноводственог софтвера и његову анализу као и студију изводљивости;
3. Дизајн – подразумева идентификовање слабих страна постојећег рачуноводственог софтвера и њиховог елиминисања као и задржавање добрих страна рачуноводственог софтвера;
4. Имплементација и одржавање – подразумева ангажовање средстава, финансијских и кадровских ресурса за изградњу новог рачуноводственог софтвера као и стално унапређење и обнављање истог. (Simkin, Rose, & Norman, 2011)

Ове кораке називамо и животним циклусом развоја система. Животни циклус развоја система је алат пројектног менаџмента који се користи приликом развоја информационих система. Циљ је да пројектни менаџери помогну развој и имплементацију система који ће опет остварити пословне циљеве предузећа. (SDLCforms)

Код малих и средњих предузећа успешно руковођење сваком од ових фаза је још значајније. Пошто се обично ради о скупим пројектима, свака грешка или пропуст би могла довести до озбиљних последица по предузеће. Осим тога, неопходно је да новокреирани рачуноводствени софтвер одговори конкретним циљевима предузећа за који се креира. Није довољно да рачуноводствени софтвер сам по себи буде ефикасан ако не кореспондира са циљевима организације. (Zhihua, 2013)

У наставку следи детаљније објашњење наведених корака развоја система.

Први задатак пројектног тима је планирање и истраживање. Грешке у планирању могу довести до катастрофе. Зато успешно планирање треба да буде такво да:

- Има широк поглед на специфичне организационе проблеме;
- Да има интердисциплинаран тим који ће проценити информациони систем предузећа;
- Да пројектни тим уско сарађује са топ менаџментом/управним одбором предузећа у свим фазама развоја.

Пројектни тим врши константан мониторинг постојећег система. Као такав је дужан да топ менаџмент обавести о свим налазима уз потребу да се раздвоје симптоми од узрока проблема. Већ у овој фази тим може имати алтернативна решења проблема и може проценити њихове користи и трошкове. Као резултат, пројектни тим предлаже алтернативна решења или идеје, извештава о слабостима система и циљевима, и предлаже евентуалне правце активности.

Управни одбор након прелиминарног истраживања може да распусти пројектни тим, да тражи додатне анализе или да настави пројекат. (Simkin, Rose, & Norman, 2011)

Други задатак пројектног тима у оквиру аналитичке фазе је идентификација циљева организације односно њихових очекивања везаних за изградњу рачуноводственог софтвера и као такав овај задатак је један од најважнијих:

- Општи циљеви – у великој мери су исти за све организације а односе се на жељу да користи имплементације рачуноводственог софтвера буду већи од трошкова, на стрепњу да ће рачуноводствени софтвер заиста учинити одлучивање бољим, на обавезивање пројектног тима да ће систем омогућити приступ свим неопходним информацијама и његова флексибилност што се тиче нових информационих потреба.
- Циљеви топ менаџмента – обезбеђење информација која ће допринети квалитетном дугорочном планирању и информација о доприносу појединих одељења као и потребних периодичних извештаја.
- Циљеви оперативних менаџера – најчешће су краткорочни и фокусирани на текућу годину, самим тим лакши су за одређивање него циљеви топ менаџмента.

Студија изводљивости пројекта развоја информационог система представља прелиминарну студију која нам показује да ли планирани пројекат може да се изведе или не. Пројекат је изводљив уколико генерише позитиван новчани ток и профит, уколико успе да превазиђе наступајући проблеме, уколико остаје одржив дугорочно и уколико задовољава зацртане циљеве менаџмента. Студија изводљивости се спроводи у фази планирања пројекта, односно у фази његовог дизајна. За студију изводљивост најважнија активност је адекватна процена ресурса и ризика.

У случају развоја новог рачуноводственог софтвера, односно новог пројекта, процена подразумева:

- да се цео пројекат декомпонује на мање задатке;
- да се за сваки од мањих задатака процени комплексност и количина потребног посла. Постоји девет комбинација комплексности и обима посла. Комплексност може бити ниска, средња и висока а обим може бити мали, средњи и велики. Дакле, посао који није обиман и даље може бити комплексан итд;
- да се на основу претходне анализе процени количина ресурса и времена. За послове мањег обима и комплексности се узима период од највише недељу дана, док се за послове веће комплексности и обима узима до три недеље. (Katimuneetorn, 2008)

Осим процене, битни елементи студије изводљивости су још:

1. оперативна изводљивост – да ли се имплементацијом пројекта решавају тражени пословни проблеми;
2. техничка изводљивост – треба да одговори на питање да ли технологија потребна за извршење пројекта постоји, да ли организација има способност и знање да их адекватно користи или другачије речено,

да ли постоји адекватан софтвер, хардвер и особље;
3. финансијска или економска изводљивост – подразумева анализа трошкова и користи, односно, треба да пружи одговор на питање да ли је софтверско решење ефективно с обзиром на трошкове, да ли ће повратити уложена средства и да ли је софтвер задовољио захтеве корисника;
4. изводљивост распореда активности – одговара на питање да ли је распоред активности реалистичан и могућ и да ли је предвиђено време довољно пројектном менаџеру и тиму уопште, да изведе пројекат;
5. правна изводљивост – подразумева анализу да ли пројекат одговара правним захтевима. (Collins, 2014)

За студију изводљивости је задужен пројектни менаџер. Након спроведене студије он је дужан да састави и извештај о извршеној студији изводљивости коју подноси топ менаџменту/управном одбору на разматрање. Задатак тима је да прикупи све расположиве податке о постојећем систему прегледом адекватне документације, посматрањем функционисања постојећег система, употребом упитника и анкета, разговором са запосленима који користе систем и прегледом интерних контролних система. Све прикупљене податке тим ће адекватно документовати. Након анализе овако прикупљених података, уз дозволу врха организације, приступа се дизајну новог система, траже се додатне анализе или се пројекат напушта. (Simkin, Rose, & Norman, 2011) Резултати анализе се приказују у форми извештаја који се подноси управном одбору који на основу њега доноси одлуку о прихватању или напуштању пројекта. Можемо рећи и да је ово фаза концептуалног дизајна. У овој фази управни одбор процењује алтернативе изградњи новог система као што су нпр. куповина готових софтверских решења, самостална изградња система или оутсоурцинг. (Romney & Steinbart, 2008)

Трећи корак пројектног тима, односно програмера је дизајн система. Подразумева да су сва претходна сазнања детаљно описана у спецификацијама.

Програмери у овој фази:

- Креирају аутпуте, базе података и инпуте;
- Развијају програме;
- Развијају процедуре;
- Развијају контролне механизме и
- Испоручују готов систем

Последња фаза је фаза имплементације и одржавања. У фази имплементације задаци су:

- Развој плана имплементације;
- Инсталирање неопходних софтвера и хардвера;
- Обука корисника;
- Тестирање система;
- Покретање новог система и
- Комплетирање документације и слање финалног извештаја управном одбору.

Фаза одржавања подразумева повремене постимплементационе ревизије система, одговор на све нове корисничке захтеве, повремену модификацију система и евентуално испоруку побољшаног система. (Romney & Steinbart, 2008)

5. ОЦЕНА РИЗИКА И ФАКТОРИ УСПЕХА

Уколико организације не планирају добро, могу се догодити следећи проблеми:

- Систем не задовољава потребе корисника;
- Систем је нефлексибилан;
- Трошкови премашују предвиђене;
- Време завршетка пројекта се значајно продужује;
- Систем не решава тражене проблеме;
- Топ менаџмент не подржава нови систем;
- Систем се тешко и скупо одржава. (Simkin, Rose, & Norman, 2011)

Један од најчешћих ризика је могућност да се развој софтвера одужи преко планираног времена. Најчешће се ради о продужетку када се програмери баве пословима који нису планом дефинисани. Одговорност за оваква кашњења не сноси увек пројектни менаџер. И менаџмент предузећа може имати накнадне захтеве који сви утичу на продужење времена развоја пројекта као и повећање буџета. Такође, може се догодити да је потребно неке чланове тима мењати а новима је неопходно време за уходавање. Уколико је за посао развоја пројекта конкурисало више пројектних тимова, дешава се да неки од њих намерно предвиђају кратко време завршетка пројекта само да би они добили посао. (Ciecierski, ERP SoftwareBlog, 2009) Zouine и Fenies сматрају да су критични фактори успеха рачуноводственог софтвера:

1. Да се рачуноводствени софтвер и планирани циљеви које треба да оствари уклапају;
2. Да постоји успех у самом процесу развоја, а то је завршетак пројекта у оквиру буџета и задатог времена;

3. Да постоји успех интеракције односно да су се корисници рачуноводственог софтвера позитивно изразили о истом,
4. да је рачуноводствени софтвер задовољио очекивања корисника. (Zouine & Fenies, 2014)

Оправдати потребу за инвестицијама у развој ИС је веома изазован задатак. Развој увек захтева велики број људи, траје предуго, кошта превише да се имплементира и одржава, не доноси одмах очекиване користи а то све подрива мотивацију да се у развој инвестира. Евалуација инвестиција је исто критичан фактор успеха поготову ако менаџери не разумеју зашто, када и како да је изврше. Циљ евалуације је да предвидимо или оцењујемо да ли је ИС задовољио очекивања Менаџери морају имати боље разумевање утицаја ИС на организационе перформансе, морају боље проценити користи, трошкове и ризике повезане са финансијским и социјалним инвестицијама. Евалуација ИС и пре и после развоја за менаџера је битно не само због велике количине ангажованих ресурса, већ и због чињенице да би се ти ресурси можда могли успешније употребити другде у организацији. А то сазнање мора доћи пре него што се потроше време и новац на неефикасан пројекат. (Irani, 2010) Да би се избегли проблеми, пре почетка пројекта, пожељно је:

- ангажовати квалификованог и искусног пројектног менаџера;
- очекивања морају бити јасна да би циљеви били испуњени;
- припремити се на промене кроз организацију;
- да линије комуникације буду директне;
- осигурати да је план пројекта детаљан и подложан ажурирању ако је неопходно;
- узети у обзир организационе и људске факторе који би могли угрозити динамику пројекта;
- успоставити методологије и стандарде;
- јасно поставити границу између захтева који се постављају пројектном менаџеру и спонзорима пројекта. (Irani, 2010)

6. ДЕФИНИСАЊЕ РЕСУРСА И ПРОЦЕНА ТРОШКОВА

Развој ефикасног рачуноводственог софтвера захтева добро промишљен одабир кадрова. Велике компаније најчешће ангажују посебан тим стручњака чији је задатак да "сниме" постојећи систем. Само присуство оваквог тима може бити сигнал запосленима да ће доћи до одређених промена што најчешће доводи до потешкоћа да се посао обави квалитетно због постојања отпора променама. Заправо, без подршке људи, у овом случају менаџмента, корисника и запослених, сваки је пројекат осуђен на пропаст. Кадрови који могу/морају бити укључени у процес развоја система су:

- Топ менаџмент;
- Рачуновође;
- Пројектни тим;
- Аналитичари;
- Програмери, који могу бити део пројектног тима;
- Екстерни учесници.

Пројектни менаџер има задатак да иницира, планира, изврши и затвори пројекат. Мора имати менаџерске вештине, треба да је прихваћен као вођа, да се разуме у односе са корисницима, да има искуства у менаџменту ризиком, конфликтима и променама. (Jeffrey A, Joey F, & Joseph S, 2013)

Фаза иницирања пројекта подразумева:

- Окупљање пројектног тима;
- Успостављање односа са купцима;
- Иницијални пројектни план;
- Успостављање менаџерских процедура.

Фаза планирање пројекта подразумева следеће:

- Дефинисање обима пројекта;
- Раздвајање пројекта у изводљиве задатке;
- Процену потребних ресурса и израду плана употребе ресурса;
- Развој прелиминарног распореда активности кроз израду Гант или ПЕРТ дијаграма;
- Развој плана комуникације са члановима тима, корисницима и менаџментом;
- Успостављање процедура и стандарда;
- Идентификовање ризика;
- Израда прелиминарног буџета;
- Израда изјаве о послу у виду изјаве о томе шта ће се на крају испоручити кориснику као готов производ.

Извођење пројекта је фаза која подразумева следеће задатке пројектног менаџера:

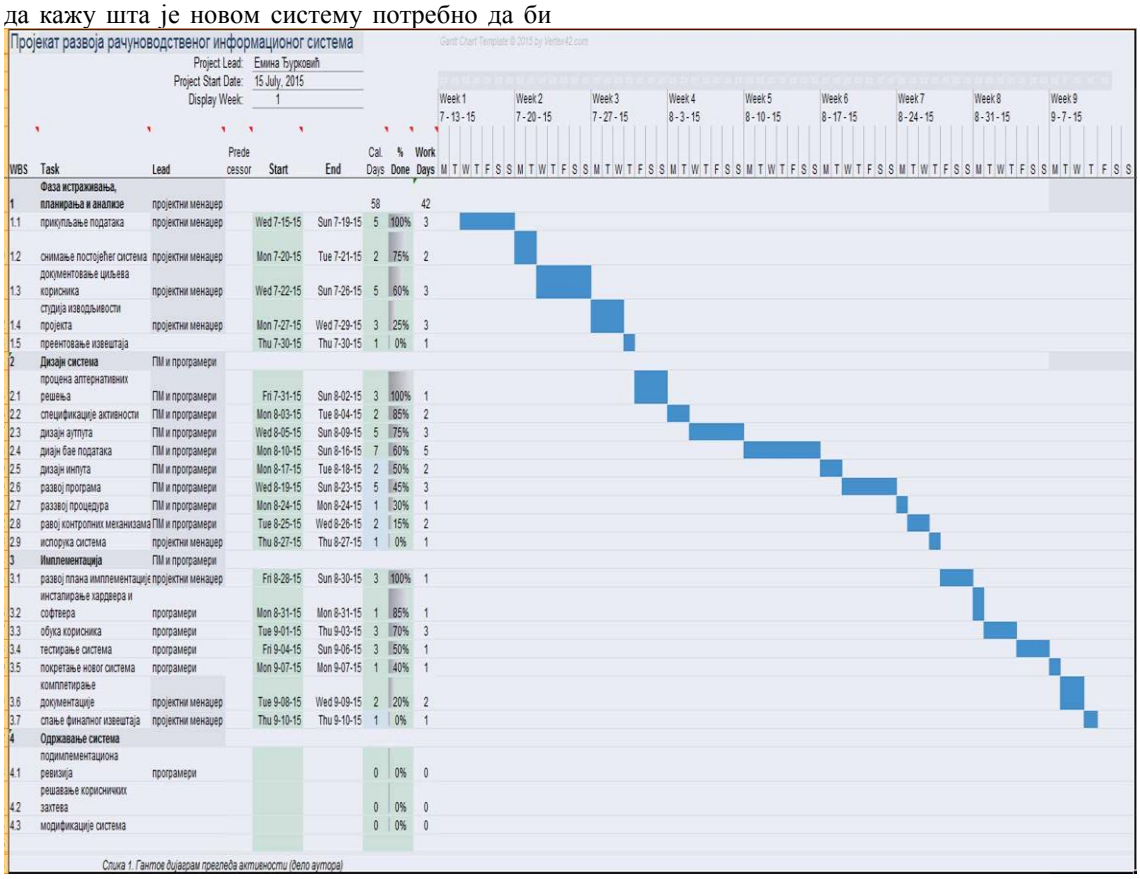
- Извршење прелиминарног плана пројекта у виду захтева за ресурсима, обуке тима и поштовања распореда активности;
- Праћење напретка у извршењу пројекта и евентуална прилагођавања употребе ресурса, буџета и активности;
- Увођење промена у пројектни план уколико је потребно у виду промена у људским ресурсима, битним датумима, додавања нових активности и сл;

- Извештавање менаџмента о сваком кораку у поступку извршења пројекта.

Фаза затварања пројекта подразумева:

- Дефинисање начина завршетка пројекта (да ли је завршен имплементацијом или је прекинут у некој фази);
- Припрема документације;
- Процена људских ресурса;
- Извођење постпројектне ревизије о извршеном послу, процесу пројектног менаџмента и процеса развоја;
- Затварање уговора са корисником. (Jeffrey A, Joey F, & Joseph S, 2013)

Улога рачуновођа у развоју рачуноводственог софтвера све више расте. Рачуновође треба да учествују у дизајну система више од других из простог разлога што су најближи процесу прикупљања информација за доношење одлука с једне стране и зато што су најкомпетентније да кажу шта је новом систему потребно да би био ефикасан и да задовољи њихове потребе. То подразумева сталну интеракцију рачуновођа и програмера у свакој фази развоја система. Њихово укључивање у процес има и психолошки значај јер се тако осећају укључено у веома битан задатак у организацији што у крајњој инстанци смањује отпор променама и олакшава цео ток развоја и имплементације рачуноводственог софтвера. (Okab & Al-Oqool, 2014) Људски ресурси, осим што су најважнији ресурси, они су по правилу и најскупљи. Процена времена потребног за развој софтвера је врло тежак задатак. Проценом дужине трајања сваке од претходно наведених фаза развоја рачуноводственог софтвера, те уносом истих у Гантов дијаграм, дошли смо до податка да је за развој рачуноводственог софтвера потребно 42 радна дана, односно 58 дана укључујући нерадне дане и викенд. У развој је укључен пројектни менаџер и три програмера.



Слика 1. Гантов дијаграм прегледа активности (дело аутора)

Да бисмо проценили трошак предложеног пројекта развоја рачуноводственог софтвера, користићемо начин прорачуна једног српског софтверског предузећа, у наставку предузећа X. У разговору са пројектним менаџером предузећа X, долазимо до следећих ставки које чине процену трошкова развоја и одржавања пројекта развоја рачуноводственог софтвера:

1. Трошкови радне снаге – програмера укључених у развој и пројектног менаџера;
2. Лиценцирање базе података;

3. Трошкови радног окружења, разних алата који омогућавају употребу програма предузећа X, тзв. runtime. Трошак зависи од броја рачунара на којима ће се софтвер моћи користити;
4. Трошкови одржавања – уговарају се на годину дана у фиксном износу. Укључују одговор на све корисничке захтеве и прилагођавања софтвера у случају промена у законима.

У случају да се клијент предузећа налази у другом граду, трошкови укључују и смештај пројектног тима, путне трошкове и дневнице. С обзиром да се ради о пројекту мањег обима на коме ради два програмера и један пројектни менаџер, можемо рећи да би трошкови износили отприлике 5000 еура. Од тога, база података 1000 еура, радно окружење нпр. 500 еура, одржавање на годишњем нивоу 1000 еура и остатак се дели међу програмерима и пројектном менаџеру у одређеном проценту. У овом случају 2500 еура се дели на три дела у зависности од обима посла сваког од чланова пројектног тима. Када се на овај начин прорачунат буџет пројекта одобри, сматрамо да је добило дозволу за имплементацију. Буџет пројекта је у ствари план за алокацију ограничених ресурса. Буџет касније представља и контролни механизам на основу кога се мере сва одступања између планираног и оствареног. Покушај да се у садашњости процене будући трошкови свакако су повезани са неизвесношћу. (Бобера, 2008) За процену трошкова пројекта развоја рачуноводственог софтвера, односно за целокупан буџет на располагању су многобројне технике и методи као помоћ пројектним менаџерима. Нпр. COCOMO модел, процене од врха на доле, од доле ка врху, аналогне технике, параметарске итд. Свака од њих се користи у одређеној ситуацији а у зависности од тога колико имамо познатих параметара о самом пројекту. У суштини, процена је најтачнија уколико имамо много познатих параметара и обрнуто. Ипак, тешко да можемо рећи да било која процена на крају може бити у потпуности тачна. (Usmani, 2012) Одговор на питање колико заиста кошта један рачуноводствени софтвер је тежак. Много је начина да уштедимо новац али и да га расипамо. Осим тога, много је скривених трошкова које исто треба узети у обзир, односно које би било добро избећи. Сам софтвер често и није најскупљи. (Ciecierski, 2009) Готова софтверска решења за мала и средња предузећа крију највише скривених трошкова. Наиме, сматра се да њихова куповина представља само 30% укупних трошкова. Алтернативна решења су самосталан развој рачуноводственог софтвера или outsourcing. (SMBSuite, 2010)

7. УПРАВЉАЊЕ КВАЛИТЕТОМ ПРОЈЕКТА

Систем квалитета постаје неопходан сегмент сваке организације а базира се на међународним стандардима која служе као оквир који оне формирају у складу са својом стратегијом и специфичним потребама. (Bobera & Trninić, 2006) Управљање квалитетом пројекта укључује процесе који треба да осигурају да ће пројекат задовољити потребе због којих је и преузет. (Duncan, 1996)

6 кључних фактора који треба да допринесу бољем квалитету пројекта:

1. Добар план – пројектни план, између осталог, мора садржати и стандарде квалитета и начин на који пројектни тим мора да их се придржава.
2. Адекватна комуникација – пројектни менаџер мора имати добру способност комуникације, која ће омогућити и формалну и неформалну дискусију о очекивањима, иновацијама, напретку и резултатима у реализацији пројектног задатка.
3. Укључити стејкхолдере – стејкхолдери су сви који имају интерес да се пројекат заврши са позитивних исходом, те је неопходно да се зна ко су стејкхолдери, које све информације морају да знају и какве захтеве имају, да би се на крају исти испунили.
4. Добра процена – већ на почетку реализације пројекта морамо знати који су исходи пројекта да бисмо дефинисали начин на који меримо испуњење тих захтева. Укључује и квалитативне и квантитативне мере.
5. Ревизија – је процес који се надопуњује на претходни. Успешни пројектни менаџери врше сталну ревизију реализације пројекта у складу са одређеним распоредом, буџетом и елементима квалитета пројекта. Доприноси бржем уочавању свих могућих проблема.
6. Брза реакција – уочене проблеме је неопходно решавати одмах, јер је одлагање пут ка неуспеху. (Young, 2009)

За квалитетно изграђен пројекат је неопходно интегрисати пројектни менаџмент и управљање квалитетом у управљање квалитетом пројекта. Управљање квалитетом пројекта укључује процесе квалитетног планирања, осигурања квалитета и контролу квалитета. (Bobera & Trninić, 2006)

ЗАКЉУЧАК

Развој рачуноводственог информационог система мора бити такав да задовољи потребе доносиоца одлука и да држи корак са свим променама у пословном свету. Бројне студије показују да у томе не успевају а разлози за то су многобројни. Да бисмо избегли проблеме,

кључ успеха можемо потражити у квалитетном дефинисању потреба које желимо задовољити развојем рачуноводственог софтвера, адекватном планирању и укључености запослених у читав процес да би се избегао отпор променама. Неадекватно планирање је узрок каснијег неуспеха пројекта у највећем броју случајева. Такође, стручна евалуација пројекта од стране менаџера може нас спречити да инвестирамо ресурсе у погрешне пројекте. Уколико успешно избегнемо све замке и проблем развоја и имплементације, добијамо рачуноводствени информациони систем који је спреман да одговори на све захтеве корисника и тиме допринесе бољим пословним резултатима.

ЛИТЕРАТУРА

[1] Авлијаш, Р. (n.d.). *Нумерички модели за селекцију пројеката*. Retrieved September 4, 2015 from CPM: http://www.cpm.rs/sl/baza-znanja/cpm-magazin/numericki-modeli-za-odabir-projekata

[2] Бобера, Д. (2008). *Пројектни менаџмент.* Суботица: Универзитет у Новом Саду, Економски факултет у Суботици.

[3] Бобера, Д., & Трнинић, J. (2006). Project Management and the Aspect of Quality Management- An Integrative Approach. *Management Informtion Systems* , 45-51.

[4] Ciecierski, A. (2009, November 4). *ERPSoftwareBlog*. Retrieved July 1, 2015 from Why Do So Many ERP Software Projects Cost More Than Budgeted? (And Who is to Blame?): http://www.erpsoftwareblog.com/2009/11/why-do-so-many-erp-software-projects-cost-more-than-budgeted-and-who-is-to-blame/

[5] Ciecierski, A. (2009, June 2). *How Much Does New Accounting Software Cost?* Retrieved May 15, 2015 from ERP SoftwareBlog: http://www.erpsoftwareblog.com/2009/06/how-much-does-new-accounting-software-cost/

[6] Collins, V. S. (2014, Feruary 3). *Project Management Feasibility Studies*. Retrieved June 26, 2015 from Velopi: http://www.velopi.com/news/project-management-feasibility-studies

[7] Ђогић, Р. (2009). Ефикасан Рачуноводствени Информациони Систем – Претпоставка Успјешног Управљања Предузећем. *Економски хоризонти* , 55-84.

[8] Duncan, W. R. (1996). *A Guide to the Project Management Body of Knowledge*. Upper Darby: Project Management Institute.

[9] *Gantt.com*. (n.d.). Retrieved June 12, 2015 from What is a Gantt Chart: http://www.gantt.com/

[10] Hoyt, J. (2009, November 1). *5 Steps to a Successful Implementation of Your New Accounting System.* Retrieved April 1, 2015 from ERP Software blog: http://www.erpsoftwareblog.com/2009/11/5-steps-to-a-successful-implemention-of-your-new-accounting-system/

[11] Irani, Z. (2010). Investment evaluation within project management: an information systems perspective. *Journal of the Operational Research Society* , 917-928.

[12] Jeffrey A, H., Joey F, G., & Joseph S, V. (2013). *Modern Systems Analysis and Design.* Prentice-Hall, Inc. .

[13] Јелић, М. (2012). Неки Проблеми Даљег Развоја Рачуноводства. *Међународна научна конференција Менаџмент*, (пп. 316-321). Младеновац.

[14] Katimuneetorn, P. (2008, October). *Feasibility Study for Information System Projects.* Retrieved June 25, 2015 from UMSL Tritons: http://www.umsl.edu/~sauterv/analysis/F08papers/Katimuneetorn_Feasibility_Study.html

[15] Кнежевић, С., Станковић, А., & Тепавац, Р. (2012). Рачуноводствени информациони систем као платформа за пословно-финансијско одлучивање у предузећу. *Менаџмент Часопис за теорију и праксу менаџмента* , 65-69.

[16] Nyangara Asaka, C., Onyango Aila, F., Odera, O., & Abongo, B. E. (2012). Project selection and management implications in Kenyan local authorities. *Asian Journal of Business and Management Sciences* , 65-75.

[17] Okab, R., & Al-Oqool, M. A. (2014). The Role of Accountants in E-accounting Information Systems' Lifecycle at the Jordanian Banking Sector. *International Journal of Business and Social Science* , 265-279.

[18] Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2008). *Accounting Information systems.* Prentice Hall Business Publishing.

[19] SDLCforms. (n.d.). *System Development Life Cycle (SDLC) Form and Template Solutions*. Retrieved April 1, 2015 from SDLC forms: http://www.sdlcforms.com/UnderstandingSDLC.html

[20] Sifri, G. (2008, November 20). *Choosing and deploying a project priority selection system*. Retrieved September 4, 2015 from TechRepublic: httwww.techrepublic.com/blog/tech-decision-maker/choosing-and-deploying-a-project-priority-selection-system-116791/

[21] Simkin, M., Rose, J., & Norman, C. (2011). *Core Concepts of Accounting Information Systems.* New York: John Wiley & Sons, Inc. .

[22] SMBSuite. (2010, March 30). *ERP SoftwareBlog*. Retrieved May 30, 2015 from Avoiding the Hidden Costs of Small and Medium Business Software: http://www.erpsoftwareblog.com/2010/03/avoid-the-hidden-costs-of-small-and-medium-business-software/

[23] Usmani, F. (2012). *PM Study Circle*. Retrieved June 25, 2015 from 4 Tools to Estimate Costs in the Project Management: http://pmstudycircle.com/2012/06/4-tools-to-estimate-costs-in-the-project-management/

[24] Usmani, F. (2015, n.d. n.d.). *Project Selection Methods*. Retrieved September 4, 2015 from PM Study Circle: http://pmstudycircle.com/2014/03/project-selection-methods/

[25] Vitez, O. (n.d.). *How to Design an Accounting Information System*. Retrieved April 18, 2015 from eHow: http://www.ehow.com/how_6902426_design-accounting-information-system.html

[26] Young, M. L. (2009, March 18). *6 Success Factors for Managing Project Quality*. Retrieved September 11, 2015 from Project Smart: https://www.projectsmart.co.uk/6-success-factors-for-managing-project-quality.php

[27] Zhihua, L. (2013). *M and D Forum*, (pp. 9-13).

[28] Zhihua, L. (n.d.). The Construction of SME Accounting Information System. *M & D FORUM* , 9-13.

[29] Zouine, A., & Fenies, P. (2014). The Critical Success Factors Of The ERP System Project: A Meta-Analysis Methodology. *The Journal of Applied Business Research* , 1407-1448.

Датум пријема рада: 03.06.2016.
Датум прихватања рада: 08.06.2016.
Прегледни рад
УДК: 005.961:005.914.3
DOI: 10.7251/NOE1620192P

INOVACIJE SU JEDAN OD GLAVNIH FAKTORA RAZVOJA PREDUZEĆA I NEIZOSTAVNI ELEMENAT KA STICANJU KONKURENTSKE PREDNOSTI

INNOVATIONS AS ONE OF THE MAIN FACTORS OF COMPANIES` DEVELOPMENT AND INEVITABLE ELEMENT FOR GAINING COMPETITIVE ADVANTAGES

Prof.dr Pajo Panić
Univerzitet u Istočnom Sarajevu, Fakultet poslovne ekonomije Bijeljina
pajopanic@telrad.net

Ljubica Milovanović, master
Bijeljina
mljubica@outlook.com

Mr Jasna Hadžić
Bihać
jasna.hadzic@gmail.com

Rezime: *Inovacija predstavlja osnov za konkurentnost malih i srednjih preduzeća i razvoja preduzetništva. Inovacija je primjena nove i pobošljane ideje, postupka, dobara, usluge, procesa koja donosi nove koristi ili kvalitet u primjeni. Kreativnost je stvaranje novih ideja, nezavisno od njihove eventualne primjenjivosti. Pošto smo definisali oba pojma, možemo preciznije vidjeti u čemu je njihova razlika. Razlika između inovacije i kreativnost ogleda se u tome, što je svaka inovativna ideja kreativna, dok svaka kreativna ideja ne mora biti inovativna. Dakle, možemo reći da je kreativnost razmišljanje, a inovativnost sprovođenja ideja u dijelo. Inoviranjem preduzeće stvara „privremeni monopol", koji mu omogućava da ostvari dodatni profit na tržištu. Preduzeća koja odluče da krenu sa procesom inoviranja trebaju dobro da istraže tržište i sagledaju potrebe svakodnevnog kupca i da li će ta inovacija donijeti ono čemu svi težimo, a to je krajnja dobit. Na nivou jedne zemlje inovacija je bitna, jer poboljšava nacionalnu proizvodnju, osigurava konkurentske prednosti u međunarodnoj trgovini i pobošljava kvalitet života kod građana. Za uspješnu inovaciju ključni faktor je znanje.*

Ključne riječi: *inovacija, kreativnost, konkurentnost, istraživanje tržišta, znanje*

Abstract: *Innovation represents the fundament for competitiveness of small and medium companies and development of entrepreneurship. Innovation is the application of a new or improved idea, procedure, goods, services, processes that contributes to new benefits or quality in application. Creativity is creation of new ideas, independently of their eventual application. Since, we have defined both terms; we can more precisely see what the difference between them is. The difference between innovation and creativity can be seen in the fact that each innovative idea is creative, but not every creative idea is innovative. Therefore, we can say that the creativity is thinking, and innovation is bringing ideas into life. By innovations the company creates "temporary monopoly", which enables it to achieve additional profit in the market. The companies that decide to start with the process of innovation should thoroughly research the market and investigate the needs of every day buyer and whether this innovation will lead to overreaching goal of final profit. On the level of a single country innovation is important, because it improves national production, ensures competitive advantages in international trade and improves quality of citizens` life. The main factor for innovation is the knowledge.*

Keywords: *innovations, creativity, competitiveness, market research, knowledge*

UVOD

Osnovno pitanje koje se nameće u današnjem savremenom poslovanju jeste kako preduzeće može ostvariti što veću dobit i unaprijediti svoje poslovanje u odnosu na konkurenciju. Jedan od osnovnih faktora za razvoj preduzeća predstavljaju inovacije i njihova implementacija na tržištu. Inovaciju bi smo mogli definisati kao primjenu nove i poboljšanje ideje, postupaka, dobara, usluga, procesa koja donosi nove koristi ili kvalitete u primjeni. Cilj ovog rada je da se istraži kako razvoj novih ideja i inovacija doprinosi

stvaranju konkurentske prednosti, kao i na koji način odabir inovacijske strategije utiče na razvoj preduzeća. Neophodno je imati shvatanje da je inovacija neizostavavan dio za razvoj preduzeća i jačanja konkurentske prednosti. Naravno u sam proces inoviranja ne možemo ući bez poznavanja određenih strategija, izvora inoviranja kao i potreba preduzeća i njegove moći za implementaciju inovacija. Sposobnost inoviranja je najznačajni faktor stvaranja konkurentske prednosti i uspjeha preduzeća u današnje vrijeme. Prema kriterijima prirode inovacije ona se može podijeliti na radikalnu i inkrementalnu inovaciju. Inkrementalne inovacije podrazumijevaju kontinuirano unapređenje postojećih prozvoda i procesa dok radikalna inovacija podrazumijeva zamjenu istih potpuno novim oblicima.

Radikalnu inovaciju stvara različita ponuda. Ponuda koja je bitno slabija u ključnoj osobini od postojeće ponude, ali donosi druge koristi (jednostavniji, jeftiniji, praktičniji proizvodi i sl.). Kako često radikalne inovacije uključuju nove tehnologije, unapređenje radikalne inovacije je često brže od razvoja postojeće ponude. S vremenom uz zahtjev kupca raste i ponuda koju kompanija isporučuje svojim kupcima. Inkrementalna inovacija znači poboljšanje osobina važnih postojećim kupcima, odnosno nastanak boljih proizvoda koji omogućavaju veću zaradu.

1. KREATIVNOST I INOVACIJE

Inovacija je primjena nove i poboljšane ideje, postupaka, dobara, usluge, procesa koja donosi nove koristi ili kvalitetu u primjeni. Kreativnost je stvaranje novih ideja, nezavisno od njihove eventualne primjenjivosti. Pošto smo definisali oba pojma, možemo preciznije vidjeti u čemu je njihova razlika. Razlika između inovacije i kreativnosti ogleda se u tome, što je svaka inovativna ideja kreativna, dok svaka kreativna ideja ne mora biti inovativna. Dakle, možemo reći da je kreativnost razmišljanje, a inovativnost sprovođenje ideja u dijelo.U današnjem okruženju firme moraju da budu inovativne da bi uspjele na današnjem tržištu. Proizvodi i usluge osim što moraju biti inovativni oni moraju biti i kreativni. Ta dva pojma povezuju i smatraju ih istim, međutim, oni se razlikuju. Kreativnost je stvaranje novih ideja, nezavisno od njihove eventualne primjenjivosti. Dok inovaciju možemo definisati kao transformaciju novih ideja u korisne proizvode ili usluge. Iz ovoga možemo doći do zaključka, da je kreativnost ustvari podloga za inovaciju, dok inovacija predstavlja krajnji rezultat kreativnosti. Do inovacije se dolazi putem inputa i njihovog mijenjanja. U inpute spadaju kreativni pojedinci u organizaciji. Inovativne organizacije kroz aktivno promovisanje obuke svojih članova i kroz sigurnost svog radnog mjesta ohrabruju pojedince da budu „šampioni“ promjena. Oni imaju visoko samopozdanje, istrajnost, energiju, spremnost za preuzimanje rizika i vođenje. Kreativni pojedinci uz adekvatno poslovno okruženje započinju proces inovacije. Pod adekvatnim setom podrazumijevamo tri seta varijabilnih vrijednosti koji potiču inovacije (Avlijaš, 2010, str.277):

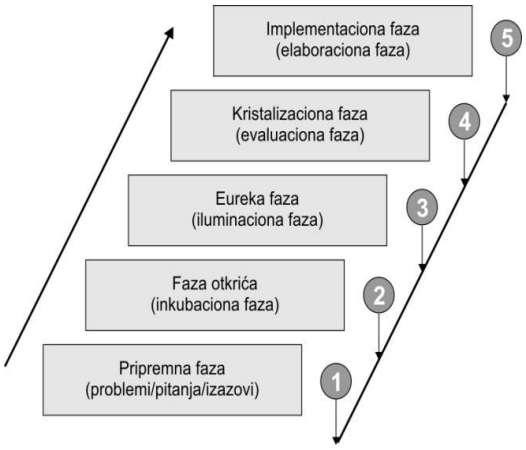
- organizaciona struktura,
- kultura,
- promjena ljudskih resursa.

1.1. Kreativni procesi

Kreativnost posmatramo kao kontinuirani proces, koji se sa stanovišta pojedinaca može podijeliti u pet faza (Marković, 2007, str.66):

- pripremna faza,
- faza otkrića,
- eureka faza,
- kristalizaciona faza,
- implemntaciona faza.

Slika 1. Faze kreativnih procesa



Izvor: Marković N., Preduzetništvo sa praktikumom za izradu biznis plana, 2014.

Pripremna faza obuhvata pripremanje uma za kreativno razmišljanje, na osnovu čega pojedinac postaje osjetljiv prema stvarima i problemima koji su u njegovom interesovanju. U kontekstu prepoznavanja prilika, priprema se odnosi na prijašnje iskustvo i znanje, koje preduzetnik donosi u procesu prepoznavanja. To znači da pripremna faza kreativnog procesa obuhvata sve vidove formalnog i neformalnog obrazovanja i iskustvo stečeno na radnom mjestu. Dobro definisane promjene često su pola rješenja. Da bi smo mogli definisati šta ustvari želimo promijeniti potrebno je znati čemu težimo. Da bi se promjena u preduzeću izvršila na što kreativni način, izvršenju se mora

prepustiti u potpunosti bez ikakve tvrdoglavosti, zatvorenosti i krutosti.

Faza otkrića su kreativna rješenja koja ne dolaze sama od sebe. Sa aspekta preduzetništva, inkubacija se odnosi na onaj dio procesa otkrivanja mogućnosti kada preduzetnik zamišljeno gleda na ideju ili problem. Smatra se da ideja najbolje navire ispod praga savjesnosti. Naša mašta, odnosno kreativnost često se desi da nove kreativnosti izađu na površinu. Ponekad je inkubacija sasvim svjesna faza, a ponekad se odvija dok je osoba uključena u neku drugu aktivnost. Inkubaciona faza može unaprijediti ostavljajuće ideje da sazrijevaju u kreativnom umu.

Eureka faza ustvari predstavlja jedan bljesak prepoznavanja, odnosno, shvatanja kada se prepozna rješenje nekog problema ili se rađa nova ideja. „Eureka faktor“ se može desiti poslije nekoliko minuta, a može i poslije nekoliko godina. Što se tiče konkretnog biznisa, ovaj momenat predstavlja moment kada preduzetnik prepozna preduzetničku priliku.

Kristalizaciona faza, poznatija, kao evaluaciona faza je faza u kojoj generisane kreativne ideje postaju predmet proučavanja i analiza sa aspekta njene izvodljivosti i održivosti. Mnoga preduzeća zaslijepljena blijeskom ideje preskaču ovu fazu i kreću odmah na poslednju fazu implementacije što predstavlja kardinalnu grešku. Procjena ideje mora biti veoma pažljiva i mora zahtjevati određena istraživanja, odnosno, eksperimentalne testove i simulacije, pokretanje malih pilot programa, izradu prototipova i mnoge druge aktivnosti usmjerene na evaluaciju mogućnosti praktične implementacije.

Implementaciona faza, nakon evaluacione faze, dolazi nam faza u kojoj konačnu ideju treba implementirati. Tačnije nakon testiranja, ocjenjivanja i prihvatanja potrebno je definisati dataljni plan za njenu konkretnu primjenu. Faza implemantacije je faza transformacije ideje u realnost. Posmatrano sa stanovišta preduzetništva, to je transformacija ideje u nešto vrijedno u obliku novog proizvoda, nove usluge ili novog biznis koncepta. U svakodnevnom životu se pojavljuju osobe sa kreativnim idejama o obećavajućim proizvodima i uslugama, ali rijetko koja stigne dalje od faze generisanja ideje. Upravo ta istrajnost na implementaciji ideja razlikuje uspješnog preduzetnika od ostalih (Marković, 2013, str.76).

1.2. Preduzetnik kao inovator

Istorijski gledano pojam preduzetnika je imao dugu evoluciju, a tek ga je Schumpeter povezao sa pojmom inovacija dajući definiciju preduzetnika kao nekoga ko proba nove kombinacije i neistražene tehnologije. Po njemu preduzetnik je „osoba koja primjenom nove ideje ili inovacije i preduzimanjem poslovnog rizika olasira proizvode, usluge, ideje na tržište radi sticanja dobiti“. (Avlijaš, 2010, str.237). Za Schumpeter-a je preduzetnik neko ko se razlikuje, ko je drugačiji od ostalih. Preduzetnici mogu da budu samo posebno nadareni ljudi koji iniciraju i donose promjene, sa sposobnošću da uvede novine. Preduzetnika možemo posmatrati sa dva aspekta i to:

Predzetnik kao inovator, mijenja konvencionalni način obavljanja stvari i razvija nove tehnologije,

Preduzetnik kao posrednik, koristi prilike u razmjeni koje nastaju sa pojavom nove tehnologije.

Što znači da je inovacija izvor visikog profita, međutim, taj profit je kratkotrajan. Profit nestaje čim se pojave pratioci i imitatori inovacije, zbog toga inoviranje mora da bude stalno. Korist od strane preduzetnika ima i privreda, iz razloga što predzetnik radi težnje za inovacijom i profitom pomjera tehnološke granice. Uvođenjem inovacija stari izvori profita nestaju tačnije kreativno se uništavaju i zamjenjuju novim. Preduzetništvo se u stvari odnosi na kreiranje novog ekonomskog entiteta u čijem je centru novi proizvod ili usluga koja se značajno razlikuje od proizvoda i usluge koja se trenutno nudi na tržištu.

1.3. Značaj inovacije

Jedan od najvažnijih faktora ekonomske prednosti jednog preduzeća jeste njegova inovativnost. Konkurentska sposobnost kompanije najviše zavisi od mogućnosti uvođenja novog proizvoda ili usluge. Možemo reći, da konkurentska prednost ustvari zavisi od inovativne sposobnosti preduzeća. Na nivou jedne zemlje, tehnološka inovacija je bitna upravo iz sljedećih razloga:

- Poboljšanjenacinalne proizvodnje,
- osiguravanje konkurentske prednosti u međunarodnoj trgovini,
- poboljšanje kvaliteta života građana.

Iz ovog možemo zaključiti, da tehnološke promjene stimulišu ekonomski rast i povećavaju proizvodnju, a inovacije koje su postaknute istraživanjem i razvojem postaju jedna od temelja za poboljšanje ekonomskog rasta, proizvodnje i konkurentske prednosti. Većina ekonomista se slaže sa činjenicom da polovina ekonomskog rasta može da se pripiše tehnološkim inovacijama. Tehnološke inovacije nisu ostvarene bez ulaganja u njihovo istraživanje i razvoj, a da bi istraživanje i inovacija bila u funkciji inovacije potrebno je uložiti značajna finansijska sredstva. To možemo zaključiti iz činjenice da 90% cjelokupnog izvoza tehnologija potiče iz deset najrazvijenijih zemalja i

to: SAD, Japan, Italija, Francuska, Kanada, Njemačka, Rusija, Holandija, Engleska i Švedska.

2. ANALIZA REZULTATA ISTRAŽIVANJA INOVACIJA KAO FAKTORA USPJEŠNOSTI PREDUZEĆA U REPUBLICI SRPSKOJ

Istraživanje inovacija kao faktora uspješnosti preduzeća sprovedeno je na uzorku od 116 osoba, kroz anonimnu online anketu, koja je bila otvorena i dostupna četiri dana. Anketa se sastojala od osamnaest pitanja, od kojih se trinaest odnosilo direktno na inovaciju, a ostalih pet su bila demografska pitanja. Cilj istraživanja bio je saznati koliko su građani Republike Srpske upoznati sa pojmom inovacija i značajem inovacija za ostvarivanje konkurentske prednosti i uspjeh preudzeća. Istraživanje je podijeljeno na četiri dijela. Prvi dio, vezan je za sam pojam inovacije, i upoznatost ispitanika sa istim. Drugi dio, vezan je za povezanost uspjeha preduzetništva i ostvarivanje konkurentske prednosti sa inovacijama, dok je treći dio povezan sa potencijalnim uspjehom jedne nacionalne ekonomije i inovacija. Četvrti dio činila su dva opisna pitanja vezana za najinovativnije kompanije, koje egzistiraju kako u svijetu, tako i u Republici Srpskoj.

2.1. Demografski podaci

1. ***Spol ispitanika***

Vaš spol?

muški	82	71%
ženski	34	29%

2. ***Starosna struktura?***

do 17godina	0	0%
18 - 24	72	62%
25 – 34	33	28%
35 – 44	7	6%
45 – 54	3	3%
55 – 64	1	15
preko 65	0	0%

Najveći procenat ispitanika, čak 62%, pripada starosnoj strukturi od 18 do 24 godine.

3. ***Obrazovanje***

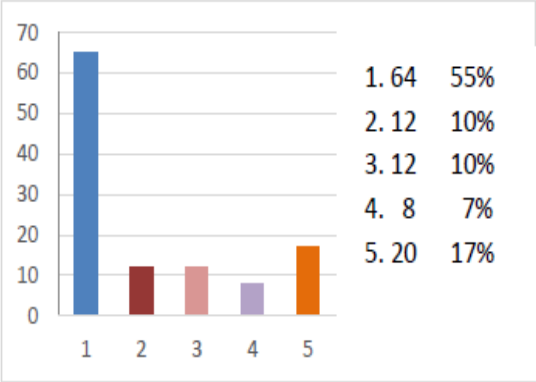
Osnovna škola	0	0%
Srednja škola	18	16%
Viša	9	8%
Visoka	78	67%
Magistri	11	9%
Doktoranti	0	0%

Kad je u pitanju nivo obrazovanja, najveći procenat od 67% pripao je osobama sa visokom stručnom spremom, tako da se može reći, da su odgovori na anketna pitanja većinom došla od osoba sa fakultetskom diplomom.

2.2. Rezultati istraživanja – prvi dio

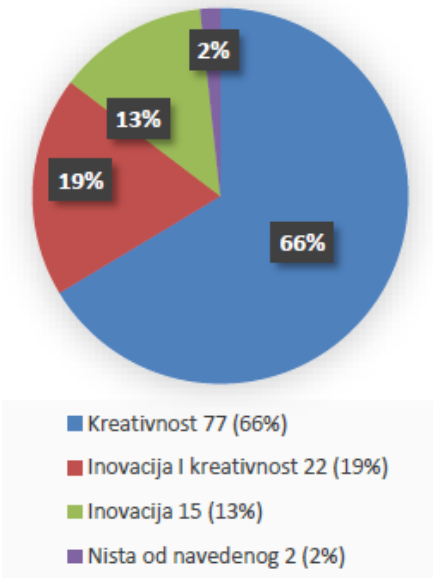
Kao što je prethodno spomenuto, prvi dio istraživanja odnosi se na upoznatost ispitanika sa pojmom inovacija i kreativnost. Ovaj dio sastojao se od tri pitanja.

Grafikon 1. Kreativnost i inovacija su isti pojmovi



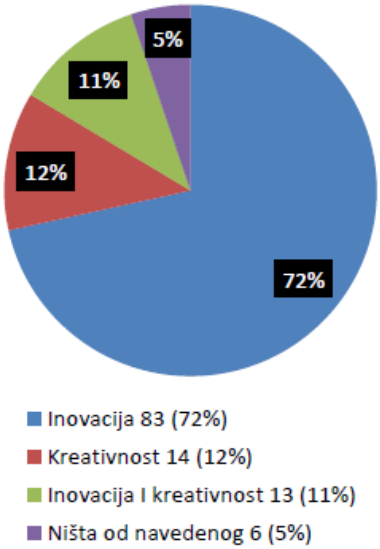
Prvo pitanje odnosilo se na to da li su kreativnost i inovacija isti pojmovi, gdje je 66% ispitanika odgovorilo tačno, odnosno, da se ne slažu sa izjavom da su ta dva pojma jednaka.

Grafikon 2. Stvaranje novih ideja



Na pitanje šta je to stvaranje novih ideja, 66% ispitanika je odgovorilo tačno, da je to kreativnost.

Grafikon 3. Pretvaranje novih ideja u korisne proizvode/usluge

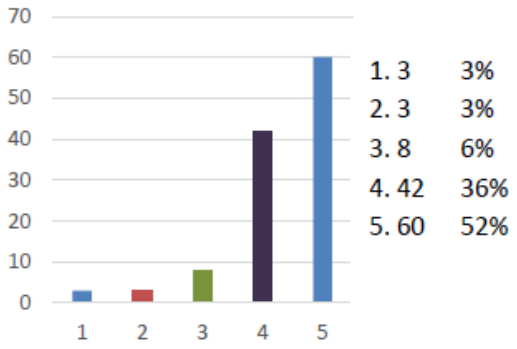


Treće pitanje, da je većinski odgovoreno tačno, 72% ispitanika znalo je da je inovacija pretvaranje novih ideja u korisne proizvode ili usluge. Možemo zaključiti da je njihovo poznavanje pojma inovacija na zadovoljavajućem nivou, što pruža odličnu podlogu za relevantnost odgovora u ostalim dijelovima istraživanja.

2.3. Rezultati istraživanja – drugi dio

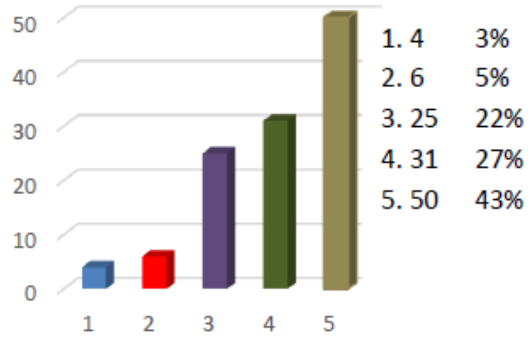
Drugi dio istraživanja imao je za cilj provjeriti koliko se inovacija povezuje sa ostvarivanjem konkurentske prednosti, uspjehom kompanija i predzetništva generalno. Ovaj dio sesastoji od četiri pitanja, za koja je korišćena Likertova skala.

Grafikon 4. Inovacija je ključ uspjeha svake kompanije



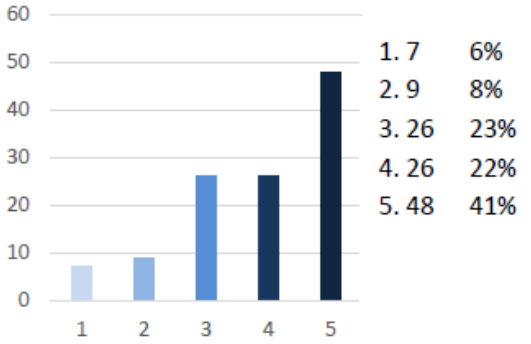
Prvo pitanje odnosilo se na inovaciju kao ključ uspjeha kompanija, gdje je 88% ispitanika izjavilo da se slažu da je inovacija ključ uspjeha.

Grafikon 5. Inovacija je glavni faktor konkurentske prednosti



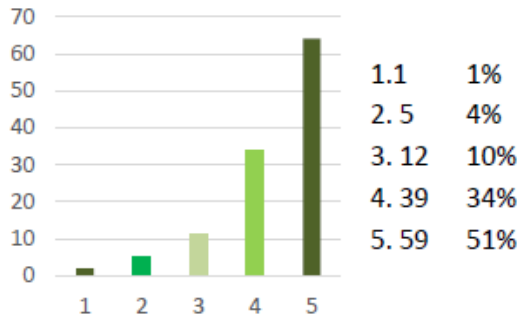
Prema mišljenju ispitanika njih 70% su odgovorili afirmativno na ovo pitanja.

Grafikon 6. Istraživanje i razvoj su promocija i oglašavanje



O ovom podatku najbolje govori procenat od 63%onih, kojima je istraživanje i razvoj bitnije, nego promocija i oglašavanje za uspjeh jedne kompanije.

Grafikon 7. Razvoj inovacije su osnova za dugoročni opstanak i razvoj



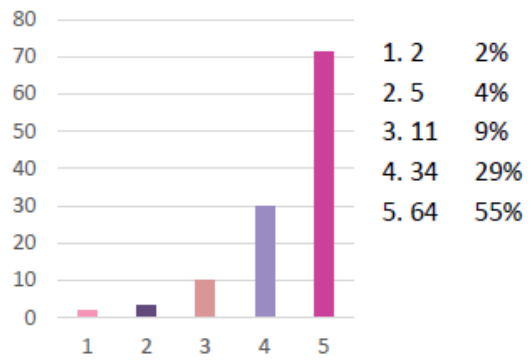
Kompanije koje su fokusirane na razvoj inovacija imaju veće šanse za dugoročni opstanak i razvoj. Da se slažu ili apsolutno slažu sa ovom izjavom odgovorilo je čak 85% ispitanika, te možemo

zaključiti da samo one kompanije koje ulažu u inovacije mogu dugoročo opstati na tržištu.

2.4. Rezultati istraživanja – treći dio

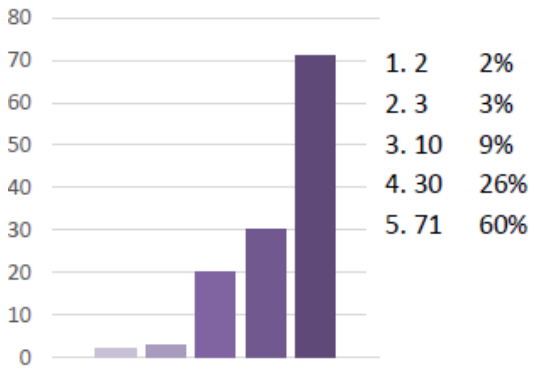
Treći dio istraživanja, odnosi se na povezanostjedne nacionalne ekonomije sa inovativnošću i kretivnosti. U ovom dijelu, korišćena je Likerova skala za četiri postavljena pitanja.

Grafikon 8. Inovativnost kao ključni elemenat za razvoj privrede



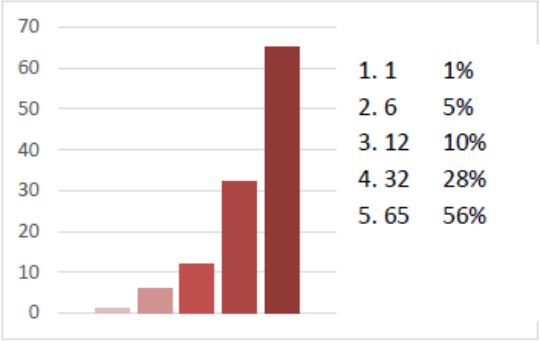
Prvo pitanje u ovom dijelu istraživanja odnosilo se na razvoj privrede i inovativnosti. Odgovor na ovo pitanje bili su iznenađujući, jer sa samo 6% ispitanika nije složilo sa izjavom da je inovativnost ključna za razvoj privrede, dok ostali % ispitanika smatra da inovacije stimulišu ekonomski rast i povećavaju proizvodnju.

Grafikon 9. Tehnološke inovacije osiguravaju pobošljanje proizvodnje



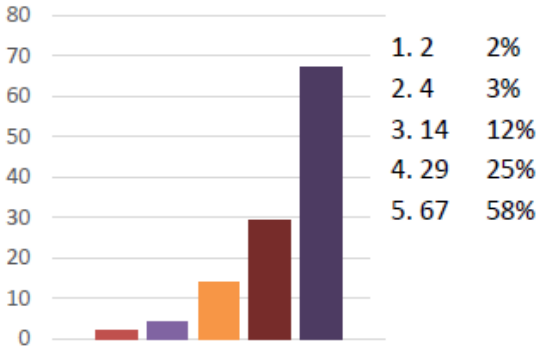
Još manji procenat od 5% je onih koji se ne slažu, vezan je za sljedeću izjavu, da su na nivou jedne zemlje inovacije bitne, jer osiguravaju poboljšanje proizvodnje.

Grafikon 10. Tehnološke inovacije osiguravaju konkurentsku prednostu međunarodnoj trgovini



Konkurentska prednost u međunarodnoj trgovini jako je bitna za svaku ekonomiju, a da inovacije mogu osigurati tu prednost mišljenja je 84% ispitanika.

Grafikon 11. Inovacija osigurava i poboljšava kvalitet života građana

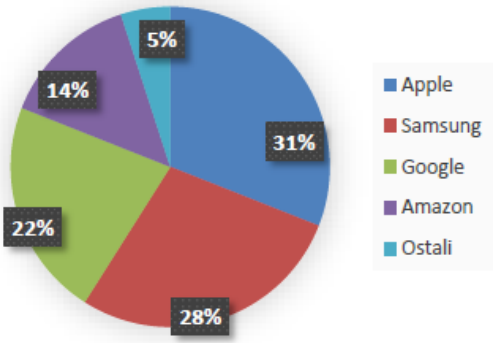


Pored prethodno dva bitna faktora kod tehnoloških inovacija, još jedan jako bitan faktor je i kvalitet života građana, koji opet može biti poboljšan zahvaljujući inovacijama, tako misli 83% ispitanika građana Republike Srpske.

2.5. Rezultati istraživanja – četvrti dio

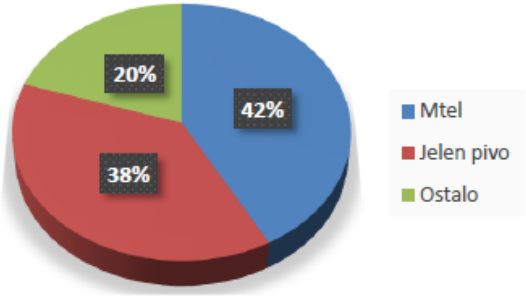
Četvrti dio istraživanja sastojao se od dva pitanja na koja su ispitanici trebali dati svoje odgovore, sa ciljem da se utvrdi koje su kompanije u svijetu i Republici Srpskoj prepoznatljive kao najinovativnije od strane ispitanika.

Grafikon 12. Najinovativnije svjetske kompanije



Prvo pitanje se odnosilo na najinovativnije svjetske kompanije po mišljenju ispitanika, gdje su ispitanici najviše puta naveli Apple kao najinovativniju svjetsku kompaniju 31%, odmah potom slijedi Samsung 28%, Google 22% i Amazon 14%

Grafikon 13. Najinovativnije kompanije u Republici Srpskoj



Kada su u pitanju inovativne kompanije u Republici Srpskoj, ispitanici su prepoznali Mtel Republike Srpske sa 42%, i Jelen pivo sa 38% kao najinovativnije kompanije na domaćem tržištu.

ZAKLJUČAK

Inovacija je neizostavni dio svakog preduzetnika i ona predstavlja jedan od osnovnih faktora za ekonomsku uspješnost u preduzetništvu. Ali koja je to formula za uspjeh? Na to pitanje nam na žalost niko ne može odgovoriti, jer ne postoji standardna formula koja garantuje uspjeh inovacije. Svako uvođenje inovacije u bilo koji posao je veoma rizičan potez. Međutim, preduzetnik kroz znanje, praksu i stečeno iskustvo sam po sebi može mnogo lakše da dođedo dobre kreativne ideje i samim time povećati uspjeh inovacije.

Analizirajući rezultate istraživanja, dokazali smo da je inovacija potrebna da bi uopšte došlo do bilo kakve preduzetničke aktivnosti. Oni su nužan preduslov i pokretački impuls. Njbolje su one koje su dobra kombinacija preduzetničke vizije i predzetničkih potencijala sa jedne strane i realnog tržišnog stanja (nezadovoljnih potreba potrošača) sa druge strane. Bez preduzetničkih ideja, predzetništva ne bi ni bilo, ali i čak sa dobrim idejama, bez inovacija nema uspjeha. Inovacija je proces koji donosi sa sobommnoge troškove, ali krajnji rezultat tih troškova se isplati, ukoliko je riječ o dobro promišljenoj i istraženoj inovaciji.

Analizirajući neke od kompanija, mogli smo zaključiti, da svaka od njih prilazi inovacijama na svoj poseban način i svaka od tih kompanija je uspjela na tržištu baš zahvaljujući svojim inovacijama i kreativnosti. Za uspješnu inovaciju ključan faktor je znanje. Bez znanja i dobro proučene strategije nema ni uspješne inovacije, jer najlakše je doći s idejom za inovacijom, ali da bi se radilo o dobroj ideji mora se posjedovati određeno znanje i moraju se proći određene pripreme. Znači, inovacije su jedan od glavnih faktora za razvoj preduzeća i neizastovan elemenat ka sticanju konkurentske prednosti.

LITERATURA

[1] AvlijašR., Preduzetništvo, Beograd, 2010.

[2] Marković N., Preduzetništvosapraktikumomzaizradubiznisplana, Novi Sad, 2013.

[3] Panić P., Ocjenainvesticionihprojekata, Fakultetspoljnetrgovine, Bijeljina, 2006.

[4] Schumpeter J., Povjestekonomskeanalize, Zagreb, 1975.

[5] www.innovatingtowin.com

[6] www.apple.com

Датум пријема рада: 05.06.2016.
Датум прихватања рада: 05.07.2016.
Прегледни рад
УДК: 005.914.3:338.242.2
DOI: 10.7251/NOE1620199S

УТИЦАЈ ТРЖИШНИХ ПРОМЕНА У СЕКТОРУ ИНФОРМАЦИОНИХ ТЕХНОЛОГИЈА НА РАЗВОЈ ЕКОНОМИЈЕ ЗЕМАЉА У ТРАНЗИЦИЈИ

THE IMPACT OF MARKET CHANGES IN THE INFORMATION TECHNOLOGY SECTOR ON TRANSITION ECONOMIES

Проф. др Раде Станкић,
Економски факултет, Београд, Србија
rstankic@ekof.bg.ac.rs

Резиме: *У овом раду анализиран је утицај тржишних промена у сектору информационих технологија на развој економије земаља у транзицији. Глобални трендови у информационо-комуникационим технологијама омогућили су економски раст земљама у транзицији кроз побољшање инфраструктуре, комуникација, ефикасности, продуктивности, конкурентске предности и стварање нових радних места. У том контексту, углавном због свог изванредног наступа у извозу софтверских услуга, светску пажњу привукла је Индија, чији пример може бити инспиративан за друге земље у развоју. Такође, показало се да су организационе, управљачке и друге иновације које су уведене од стране предузећа из сектора информационих технологија, следила и предузећа у другим индустријама, што је допринело побољшању њихових перформанси. Једна од земаља у транзицији чија је економија под јаким утицајем глобалних трендова у сектору информационих технологија је и Србија. Многе српске компаније развијају софтвер за сопствене потребе, али је и све више оних које су фокусиране на аутсорсинг.*

Кључне ријечи: *Информационе технологије; Земље у транзицији; Тржишне промене.*

Abstract: *This paper analyses the impact of market changes in the Information Technology sector on transition economies. The global trends in information and communication technologies facilitated economic growth in countries in transition by improving their infrastructures, communication, efficiency, productivity, competitive advantage, and job creation. In this context, India's success story which attracted the world attention mainly on account of her remarkable performance in the export of software services may be inspirational for other developing countries. It has also been shown that the organizational, managerial and other innovations introduced by the IT firms have been emulated by firms in other industries contributing to their enhanced performance. One of the transition economies that has also been heavily influenced by the global trends in information and communication technologies is Serbian. Many Serbian companies develop software for their own needs, but there is an increasing number of them focused on outsourcing.*

Keywords: *Information Technologies; Transition Economies; Market Changes.*

УВОД

Глобална економија је доживела драстичну трансформацију у последњих неколико деценија. Некада изолована тржишта су сада део једног, глобалног тржишта. Информационе технологије промениле су начине функционисања света и знатно утицале на економске перформансе. Многе привреде и предузећа су применили ове технологије, покушавајући да њиховом употребом остваре конкурентност, економски раст и развој.

1. УТИЦАЈ ИНФОРМАЦИОНЕ ТЕХНОЛОГИЈЕ НА ЕКОНОМИЈУ

У време успореног раста и економске нестабилности, многе земље су у потрази за политиком која ће стимулисати раст и стварање нових радних места. Сектор нформационо-комуникационих технологија (ИКТ) није само једна од најбрже растућих индустрија, већ и

директно утиче на креирање више милиона радних места на глобалном нивоу, али исто тако даје важан подстицај иновацијама и развоју.

Најзначајнији економски ефекти развоја ИКТ сектора су: [1]

1. Директно отварање нових радних места

Очекује се да ће ИКТ сектор остати један од највећих послодаваца. Само у САД, очекује се пораст броја радних места у овом сектору од 22% до 2020. године, стварајући тако 758,800 нових радних места. Процењује се да ће изградња и покретање нове супер брзе националне широкопојасне мреже у Аустралији директно утицати на отварање 25.000 нових радних места годишње. Раст ИКТ сектора са собом повлачи развој других сектора привреде. У САД, свако ново радно место у ИКТ сектору директно утиче на стварање нових пет радних места у другим секторима.

2. Допринос расту БДП-а

Извештаји из различитих земаља потврђују позитиван ефекат ИКТ на раст БДП-а. На пример, 10% повећања широкопојасне пенетрације у земљама у развоју, повезано је са 1,4% раста БДП-а.

3. Појава нових услуга и индустрија

Преузимање тржишта мобилних телефона од стране смартфонова, у комбинацији са њиховим вртоглаво нарастајућим могућностима, створили су простор за развој апликација широког дијапазона - од забавних, преко информативних до корисних у свакодневним активностима. Бројне услуге јавних служби постале су доступне на Интернету и путем мобилних телефона. На тај начин је развој ИКТ-а омогућио настанак потпуно новог, профитабилног сектора - индустрију апликација. Само су апликације из *App Store*-а, од 2008. године до данас, зарадиле укупно 25 милијарди долара.

4. Трансформација радне снаге

Савремене ИКТ омогућавају „рад на даљину“, тако да послодавци и радници могу бити на хиљаде километара удаљени једни од других. На пример, нове "*microwork*" платформе, развијене од стране компанија као што су *oDesk, Amazon* и *Samasource,* омогућавају поделе задатака у мале делове, за чије решавање се затим индивидуално склапају уговори са радницима, који су најчешће у земљама у развоју. *Microwork* платформе омогућавају предузетницима да значајно смање трошкове и добију приступ квалификованим радницима. На пример, *oDesk* има преко 3 милиона регистрованих извођача који су радили на решавању преко 1,5 милиона задатака. ИКТ такође доприносе порасту предузетништва, тако што омогућавају новим предузетницима приступ најбољој пракси, правним и регулаторним информацијама, инвестиционим и маркетиншким ресурсима.

5. Пословне иновације

У земљама *OECD*-а, више од 95% предузећа има *on-line* присутност. Интернет им пружа нове начине да допру до потрошача и да се такмиче за удео на тржишту. Током протеклих неколико година, друштвене мреже на Интернету су постале моћан маркетиншки алат. ИКТ алати помажу запосленима у компанијама да поједноставе пословне процесе и побољшају ефикасност. Експанзија повезаних уређаја широм света (*IoT - Internet of Things*) створила је предузећима нове начине пружања услуга својим клијентима.

2. УТИЦАЈ ИНФОРМАЦИОНЕ ТЕХНОЛОГИЈЕ НА ЕКОНОМИЈУ ЗЕМАЉА У ТРАНЗИЦИЈИ

Глобални трендови у информационо-комуникационим технологијама омогућили су економски раст земљама у транзицији кроз побољшање инфраструктуре, комуникација, ефикасности, продуктивности, конкурентске предности и стварање нових радних места. Такође, показало се да су организационе, управљачке и друге иновације које су уведене од стране предузећа из сектора информационих технологија, следила и предузећа у другим индустријама, што је допринело побољшању њихових перформанси. У том контексту, углавном због свог изванредног наступа у извозу софтверских услуга, светску пажњу привукла је Индија, чији пример може може бити инспиративан за друге земље у развоју.

2.1. Индија

Индија је глобални лидер у аутсорсингу ИТ услуга и производње софтвера. Са великим бројем талената за ИТ индустрију и преко 100 милиона људи који говоре енглески, Индија нуди широк спектар ИТ услуга, као што су развој и одржавање апликација, даљинско управљање инфраструктуром, истраживање, развој и тестирање софтвера и врхунско софтверско инжењерство. Сваке године више од 200.000 дипломаца се придружује индијској индустрији информационих технологија и софтвера. Из *Табеле 1* видљиво је да су аутсорсинг дестинације у Индији, као што су Бангалор, Мумбај, Делхи, Ченај, Хајдерабад и друге, које нуде разноликост и врхунске способности, и даље привлачније од сличних

глобалних дестинација. Индија је задржала позицију број један и у 2016. години. [2]

Табела 1. Првих 100 аутсорсинг дестинација.

Ранг	Земља	Град
1.	Индија	Бангалор
2.	Филипини	Манила
3.	Индија	Мумбај
4.	Индија	Делхи
5.	Индија	Ченај
6.	Индија	Хајдерабад
7.	Филипини	Себу
8.	Индија	Пуна
9.	Пољска	Краков
10.	Ирска	Даблин
11.	Костарика	Сан Хосе
12.	Кина	Шангај
13.	Кина	Пекинг
14.	Чешка	Праг
15.	Кина	Даљен
16.	Шриланка	Коломбо
17.	Малезија	Куала Лумпур
18.	Вијетнам	Хо Ши Мин
19.	Вијетнам	Ханој
20.	Јужна Африка	Јоханезбург
21.	Кина	Шенџен
22.	Индија	Чандигар
23.	Индија	Колката
24.	Мађарска	Будимпешта
25.	Пољска	Варшава
26.	Бразил	Куритиба
27.	Бразил	Сао Пауло
28.	Сингапур	Сингапур
29.	Чиле	Сантјаго
30.	Индија	Коимбатор
31.	Чешка	Брно
32.	Кина	Ченгду
33.	Аргетина	Буенос Ајрес
34.	Уругвај	Монтевидео
35.	Канада	Торонто
36.	Индија	Џајпур
37.	Русија	Санкт Петербург
38.	Векика Брит.	Белфаст
39.	Кина	Гуангџоу
40.	Гана	Акра
41.	Румунија	Букурешт
42.	Мексико	Мексико Град
43.	Мексико	Монтереј
44.	Колумбија	Медељин
45.	Бразил	Рио де Жанеиро
46.	Кина	Тијанџин
47.	Мексико	Гвадалахара
48.	Колумбија	Богота
49.	Словачка	Братислава
50.	Бразил	Бразилија
51.	Естонија	Талин
52.	Бугарска	Софија
53.	Индија	Бубанешвар
54.	Словенија	Љубљана
55.	Индонезија	Џакарта
56.	Јужна Африка	Кејптаун
57.	Перу	Лима
58.	Пољска	Вроцлав
59.	Велика Брит.	Глазгов
60.	Русија	Њижњи Новгород
61.	Ирска	Корк
62.	Мароко	Казабланка
63.	Индија	Ахмедабад
64.	Русија	Москва
65.	Кина	Ћиан
66.	Филипини	Давао
67.	Индија	Тирувананатапурам
68.	САД	Сан Антонио
69.	Малезија	Пенанг
70.	Тајван	Тајпеј
71.	Аргентина	Кордоба
72.	Канада	Халифакс
73.	Колумбија	Букараманга
74.	Порторико	Сан Хуан
75.	Аустралија	Перт
76.	Гватемала	Гватемала Град
77.	Бразил	Ресифе
78.	Египат	Каиро
79.	САД	Сент Луис
80.	САД	Бирмингем
81.	Филипини	Санта Роса
82.	Јужна Кореја	Сеул
83.	Никарагва	Манагва
84.	Турска	Истамбул
85.	Филипини	Баколод
86.	Тајланд	Банкок
87.	Велика Брит.	Лидс
88.	Бразил	Кампинас
89.	Чиле	Валпараисо
90.	Филипини	Илоило
91.	Парагвај	Асунсион
92.	Колумбија	Кали
93.	Филипини	Думагете
94.	Филипини	Багуио
95.	**Србија**	**Београд**
96.	УАЕ	Дубаи
97.	Филипини	Метро Кларк
98.	Кенија	Најроби
99.	Панама	Панама Град
100.	Јужна Африка	Дурбан

Извор: *Tholons 2016 Top 100 Outsourcing Destinations, www.tholons.com.*

2.2. Кина

Са добром инфраструктуром, малим односом јавног дуга и бруто домаћег производа (БДП), као и стабилним економским окружењем, Кина је постала готово идеално место за ИТ аутсорсинг. Иако је кинеска влада недавно остварила значајан напредак у смислу заштите интелектуалне својине, неки проблеми остају отворени када је у питању ИТ аутсорсинг. Познавање енглеског језика у Кини остаје главна препрека, тако да Индија и даље има

предност, без обзира што Кина има више дипломаца из области науке и технологије.

2.3. Србија

Једна од земаља у транзицији чија је економија под јаким утицајем глобалних трендова у сектору информационих технологија је и Србија. Многе српске компаније развијају софтвер за сопствене потребе, али је и све више оних које су фокусиране на аутсорсинг и извоз. Из *Табеле 1* видљиво је да је Београд постао једна од 100 глобално најпривлачнијих аутсорсинг дестинација. На пример, технолошка компанија *Nordeus*, која се бави развојем рачунарских игара, данас је један од највећих софтверских и Интернет привредних субјеката у Србији, са више од 100 запослених и годишњим прометом већим од 70 милиона €. Поред Београда, *Nordeus* има канцеларије у Лондону, Сан Франциску, Даблину и Скопљу. *Nordeus* се налази у топ три „*social gaming*“ компанија у Европи и у самом светском врху. Њена игра – фудбалски менаџер „*Top Eleven*“ достигла је 100 милиона регистрованих корисника и 10 милиона активних играча на месечном нивоу, на *Web Android* и iOS уређајима, чинећи овај бренд и званично најпопуланијом мобилном спортском игром на свету. [3]

Напредак ИКТ сектора је веома значајан за српску привреду којој су неопходна напредна информатичка решења како би повећала конкурентност на светском тржишту. Из тог разлога створени су ИКТ кластери: *ИКТ Мрежа*; *Војвођански ИКТ кластер*, *Нишки кластер напредних технологија* и *ИКТ кластер Централне Србије*. Циљеви стварања ИКТ кластера су: дигитализација Србије; подршка извозно орјентисаној ИТ индустрији; активно коришћење ИТ производа и решења за добробит привреде и друштва у целини; Србија као добар избор локације за развој софистицираног софтвера и центар регионалне ИКТ индустрије. [4]

Развој ИКТ сектора у Србији био је заснован углавном на ангажовању одређеног броја предузетника и њиховој индивидуалној енергији и иницијативи, што је резултирало у солидном броја успешних ИТ компанија. Неке од најбољих, на пример, *DMS*, *Asseco*, *Saga*, препознате су од страних инвеститора.

Schneider Electric DMS Novi Sad је софтверска ИТ компанија за истраживање, развој и инжењеринг у области управљања електроенергетским системима. Њен главни производ *DMS софтвер* у употреби је у преко 50 компанија и 130 диспечерских центара широм света. Компанија брзо расте и окупља преко 1000 стручњака из области енергетике и рачунарства. [5]

Asseco SEE представља групацију компанија које послују на подручју источне и југоисточне Европе, са компетенцијама у подручју ИТ решења за банке, телекомуникационе компаније, јавни сектор, осигурања, производњу и здравствену заштиту. У Србији компанија има близу 500 запослених. [6]

Saga d.o.o. Beograd се бави консалтингом, систем-интеграцијом и иновативним ИТ решењима, са главном оријентацијом ка развоју софтвера и пружању професионалних услуга. Има више од 250 запослених. Постала је део групације ИКТ предузећа - *New Frontier Group*, која данас запошљава преко 2000 ИТ професионалаца у 17 држава Централне и Источне Европе, Северној Америци, Аустралији и Русији. [7]

У 2015. години вредност српског ИТ тржишта процењена је на око 700 милиона €. У српској ИТ индустрији, постоји само пет великих предузећа (са више од 250 запослених), док је укупан број малих и средњих предузећа 337, што је 17,1% од свих ИТ предузећа. Велики број микро предузећа, која имају ниске финансијске капацитете, недовољне технолошке и управљачке вештине, видно карактеришу српску ИТ индустрију. Инвестиције и подршка сегменту малих и средњих предузећа се посматра као одлучујући фактор за брз развој ИТ индустрије. [4]

ЗАКЉУЧАК

Због великог капацитета за запошљавање и могућности за остваривање значајних прихода, нарочито кроз аутсорсинг ИТ услуга и извоз софтвера, данас је ИКТ сектор у центру пажње у земљама у транзицији,. Србија и земље у њеном окружењу имају ресурсе и потенцијал да искористе утицај тржишних промена у сектору информационих технологија у циљу бржег економског развоја и раста.

ЛИТЕРАТУРА

[1] E. Kvochko, (2013), “Five ways technology can help the economy”, World Economic Forum.

[2] Tholons, (2016), “Top 100 Outsourcing Destinations“, www.tholons.com.

[3] http://www.nordeus.com

[4] M. Matijević, M. Šolaja, (2015), “ICT in Serbia - At a Glance, ” http://www.vojvodinaICTcluster.org

[5] https://asseco.com/see

[6] http://www.saga.rs

[7] http://www.schneider-electric-dms.com

Датум пријема рада: 05.06.2016.
Датум прихватања рада: 06.06.2016.
Прегледни рад
УДК: 005.961:005.914.3
DOI: 10.7251/NOE1620203P

PREDUZETNIŠTVO U DOMAĆEM DRUŠTVENO - EKONOMSKOM MILJEU

ENTREPRENEURSHIP IN DOMESTIC BUSINESS ENVIRONMENT

Prof. dr Novo Plakalović
Univerzitet u Istočnom Sarajevu, Ekonomski Fakultet Pale
novo.plakalovic@ekofis.org

Rezime: *Rad se bavi istraživanjem domaćeg poslovnog okruženja u kome posluju vlasnici/menadžeri domaćih MSP. Istraživanje je vršeno putem ankete. Pokazano je da većina preduzetnika ima mnogo zamjerki na domaće institucionalno okruženje kao i slabe poticaje za biznis koji iz njega dolaze. Većina preduzetnika odnosno preduzeća su uspješne firme tako da njihove kritike nisu snažne. Istovremeno oni iznose mnogo primjedbi na javne politike, administraciju, javnu upravu i druge formalne institucije. One bi morale biti znatno unaprijeđene kako bi se olakšao biznis i stimulisalo nove ulaske na tržište. U radu je na bazi istraživanja iznesena ocjena opšteg institucionalnog miljea te značaj kulture i političkih institucija koje se naslanjaju na nju. Problem mikro preduzeća i MSP je u tome što predstavljaju najbrojniju grupu tako da nisu u poziciji kao druge manje interesne grupe da utiču na politiku i institucije koje bi preduzimale mjere i akcije koje bi pogodovale najširem krugu preduzetnika a ne isključivo užih interesnih grupa.*

Ključne riječi: *Poslovni ambijent, preduzetništvo, uslovi poslovanja MSP, kultura i institucije,*

Abstract: *In this paper we are researching domestic business environment in which owners / managers of domestic SMEs operate. The research is done by a survey. It has been shown that most entrepreneurs have many objections to the domestic institutional environment and weak incentives for business to come out of it. Most entrepreneurs and companies are successful companies so that their criticism is not strong. At the same time they bring a lot of comments on public policy, public administration and other formal institutions. They should be substantially improved in order to facilitate business and stimulate new entrants to the market. The paper is based on research presented score overall institutional milieu and the importance of culture and political institutions that rely on it. The problem of micro-enterprises and SMEs is that they represent the largest group so that they are not in a position as other smaller groups to influence policy and institutions to undertake measures and actions to favor the widest circle of entrepreneurs but not only for narrow interest groups.*

Keywords: *Business environment, entrepreneurship, business conditions for SMEs, culture and institutions*

UVOD

U ovom radu prezentujemo neke od naših vlastitih uvida u probleme okruženja u kojem rade i posluju domaći preduzetnici (vlasnici i menadžeri) u malim i srednjim preduzećima (MSP). Pošli smo od nalaza vlastitih istraživanja koja smo realizovali putem ankete provedene među domaćim menadžerima/preduzetnicima MSP. Poslužili smo se i rezultatima drugih sličnih istraživanja poredeći ih sa vlastitim istraživanjima kako bi slika bila što jasnija. Poteškoće i (ne)adekvatnost okruženja odnosno poslovnog miljea po brojnim aspektima pokušali smo dovesti u vezu sa određenim specifičnim karakteristikama domaćih društveno političkih uslova koji imaju vrlo veliki uticaj u determinaciji adekvatnosti uslova i poticaja koje domaći preduzetnici imaju u domaćem institucionalno- regulativnom okruženju.

1. Mala i srednja preduzeća u RS

U Republici Srpskoj posluje 7.546 preduzeća od čega 7.125 malih, 369 srednjih i 61 veliko preduzeće (Statistički godišnjak RS 2014.g. s.193.). Od srednjih i malih preduzeća njih 16% je

iz prerađivačke industrije, 39% iz trgovine na veliko i malo, građevinarstva 8%, stručne i naučne djelatnosti 7% i u saobraćaju i skladištenju 10%. Tek u prerađivačkoj industriji srednja preduzeća učestvuju sa oko 10%, a u ostalim djelatnostima se učešće broja srednjih preduzeća kreće ispod 3 % osim u građevinarstvu (oko 8%). Prema podacima poreske uprave Republike Srpske u periodu 2009-11.g. je djelovalo 12.798 mikropreduzeća, 1683 mala preduzeća i 390 srednjih preduzeća što ukupno čini 14.871 mikro i MSP u RS.(www.poreskaupravars.org). Od tog broja oko 40% je u sektorima trgovina na veliko i malo, opravka motornih vozila i predmeta za ličnu upotrebu, a u prerađivačkoj industriji 20%. U njima je bilo zaposleno 96.098 radnika (68,7% od ukupno zaposlenih) a srednja preduzeća zapošljavaju 41% zaposlenih u MSP. Ove firme su u 2011. godini ostvarile 12,7 milijardi KM ukupnog prihpoda što iznosi 79% ukupnog poslovnog prihoda svih preduzeća. (www.glassrpske.com).

Prema podacima Republičke agencije za razvoj malih i srednjih preduzeća u izvještaju za 2010. godinu je navedeno da mala i srednja preduzeća i zanatsko-preduzetničke radnje u RS čine preko 99% ukupne privrede RS, te da zapošljavaju više od polovine radnika u RS. U BiH velika preduzeća učestvuju sa samo 0,9% od ukupnog broja preduzeća (www.nezavisne com.). Prema podacima Agencije za statistiku BiH najveći udio ukupne radne snage u Bosni i Hercegovini je zaposlen u malim i srednjim preduzećima - oko 60%. Na takva preduzeća u EU otpada 70% od ukupnih radnih mjesta. Po strukturi preduzeća, Bosna i Hercegovina se možda približila standardima Evropske unije, ali je njihova važnost i dalje na niskom nivou. (www.slobodnaevropa.org. 04.02.2016.). U poređenju sa ostalim zemljama u tranziciji u BiH generalno posluje relativno najmanje malih i srednjih preduzeća. Manje ih je samo u Gruziji i Kirgistanu (www.balcanicaucaso.org, 21.10.2010).

Republika Srpska je u 2010. godini imala 25,4 mala i srednja preduzeća na 1.000 stanovnika odnosno oko 58,9% prosjeka u EU koji iznosi 39,9 MSP na 1.000 stanovnika. Zanimljiva je ocjena **T. Majića** (udruženje Link koje okuplja preduzetnike) da su jedine kvalitetne i zdrave firme koje mogu konkurisati na evropskom tržištu one koje ništa ne prodaju u BiH već izvoze a njima upravljaju stranci koji plaćaju takse. Čim takva kompanija počne raditi na bh tržištu neke ozbiljnije poslove, obično ulazi u dubioze, upada u krizu i gubi svoju poziciju i na stranom tržištu. U javnosti se često potenciraju pitanja velikih javnih kompanija, budžeta na raznim nivoima, dok se vodi malo računa niti se prave ozbiljnije analize o sektoru malih i srednjih preduzeća sa ozbiljnijim prijedlozima mjera sa kojima bi se nastupalo prema vladama na svim nivoima (Tina Jelin-Dizdar, www.slobodnaevropa.org 20 januar 2013. pristupljeno .04.02.2016.). Ovdje treba imati u vidu i pomenuti činjenicu da su velike grupe mnogo slabije organizovane u odnosu na najbitnije i najorganizovanije uže interesne grupe koje mogu obezbjeđivati političke mjere koje im pogoduju. Široke i brojne grupe nisu u mogućnosti da se bolje organizuju i utiču na donosioce ekonomsko-političkih mjera na način na koji to mogu uže interesne grupe (Olson M. 2010.s.198.).

Neke od opštih primjedbi i kritika uslova u kojima posluju MSP kod nas se odnose na doprinose na plate i iz plata zaposlenih koje su npr. u Njemačkoj 38%, u Federaciji BiH 72% a u Republici Srpskoj oko 60%.

Rezultati djelovanja državnih razvojnih banaka nisu uvijek pozitivni a ponekad su čak i problematični jer je prisutno i političko usmjeravanje plasmana tih banaka (slučaj ulaganja u propalu Bobar banku). Država je po raznim osnovama najveći dužnik biznismenima, preduzetnicima (za izvedene radove raznim kompanijama i sektorima malih, srednjih i velikih preduzeća) i svojim javnim kompanijama i fondovima koje trebala da puni finansijskim resursima.
Poreske i druge *administracije* su u jednom istraživanju identifikovane kao jedna od najznačajnijih prepreka za poslovanje MSP u BiH. U poređenju sa zemljama članicama OECD, u BiH se na godišnjem nivou izvrši četiri puta više plaćanja (51 put u BiH naspram prosječnih 12.8 puta u zemljama OECD) i potroši više od duplo radnih sati na poresku administraciju (422 sata u BiH naspram 194 sata u zemljama OECD) (www.cpu.org.ba)

Kao jednom od najvećih slabosti BH ekonomije smatrala se *niska likvidnost* i dug proces naplate spornih potraživanja . Istraživanju WB Group pod naslovom Doing Business, BiH je 2006. godini bila rangirana kao kao 119. od 178 zemalja a u 2016 godini se našla na 79 mjestu što se može smatrati značajnim napretkom. Osnovna slabost BiH je veliki broj procedura i njihova dugotrajnost, visoki troškovi sudskih postupaka (dva puta veći troškovi- 38.4% u BiH naspram 19.4% u zemljama OECD).

2. Metodologija istraživanja

Tokom 2015. godine smo izvršili istraživanje uslova poslovanja malih i srednjih preduzeća u Republici Srpskoj. Anketirali smo ukupno 51 menadžera/vlasnika malih i srednjih preduzeća.

Uzorak je bio slučajan. Anketu smo sproveli u regionu Banjaluke i regionu Istočnog Sarajeva, kao dva najznačajnija regiona po koncentraciji stanovništva i privrede. Anketu smo vršili posredstvom menadžera banaka koji imaju blizak – komitentski odnos sa anketiranim klijentima komercijalnih banaka i jedne mikrokreditne finansijske institucije. To znači da je riječ o preduzećima koja su prošla provjere poslovnog boniteta od strane službenika banke te su kvalifikovani bankarski klijenti. Sve anketirane firme su istovremeno i uspješne firme koje ostvaruju dobit. Od 51 anketiranog preduzeća njih 36 su male firme koje zapošljavaju do 50 radnika (oko 70% anketiranih), dok je ostatak (15 preduzeća) u grupi srednjih preduzeća. Preko 200 zaposlenih imaju tri preduzeća a dva preduzeća po oko 100 zaposlenih. Većina preduzeća su u grupi preduzeća koja zapošljavaju od 40 do 70 zaposlenih (27%) a ostatak je u grupi preduzeća do 25 zaposlenih.

U pogledu godišnjeg ukupnog prihoda jedna firma ima ukupan godišnji prihod od oko 7 miliona evra, jedna 5,5 miliona evra, veći broj ima prihode u rasponu od 3 do 4 miliona evra a ostali oko 500.000 evra i manje.

Period (starost) poslovanja preduzeća je uglavnom relativno kratak. Manje od 10 godina radi 12 preduzeća, a najviše je firmi koje posluju od 10 do 25 godina (36 preduzeća ili 70%), jedna firma posluje 30 godina, druga 45, a treća 50 godina.

Slučajni uzorak je doveo do toga da je struktura anketiranih po vrsti djelatnosti gotovo identična stvarnoj strukturi malih i srednjih preduzeća po vrsti djelatnosti. Najviše anketiranih je iz oblasti trgovine (31%), a u RS u toj djelatnosti stvarno posluje 38% malih i srednjih preduzeća. U sektoru proizvodnih djelatnosti je 23% anketiranih dok ih u toj djelatnosti stvarno djeluje oko 16%. Građevinskoj djelatnosti pripada 8% anketiranih koliko ih i stvarno ima u toj djelatnosti. U oblasti prevoza je 6% anketiranih a stvarno 10% od ukupnog broja malih i srednjih preduzeća djeluje u toj oblasti. Od anketiranih 23% je iz djelatnosti usluga a 8% iz agrobiznisa.

Gotovo sva preduzeća su u privatnom vlasništvu. Anketiranih vlasnika preduzeća je 28%, menadžera preduzeća je 25%, a ostatak odnosno 47 %, su istovremeno i vlasnici i menadžeri.

3. Izabrani rezultati istraživanja vezani za ocjenu poslovnog okruženja

Na pitanje koje su osnovne prepreke sa kojima se suočavaju preduzetnici/menadžeri najviše ispitanika je zaokružilo ponuđeni odgovor ‘’kriza’’ i to njih 53% .

Slično istraživanje na uzroku od 106 MSP koje je nedavno provedeno u Brčko Distriktu, pokazuje da kod 43,3% anketiranih kriza ima značajan uticaj ali ne zahtjeva otpuštanje radnika, 15,4% je izjavilo da kriza ima značajan uticaj i da čak zahtjeva otpuštanje radnika, a 13,5% izjavljuje da kriza ugrožava nastavak poslovanja (Stević S. 2016.s.31.).

Drugi faktor po rangu značajnosti u očima naših ispitanika je nesređen pravni sistem na šta je referisalo 35% ispitanika. Tržište je problem za 33% ispitanika, a neadekvatno djelovanje institucija je notirano kod 30% ispitanika. Neobučenost i slab kvalitet radne snage predstavlja problem za 26% ispitanika. Troškovi zaposlenih (plate, porezi i doprinosi) su problem za 23% ispitanika. Uslovi kreditiranja i slab kvalitet radne snage koja se nudi na tržištu rada problematičnim vidi 23% anketiranih. Na kraju se država (njeno djelovanje ili nedjelovanje) naznačava kod 20% ispitanih. Na poslednjem mjestu se vide političke stranke i lokalna vlast koje su problem za 16% ispitanika.

U opštoj ocjeni uslova za poslovanje malih i srednjih preduzeća samo njih 8% smatra da su ti uslovi adekvatni. Da nema adekvatnih uslova za poslovanje MSP smatra 31% anketiranih. Uslovi su osrednji za veliku većinu anketiranih tj. njih 55% dok se 6% nije izjašnjavalo na tu temu. Generalno bi se moglo zaključiti da percepcije preduzetnika/menadžera u pogledu uslova poslovanja MSP, nisu nepovoljne. Pri tome treba imati u vidu da je načešće riječ o anketiranim firmama koje su uspješne u svom poslovanju pa je i za očekivati da okruženje ne vide suviše lošim.

Do sličnih rezultata se došlo i u pomenutom istraživanju provedenom u Brčko Distriktu na uzorku od 106 malih i srednjih preduzeća (Stević S. 2016.s.19.) gdje 7,7% ispitanika cijeni uslove poslovanja veoma dobrim, uglavnom dobrim 53,8% i lošim 38,5%.

Na pitanja na koja je naša anketa ponudila mogućnost iznošenja slobodnog vlastitog mišljenja i prijedloga (opisno) stiglo je mnogo odgovora i razmišljanja. Isticani su opšti i posebni, specifični problemi sa kojima se pojedine firme susreću pa su u skladu s tim i predlagana rješenja da se prepreke otklone. Sasvim očekivano i razumljivo ocjene prepreka i problema te sugestije o mogućim promjenama u uslovima poslovanja (poslovnom okruženju) odnosno sugestije nosiocima ekonomske politike i privrednih reformi su determinisane specifičnostima djelatnosti kojom se bave pojedine firme. Uočili smo da se dosta firmi suočava sa idiosinkretskim situacijama i problemima koji iz njih proističu.

Najviše primjedbi i sugestija se odnosilo na poreski teret odnosno prevelika fiskalna i parafiskalna davanja koja bi, prema mišljenjima ispitanika trebalo znatno olabaviti . Više od polovine ispitanika je apostrofiralo ovaj segment poslovnih okolnosti za MSP . U tom kontekstu se sugeriše smanjenje VAT, taksi i poreza, doprinosa na plate zaposlenih, da se porez na dobit smanji na 10% i sl. Ističe se potreba da poreski sistem treba da stimuliše investiranje i da država obezbijedi pomoć pri kupovini opreme.

U istraživanju sprovedenom u Brčko Distriktu 54% ispitanika se žali na poreska davanja (Stević S. 2016.s.29.). Iako se u svim istraživanjima preduzetnici žale na visoka poreska i parafiskalna davanja to ne znači da su ova opterećenja u BiH i previsoka. U razgovoru za Sarajevsko Oslobođenje, Domen Zadravec (ATKearney konsultantska kuća za strane investicije) ističe da strani investitori preferišu veličinu tržišta, pravnu sigurnost i zakonski okvir, poreze, transportnu infrastrukturu i dostupnost kvalifikovane radne snage. Po njegovoj ocjeni od svega toga BiH posjeduje, uslovno rečeno, samo jedan potencijalno privlačan aspekt- niske poreske stope (Oslobođenje, 27.05.2016.s.18.).

Pravni sistem i javna uprava. Kada su u pitanju institucionalni faktori koji utiču na poslovanje MSP anketirani akcentuju nesređen pravni sistem (35%) i u svojim opisnim odgovorima ističu potrebu prilagođavanja i efikasnijeg rada javne uprave, potrebu poštovanja pravila, uvođenja više reda i više pravne države. Smatraju nužnim unapređenje efikasnosti sudova. Tu se ističu problemi dobijanja različitih vrsta saglasnosti što dugo traje, sertificiranje robe, preskupe dozvole, problemi pri dobijanju dozvola i sl. Rad poreske uprave bi morao biti efikasniji kao i administracije uopšte ali je po njihovoj ocjeni potrebno smanjiti administriranje. Dominantan uticaj političkih stranaka u javnim institucijama i upravi dovodi do negativne selekcije i slabe stručnosti rukovodilaca u javnoj upravi. Dakle, očekuje se da birokratija bude efikasnija. Smatraju da bi državnu upravu trebalo reformisati. Nužno je smanjenje uticaja politike na državnu upravu. Tu se dalje ističe da institucije pravne države moraju djelovati. Neke pojedinačne primjedbe prigovaraju stepenu politizovanosti ukupnog društvenog i ekonomskog života.

Sugeriše se smanjenje broja zaposlenih u javnim službama. Pojedini anketirani shvataju da preveliki broj zaposlenih u javnom sektoru troši ogroman dio javnih sredstava te se tako povećavaju fiskalni i parafiskalni pritisci na privredu. U tom kontekstu se ističe i previsok nivo plata zaposlenih u javnom sektoru.

Neravnopravnost i nelojalna konkurencija. Kod MSP koje poslove dobijaju na osnovu konkursa o javnim nabavkama dosta primjedbi se stavlja u vezi percepcije anketiranih da nisu ravnopravni pri dodjeli tih poslova, da postoji nelojalna konkurencija i privilegovanost određenih firmi koje imaju prioritet kod dobijanja poslova. Po njihovim ocjenama to vjerovatno proističe iz pripadnosti njihovih vlasnika i menadžera određenim moćnim interesnim grupama ili su povezani na neki drugi način sa interesnim grupama.

Prema citiranom istraživanju u Distriktu Brčko, 38,7% ispitanika se žali na nelojalnu konkurenciju (Stević S. 2016.s.27). Percepcija korupcije je generalno visoka te se predlaže preduzimanje efikasnijih antikorupcionih mjera, posebno u inspekcijskim službama i efikasno sudstvo. Sprečavanje prevara, fiktivno otvaranje firmi i njihovo zatvaranje u cilju prevara. U samo jednom odgovoru se ističe da treba jačati poslovni moral i etiku.

Za neke firme problem predstavlja i veliki obim sive ekonomije gdje firme iz sive zone nelojalno konkurišu preduzećima iz iste djelatnosti jer ne plaćaju poreze niti druge obaveze prema državi te na toj osnovi postižu značajnu konkurentsku prednost. Prije koju godinu, samo u jednom danu u jednom malom mjestu u blizini Sarajeva, je zatvoreno čak 35 ilegalnih pilana. Takve firme, recimo u drvnoj industriji, imaju čak i privilegovan pristup sirovinama (sječa na crno) i sl. Cijene resursa koje država nudi su u nekim segmentima monopolske (drvena građa npr.).

Slabi i neefikasni mehanizmi naplate potraživanja. Veći broj anketiranih je istakao kao važan problem, slabe mehanizme naplate potraživanja i neodgovarajuću zakonsku regulativu u tom pogledu. Država obično kasni sa isplatama svojih obaveza. Jedan ispitanik predlaže da se zakonski rokovi za naplatu potraživanja svedu na 60 dana a da se probijanje tog roka tretira kao krivično djelo. Velike probleme i veoma velike probleme sa naplatom potraživanja ima 31,2% ispitanika u Brčko Distriktu (Stević S. 2016.s.32).

Veliki broj anketiranih se žali na *korupciju* i predlaže efikasnije suzbijanje sive ekonomije.

Specifični faktori se ističu na prostorima sa surovijom klimom gdje je sezona u nekim djelatnostima vrlo kratka te su povećani troškovi i zato se očekuju određena podrška države. Ističe se i potreba većeg ''osjećaja'' državne uprave i ekonomske politike za potrebe i želje privrednika. U tok smislu se pominju veći podsticaji za novo zapošljavanje, reprogrami dugova. Potreba edukacije privrednika se samo jednom spominje.

Ističe se potreba, od strane jednog anketiranog, uređivanje finansijskog tržišta. Zanimljivo je da se niko osim jednog ispitanika nije žalio na uslove kreditiranja. Razlog za to bi mogao biti nisko učešće eksternih izvora sredstava pri finansiranju obrtnih sredstava i investicija. Anketa sprovedena u Brčko Distriktu pokazuje da se iz sopstvenih sredstava finansira 79,2% obrtnih sredstava a samo 4% iz eksternih, a 64% njih se finansira isključivo iz sopstvenih izvora a tek 17,9% iz eksternih izvora (Stević S. 2016. s. 34).

Potreba za značajnijim *podsticajma i zaštitom* domaće proizvodnje je istaknuta više puta. U okviru podsticaja se ističu izvozni podsticaji, podsticaji zapošljavanju, povoljniji krediti, podrška domaćoj proizvodnji i promocija domaće proizvodnje. Poreske olakšice, subvencije, stimulisanje investiranja i slično se spominje u primjedbama menadžera/vlasnika MSP.

Ispitanici iz MSP u agraru se osvrću na potrebu većih subvencija i pomoći države, zaštitu domaće proizvodnje od uvoza jeftinijih, manje kvalitetnih proizvoda iz uvoza te uvođenje necarinskih barijera.

Istraživanje Prime Communications iz Banjaluke na uzorku od 208 privatnih *porodičnih firmi* kao ključne primjedbe preduzetnika ističe poslovne izazove koji se odnose na visoke obaveze prema državi (blizu 60% anketiranih je to navelo kao najveći problem). Sljedeći problem za njih 13% je teško pronalaženje kvalitetnih i kvalifikovanih radnika . Administrativne poteškoće su značajne za 12% anketiranih a jaka domaća konkurencija za 7,7% anketiranih. Strana konkurencija je problem za manje od 4% anketiranih. Prioriteti kod namjeravanih ulaganja u narednoj godini radi podizanja konkurentnosti su: prodaja 25%, ljudski resursi 24%, proizvodnja 18% i marketing 9%. Poslovne odluke njih 30% donose sami , a skoro 50% najviše vjeruje članovima svoje porodice. Stručnjacima uposlenicima izvan porodice vjeruje tek 20% vlasnika porodičnih firmi. Oko 80% njih ili ne sarađuje ili je vrlo nezadovoljno sa saradnjom sa privrednim komorama RS i BiH. Samo 25% njih je djelimično zadovoljno saradnjom sa Vladom RS a ostali ili ne sarađuju ili su nezadovoljni. Samo 8% njih smatra da vlada preduzima mjere da poboljša uslove poslovanja ovih firmi . Za samo 15% anketiranih su opštine i lokalne zajednice otvorene za saradnju sa njima. U programima za unapređenje poslovanja malih i srednjih firmi koje je organizovala međunarodna zajednica je učestvovalo samo 11,5% tih preduzeća. Njih 45% pohađa različite seminare i stručne konferencije a 11% smatra da nema potrebe za dodatnom edukacijom. Kod izbora tema koje bi ih zanimale na stručnim seminarima samo 12% anketiranih je izjavilo da bi ih zanimalo finansijsko upravljanje. (www.porodicnefirme.com)

4. Institucionalni milje

Promocija uspješnog razvoja siromašnijih zemalja pretpostavlja *holistički pristup* jer razvoj ne zavisi samo od ekonomskih uslova već u velikoj mjeri i od sociologije i politike (Beaugrand P. 2004. p.14.). Sociološki faktori se uzimaju kao šira kategorija jer preduzetnička kultura jedne zemlje, regiona ili etničke zajednice zavisi i od antropoloških faktora , etnografskih obilježja, kulture (mentalitet zajednice) i drugih obilježja koja nisu laka za kvantifikovanje i mjerenje. Ipak je u ekonomskoj nauci opšteprihvaćeno da ovi faktori imaju jako veliki uticaj na preduzetništvo, poslovnu etiku i moral, na politiku i političko ponašanje aktera Esencijalni korak za unapređenje preduzetništva i preduzetničke kulture je uspostavljanje dobrog (pozitivnog i podsticajnog okruženja) i osnovnih uslova za razvoj preduzetništva odnosno ekonomskih aktivnosti i inovacija. Drugi važan preduslov je obezbjeđenje bitnih javnih dobara.

Odgovarajuće okruženje za preduzetničke aktivnosti je konzistentno sa isticanjem *institucija* kao ključne osnove za ekonomski rast. Evoluciona teorija ekonomske promjene ide korak dalje i objašnjava da su mnoge karakteristike organizacije društva kao što je politička stabilnost, vladavina prava, reputacija i odgovornost, efikasnost državne uprave, mali regulatorni teret, zaštićena prava svojine i sloboda preduzetnika od potencijalne ucjene (reketa), osnovni preduslovi za ekonomski razvoj u cjelini. Iskustvo pokazuje da zdrava ekonomska i finansijska politika i rast investicija nisu dovoljni sami po sebi da promovišu održiv razvoj. Kao najznačajniji korak ka razvoju ističe se obezbjeđenje dobrog upravljanja i vladavine prava. (Beaugrand P. 2004.p.17.).

Prema Easterly W. (2001) , uslovi za uspješno preduzetništvo u manje razvijenim zemljama su : mir i stabilnost, vladavina prava i zaštita imovinskih prava (stabilna zakonska osnova, promocija odgovornosti, vjerodostojan sudski sistem, eliminisanje korupcije, mentalitet (ohrabrivanje inovacija i promocija ekonomskog uspjeha u političkom diskursu), ekonomske inicijative (zdrave ekonomske politike, čvrsta budžetska ograničenja, neutralan poreski sistem, osnovna zaštita FDI, niske carine i eliminacija necarinskih barijera), osnovna infrastruktura (obezbjeđenje minimalnih javnih usluga-transportna mreža i prateće usluge) , pristup kapitalu (razvoj efikasnog sistema finansijskog posredovanja, mobilizacija stranih ušteda i oprezno

upravljanje zaduživanjem), obrazovanje (unapređivanje ljudskog kapitala, pismenosti i aktuelnog znanja, promocija adaptabilnosti i inventivnosti)

Kultura, prema definiciji Meri Daglas, predstavlja konceptualno sredstvo za uređenje ljudskog iskustva. ''Koncipiranjem pravila kojima se uređuje i segmentira iskustvo, stvaraju se (kulturne) kategorije kroz koje se iskustvo interpretira i čini smislenim, što je jedini mogući uslov da ljudske zajednice funkcionišu , a svoje iskustvo artikulišu i akumuliraju i prenose ga kroz vreme'' (Erdei I. 2008.s.131.). Društvena struktura se reprodukuje kroz proizvodnju i reprodukovanje struktura značenja. Važan je koncept utvrđivanja granice između društvenih i kulturnih kategorija kojega ističe M. Daglas što je kritično za njihovo definisanje. Ovo je naravno posebna tema koja zavređuje pažnju sa ekonomskog stanovišta. Ovom prilikom ćemo naznačiti samo dva najopštija i za ekonomiju najrelevantnija koncepta kulture a to je kultura individualizma i kultura kolektivizma. Za ekonomsku nauku su od izuzetnog značaja jer se od ta dva opšta kulturna obrasca sa njihovim varijetetima nastoje objasniti ekonomska ponašanje i pojave i efikasnost transakcija. Na prostorima kulture Srba sa njihovim subkulturama, dominira kolektivistička kultura. Takva kultura vuče korjene iz vremena plemenskih zajednica sve do porodičnih zadruga i savremenih višegeneracijskih porodica. Ovu kolektivističku kulturu je snažno podržavao i socijalistički sistem. Za neoklasičnu teoriju u fokusu je racionalni pojedinac. Savremeni kapitalizam, prema ovom pristupu počiva na pojedincu, individualisti koji se bori sam za svoj lični probitak i koji je prototip savremenog preduzetnika. Liberalizacija koja obuhvata privatizaciju pretpostavlja privatnu svojinu i promociju preduzetničkog duha pojedinca. To znači da se u tom konceptu očekuje i ''modernizacija'' domaćeg čovjeka odnosno njegove kulture. Mada se apriori ne može govoriti o superiornosti koncepta individualizma u ekonomskom smislu jer su i mnogi narodi koji svoju kulturu baziraju na kolektivizmu itekako uspješni u ekonomskom razvoju. To je svakako posebna tema ali je naglašavamo u kontekstu preduzetništva u domaćem miljeu kao jedna od polaznih tačaka za analizu preduzetničkog duha domaćih ljudi.

Tokom Otomanske okupacije Srpska pravoslavna crkva je bila jedini jastuk za očuvanje nacionalnog identiteta pošto je imala značajan ako ne i osnovni uticaj na kulturu. Religiozna vjerovanja su odigrala vrlo bitnu ulogu u kreiranju nacionalnog identiteta. Ovaj uticaj je bio manji tokom dvadesetog vijeka pošto su komunisti suzbijali religiju. Istina to nije tako drastično djelovalo u ruralnim područjima jer su ljudi i dalje slijedili svoju religiju dok je u gradovima u to doba to bilo vrlo ''nepopularno''. Međutim, krajem dvadesetog vijeka religija i njen uticaj polako raste. Pravoslavlje kao religija se može posmatrati iz ugla njenog (de)stimulativnog uticaja na ekonomske aktivnosti pojedinca ili kolektiviteta , njihov odnos prema radu i sticanju materijalnih bogatstava. Pravoslavna filozofija tu zauzima stav da čovjek treba da radi i stiče onoliko koliko mu je minimalno potrebno za život a da vrijeme posveti kontemplaciji i nastojanju da se približi bogu. Nadalje, crkva je okrenuta ka sabornosti i kolektivitetu. ''U tom pogledu može se primjetiti da filozofija Srpske pravoslavne crkve ne podržava liberalne vrijednosti, mnogo više ide u korist kolektivizma nego individualizma, i vjerovanje u organsko jedinstvo ('simfoniju') između države, crkve i nacije je najpogodnije rješenje za progres. Ovo naravno nije u skladu sa liberalnim aspektima i dijeli Srpsku naciju, pošto oni koji podržavaju crkvu i njenu ideologiju, teško mogu podržati Srpski nacionalni identitet koji je usmjeren ka vrijednostima zapadne Evrope i EU'' (Ristić I. p. 191-192.). Kao jedan od ključnih stubova kulture religija i njen uticaj zavređuju posebnu pažnju u izučavanju naših usvojenih kulturnih obrazaca i njihovo uticaja na ekonomsko ponašanje i život pojedinaca i kolektiviteta.

Kao inspirativan primjer kulturnih razlika mogu se navesti objašnjenja načina na koji specifične kulturne norme utiču na ponašanje pojedinaca npr. u pogledu štednje. U mnogim Afričkim društvima još uvijek je teško sačuvati likvidne resurse izvan tražnje (potraživanja) na njih od strane ostatka porodice. Objašnjenja za takve norme ponašanja odnosno zahtjeve za učešće u raspoloživim resursima imaju istorijsko- ekonomski i antropološki aspekt (Platteau, 1996.). Takva ponašanja vode ka držanju vrlo skromnih sredstava u likvidnim aktivama (u gotovini ili na računu) a izražene preferencije ka nelikvidnim aktivama za srednjoročne i dugoročne potrebe. U takvoj kulturi mali će efekti biti postignuti intenzivnijom edukacijom. Ponašanja u zemljama sa niskim i srednjim dohotkom pokazuju brojne zajedničke ali i idiosinkretske karakterisitike koje će uticati na finansijsko ponašanje koje je drugačije od ponašanja u zemljama sa visokim dohotkom (Holzmann R. 2010. p.13).

Kod 106 anketiranih MSP razlozi za pokretanje vlastitog biznisa uglavnom potiču iz izraženog preduzetničkog duha anketiranih vlasnika/menadžera (Stević S. 2016.s.10.). Samo je 8,5% krenulo u biznis jer su bili nezaposleni. Želja za slobodom i nezavisnošću je motivisala 27,4% anketiranih, želja za iskorišćavanjem stečenih znanja, uočavanje povoljne prilike u

novoj oblasti ili oblasti u kojoj je bio zaposlen je vodilo 60,2% anketiranih a porodični posao je nasledilo tek njih 11,3%. Cilj poboljšanja materijalnog statusa je motivisalo i vodilo njih 11,3% u vlastiti biznis. Slični su rezultati anketa i u Srbiji koje je za račun WB grupe sprovodio IPSOS Strategic Marketing gdje se pokazalo da oko polovine nezaposlenih smatra da ima neophodne vještine i znanja za privatni biznis ali se ipak plaše da uđu u preduzetništvo. Ipak u privatni posao se najčešće upuštaju oni koji su iskusniji i već imaju posao (Politika , 10.04.2016.s.11.).

U BiH nije bilo preduzetničke tradicije sve do 1990. godine kada je socijalistički privredni sistem urušen. MSP i velika privatna preduzeća su počela razvoj od '90-ih godina posebno u periodu neposredno nakon rata. Privredno okruženje u BiH se kontinuelno ocjenjuje kao nedovoljno stimulativno. Tržište je malo. Moglo bi se reći da u domaćoj javnosti vlada *a priori* negativan stav prema preduzetnicima. Umjesto da se preduzetništvo i uspjeh u biznisu promovišu kao nešto što je pozitivno i dobro, prisutno je raširenо negativno etiketiranje onih koji imaju kuću, firmu i dobar auto (stavljaju se u isti koš i oni koji su radom stekli i oni koji su raznim nelegalnim aktivnostima stekli imovinu). Ne razmišlja se o tome koliko iza toga stoji rada, rizika i kredita. (Močević D. www.oslobodjenje.ba). Treba imati u vidu činjenicu da su besplatno školovanje, zdravstvo i ostale socijalne pogodnosti moguće jedino jer preduzetnici rade, zapošljavaju ljude i plaćaju poreze i doprinose državi. Sve dok se u društvu ne formira percepcija poželjnosti bavljenja preduzetništvom i dok se ne promoviše uspješnost, ljudi će se teže odlučivati na ovaj korak.

Postavlja se pitanje zašto je to tako? Prvi odgovor koji nam se nameće je rasprostranjeno mišljenje i stav javnosti koja posmatra i vidi da je sticanje privatnog vlasništva i ličnog bogatstva teklo kroz proces privatizacije i nestanka državnih preduzeća koja su do rata zapošljavala veliki broj radnika. Proces tajkunizacije i stvaranje jedne vrlo uske elite koja se izdvaja po bogatstvu u odnosu na masu nezaposlenih i lumpenproletera, kako bi ih Marx kvalifikovao, je učinio da skoro pa nestane srednja klasa u Republici, u FBiH i šire u našem regionu. To neizbježno ostavlja velike konsekvence na politički sistem odnosno političke i demokratske procese i uopšte oblikuje jednu novu političku kulturu. Formiraju se nove političke i vladajuće elite kao rezultat tih društvenih i ekonomskih procesa i promjena koje ostavljaju snažan pečat na ukupan ekonomski i društveni život.

U diskursu ekonomske i stručne javnosti u prvi plan izbija kritika ''neoliberalizma'' čija se ''primjena'' vidi kao glavni krivac i uzročnik svih ekonomskih nedaća sa kojima smo suočeni kao društvo i to ne samo mi u RS i BiH već i u čitavom regionu sem možda Slovenije. Kritika ''neoliberalizma'' samo zamagljuje ''domaće probleme'' koji baš nemaju neke veze sa neoliberalizmom. Ako bi smo pokušali naći neku vezu sa ideologijom koja nas opterećuje onda njene izvore prije treba tražiti u nasljeđu socijalističkog sistema privređivanja i društveno političkom poretku koji je nastajao i građen decenijama u ovoj zemlji. Naši ekonomski problemi izviru prije svega iz problema tranzicije i prelaska sa jednog poretka kojeg se mnoge generacije živo sjećaju i u kome su vaspitavane i odrasle i novog, pa i nepoznatog sistema, koji u suštini i nije toliko blizak našem kulturnom i istorijskom ''background''-u. Iz tih razloga je istaknuta i ispoljena velika averzija prema nekakvom liberalnom poretku odnosno poretku slobode. Naravno, da je ova tema isuviše složena da bi se o njoj bilo šta smisleno i korisno reklo u ovako kratkom izlaganju želimo to pitanje samo istaći kao jedno od centralnih pitanja našeg budućeg kulturnog i ekonomskog preobražaja. S obzirom na naše dugotrajno istorijsko i kulturno naslijeđe nama je sasvim prikladniji, bliži i razumljiviji i kroz to i prihvatljiviji, autoritativni sistem uprave i menadžemnta koji se manifestuje u skoro svim sferama javnog života i organizacije pa čak i ekonomskog života koji se još uvijek vrti oko sektora u javnom vlasništva kao centralnog . Takav sistem podrazumjeva dominaciju neformalnih institucija u odnosu na formalne institucije, (zakonska pravila, zakonske norme, formalna pravila).

Kao dobra ilustracija neefikasnosti formalnih institucija može poslužiti nedavno propadanje dvije banke u RS i pet banaka u Srbiji. Propadanja tih banaka nije izazvalo prevelike troškove za državu (osim za neosigurane deponente tih banaka) niti je izazvalo sistemsku krizu banaka. Međutim, razočaravajući su obrasci ponašanja svih involviranih aktera i reakcije pravne države. U svim iznesenim slučajevima nije bila riječ o tržišnom neuspjehu institucija već o *ordinarnim pljačkama i političkoj korupciji* te raznim zloupotrebama od strane interesnih grupa povezanih sa politikom. U praksi zrelih tržišnih ekonomija važi pravilo *"to big to fail"* koje je kod nas pretvoreno u obrnuto - *"to small to fail"* pri čemu se ne zna koliko mora biti mala banka da bi propala. Uloga države je u postavljanju pravila, prevenciji, kontroli i superviziji a ne u spašavanju malih privatnih institucija na javni trošak. (Plakalović N.2016.s.8.). U vezi s tim, Pejanović

R. (2015. s.72.) pokušava da objasni sve te ekscese i tranziciona ''posrtanja'' antropološkim i kulturnim faktorima koji su idealna podloga za pogubne korupcionaške tajkunsko- političke veze i posledice po javna sredstva.

Aşemoglu D. i Robinson Dž. (2014) pokazuju i kažu da uzrok siromaštva naroda nije ni geografija, ni kultura ni neznanje nego *ekstraktivne* političke institucije. Kao same po sebi krhke , ekstraktivne institucije mogu lako biti zaustavljene unutrašnjim sukobima koje one same izazivaju u nastojanju da raspodjele bogatstvo i moć. ''Ustvari , ekstraktivne političke i ekonomske institucije stvaraju opštu tendenciju ka unutrašnjim sukobljavanjima jer vode koncentraciji bogatstva i vlasti u rukama malobrojne elite'' (Aşemoglu D. Robinson Dž.2014.s.108.). Borba za kontrolu nad ekstraktivnim institucijama često dovodi do građanskih ratova i široko rasprostranjenog bezakonja. Prema stepenu nejednakosti raspodjele dohotka, Srbija i BiH su među zemljama sa najvećim razlikama.

ZAKLJUČAK

Naša istraživanja, kao i neka druga istraživanja na istu ili sličnu temu, pokazuju da menadžeri/vlasnici (preduzetnici) MSP u Republici Srpskoj, u najmanju ruku nisu oduševljeni uslovima i prilikama u kojima rade. To posebno sa aspekta pogodnosti i poticaja koje im za biznis pruža društvo odnosno formalne institucije, regulativa i javna uprava. Naravno velika većina nema nekih krupnijih zamjerki ali pri ovoj konstataciji treba imati u vidu da je uglavnom riječ o uspješnim firmama koje su učestvovale u sprovedenoj anketi. Prisutno je naravno mnogo pojedinačnih kritika uslova u kojima pojedine firme rade tako da pored opštih problema postoje i značajna idiosinkretska ograničenja za normalan i uspješan rad MSP. Čini se da velike odnosno brojne grupe kao što su mala i srednja preduzeća a posebno mikropreduzeća, nemaju ni blizu snažan uticaj kao što to uspjevaju uže interesne grupacije, jer su suviše brojne i teško se mogu organizovati kako bi mogle voditi neku vrstu kolektivne akcije koja bi pomogla popravljanju uslova za biznis mikro i MSP. Pritisci na nosioce ekonomske politike i vlasti najviše proističu iz potrebe da se stvore povoljni uslovi i privredni ambijent za strana ulaganja te samo utoliko popravljaju poziciju domaćim MSP. Kulturni faktori društva se mogu i moraju posmatrati kao značajna osnova za razvoj preduzetništva i preduzetničke kulture. Kultura je i temelj političkih institucija i djelovanja političkih elita koje najeminetniji svjetski autori smatraju glavnom snagom ili preprekom za uspješan ekonomski razvoj i opšti napredak.

LITERATURA

[1] Aşemoglu D.Robinson Dž. (2014), *Zašto narodi propadaju*, poreklo moći, prosperiteta i siromaštva, Clio, Beograd.

[2] Beaugrand, P. (2004), And Schumpeter Said,''This Is How Thou Shalt Grow'': The Further Quest for Economic Growth in Poor Countries, IMF Working Paper, WP/04/40, p.1-22)

[3] Easterly W (2001) The Elusive Quest for Growth-Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics, Cambridge: MIT Press.

[4] Erdei I. (2008), *Antropologija potrošnje*, Biblioteka XX Vek, Beograd

[5] Holzmann, R. (2010), Bringing financial literacy and education to low and middle income countries: The need to review, adjust and extend current wisdom, Discussion paper series//Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit, No.5114,http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:101:1-201010132699

[6] Jelin-Dizdar T. , Nebriga o malim i srednjim poduzetnicima u BiH, (www.slobodnaevropa.org.04.02.2016.)

[7] Kriza povećala broj mikrofirmi, (www.glassrpske.com)

[8] Nikada nećemo biti Njemačka, Oslobođenje, 27.05.2016.

[9] Olson M. (2010), *Uspon i sumrak naroda*, Ekonomski rast, stagflacija i društvena rigidnost, Službeni glasnik, Beograd

[10] Pejanović R. (2015) , *Tranzicija i nacionalna kultura*, Ogledi iz društveno ekonomske antropologije, Akademska knjiga, Novi Sad

[11] Plakalović N. (2016), Razlozi nedavnih propadanja banaka u Republici Srpskoj i Srbiji i pouke, Izzivi globalizacije in družebno-ekonomsko okolje EU. 14-15, april.

[12] Platteau, J.P. (1996), Mutual Insurance as an Elusive Concept in Traditional Rural Societies'', Jornal of Development Studies 23 (4), 461-490.

[13] Preduzetništvo traži povoljne kredite, Politika (10.04.2016.)

[14] Ristić I. (2007) Serbian Identity and the Concept of Europeanness,Panoeconomicus, No.2.

[15] Statistički godišnjak 2014g. Zavod za statistiku RS , www.rzs.rs.ba

[16] Stević S. (2016), Stanje i problemi u poslovanju malih i srednjih preduzeća u Brčko Distriktu Bosne i Hercegovine, Univerzitet u Istočnom Sarajevu, Ekonomski fakultet Brčko

[17] (www.balcanicaucaso.org, 21.10.2010)

[18] (www.nezavisne com.)

[19] www.oslobodjenje.ba

[20] (www.poreskaupravars.org).

Датум пријема рада: 08.06.2016.
Датум прихватања рада: 23.09.2016.
Прегледни рад
УДК: 336.717(497.11)(497.6РС)
DOI: 10.7251/NOE1620211I

KONCEPT UPRAVLJANJA MINIMALNIM STANDARDIMA U FUNKCIJI LIKVIDNOSTI-UPOREDNA ANALIZA BANKARSKOG TRŽIŠTA SRBIJE I REPUBLIKE SRPSKE

THE CONCEPT OF MANAGING MINIMUM STANDARDS IN FUNCTION OF LIQUIDITY-COMPARATIVE ANALYSIS OF THE BANKING MARKETS OF SERBIA AND THE REPUBLIC OF SERBIAN

Jovana Ivančević, master
Departman za finansije, bankarstvo, osiguranje
Ekonomski fakultet Subotica, Univerzitet u Novom Sadu, Novi Sad, R.Srbija
ivancevicj@ef.uns.ac.rs

Mr Jelena Vitomir
Departman za finansije, bankarstvo, osiguranje
Ekonomski fakultet Subotica, Univerzitet u Novom Sadu, Novi Sad, R.Srbija
jelena.vitomir@ef.uns.ac.rs

Doc. dr Milan Radović
Ekonomski fakultet Pale, Univerzitet u Istočnom Sarajevu,
Pale, R.Srpska, BiH
office@novabanka.com

Rezime: *U funkciji likvidnosti banka definiše i prati set indikatora koji joj omogućavaju bolje sagledavanje pozicija aktive i pasive. Pored regulatornih pokazatelja banke interno vrše projekciju i dinamiku određenih odnosa pozicija u bilansu stanja. To je jednostavan način upoređivanja sopstvenih pokazatelja u različitim rokovima, kao i upoređivanje između svih ostalih banaka koje posluju u istom tržišnom ambijentu. Prvi deo rada analizira propisane minimalne standarde u funkciji planiranja pozicije likvidnosti. U drugom delu rada akcenat je stavljen na referentne vrednosti pokazatelja likvidnosti na bankarskom tržištu Srbije. U trećem delu rada fokus je stavljen na regulatorne propise i upravljanje pozicijom likvidnosti u bankarskom sistemu Republike Srpske. Sledi uporedna analiza minimalnih standarda likvidnosti posmatranih bankarskih sistema uz zaključna razmatranja.*

Ključne riječi: *Minimalni standardi, koncept likvidnosti, bankarski sektor*

Abstract: *For the function of liquidity bank defines and monitors a set of indicators to allow for a better understanding of assets and liabilities. In addition to the regulatory indicators, the bank carried out an internal projection and the dynamics of the relationship of certain positions in the balance sheet. This is an easy way of comparing its own indicators in different periods, as well as the comparison between all other banks operating in the same market environment. The first part of the paper analyzes the prescribed minimum standards in the function of planning the liquidity position. In the second part the emphasis is placed on the reference value of the liquidity ratio in the banking market of Serbia. In the third part of the paper the focus is placed to regulate and manage the liquidity position in the banking system of the Republic of Serbian. It is followed by the comparative analysis of minimum standards of the observed banking system liquidity with the concluding remarks.*

Keywords: *Minimum Standards, the Concept of Liquidity, the Banking Sector*

I UVOD

Mnogi autori su istraživali na temu likvidnosti, ali ne pridajući ovom fenomenu veliki značaj. Njegova dimenzija značajnosti eskalirala je sa globalnom krizom, koja je ukazala na dominaciju likvidnosti ukoliko banke žele da opstanu na tržištu. Ne samo na nivou pojedinačne banke, nego na nivou bankarskih sistema. Shodno tome, svaka obaveza ili plasman banke reflektuje se na likvidnost. Naime, fundamentalna osnova likvidnosti potiče iz primarne funkcije banke (funkcije finansijskog posrednika). Prikupljanje sredstava od strane suficitarnih subjekata i preusmeravanje sredstava deficitarnim. Upravo iz

ove funkcije banaka proističe ″ranjivost″ istih na poziciju likvidnosti. Suština proističe iz usklađivanja ročne strukture izvora finansiranja sa finansijskim plasmanima.

Osnovni postulat u bankarstvu jeste postojanje ročne neusklađenosti. Shodno tome, nije pitanje da li se banke suočavaju sa istom, nego u kojoj meri se ona reflektuje i po tom osnovu koliki uticaj će imati na poslovanje banke i potencijalno iskazivanje gubitka. ″Ako se postavi na drugi način, može se postaviti pitanje koliko neka banka može, s obzirom na svoju tekuću ročnu strukturu da preživi kada bi bila suočena sa krizom fundiranja i koliko će imati vremena da preduzme odgovarajuće mere, pre nego što postane nesposobna da ispuni svoje obaveze″ (Ivanović, 2009, str.383).
Procena pozicije likvidnosti se može realizovati putem tri metoda (Rose & Hudgins, 2005, str.356): metod izvora i korišćenja sredstava, metod strukture sredstava i metod indikatora likvidnosti. Prvi metod se bazira na projekciji pozitivnog ili negativnog gepa likvidnosti usklađivanjem procena o promeni ukupnih resursa i ukupnih plasmana. Drugi metod definiše potrebe za likvidnošću banke na osnovu izvora finansiranja i procene o dinamici kretanja pozicija pasive. Treći metod se zasniva na proceni pozicije likvidnosti na osnovu usklađivanja pozicija bilansa stanja i pozicija koje nisu transparentne u bilansu (primera kratkoročne pozajmice, kratkoročne obaveze i sl.). Ovo je jednostavan metod procene pozicije likvidnosti, sa statičkim pristupom definisanja likvidnog potencijala. Međutim, nedostatak ovog modela jeste nemogućnost poređenja između različitih banaka (osim ako nisu u pitanju regulatorni indikatori likvidnosti).

II MINIMALNI STANDARDI U FUNKCIJI LIKVIDNOSTI

U funkciji likvidnosti banka definiše i prati set indikatora koji joj omogućavaju bolje sagledavanje pozicija aktive i pasive. Pored regulatornih pokazatelja banke interno vrše projekciju i dinamiku određenih odnosa pozicija u bilansu stanja. To je jednostavan način upoređivanja sopstvenih pokazatelja u različitim rokovima, kao i upoređivanje između svih ostalih banaka koje posluju u istom tržišnom ambijentu. To znači da racia likvidnosti razmatraju i odražavaju (Ivanović, 2009, str.409-410):

- Trend i stabilnost depozita,
- Adekvatnost likvidnih izvora sredstava,
- Fundiranje dugoročne aktive sa volatilnim obavezama,
- Praksu obezbeđivanja sredstava.

U funkciji planiranja pozicije likvidnosti banke propisuju minimalne standarde. U zavisnosti od veličine banke broj indikatora čije se vrednosti prate varira. Primera, manje banke prate vrednosti regulatornih pokazatelja koji im predstavljaju repere u poslovanju sa likvidnim potencijalom. Sa druge strane velikim bankama isti služe kao baza za razvoj palete indikatora u skladu sa poslovanjem i upravljanjem rizikom likvidnosti. U praksi je prisutno mnoštvo pokazatelja kao što su: pokazatelj gotovinske pozicije (ili pozicije novčanih sredstava), indikator likvidne aktive prema ukupnoj aktivi, pokazatelj ukupnih depozita, kratkoročnih depozita, likvidnih rezervi, racio kredita i depozita, kapaciteta i drugi.

Najčešće korišćen indikator likvidnosti jeste racio kredita i depozita. Isti predstavlja odnos pomenutih pozicija i ukazuje banci koliko su kreditni plasmani podržani depozitnim izvorima. Naime, veća vrednost ovog indikatora ukazuje na veći rizik nelikvidnosti, jer banka jedan deo kreditnih plasmana finansira iz nestabilnih nedepozitnih izvora. Ovaj indikator je od izuzetnog značaja kada se uzima u obzir ročna struktura depozita. Problem likvidnosti banke nastaje kada je prisutna dominacija depozita na kratak rok. Drugi najčešće korišćen indikator je pokazatelj novčanih sredstava. Za banke on predstavlja odnos gotovine i depozita kod finansijskih institucija sa jedne strane i ukupne aktive sa druge strane. Dakle, što je veća vrednost ovog pokazatelja, to su pozicije banke sa aspekta likvidnosti bolje i rizik nelikvidnosti je minimiziran. Potom pokazatelj likvidne aktive u ukupnoj aktivi banke je često korišćen indikator. Iskazuje udeo likvidnih sredstava u ukupnoj aktivi. Što je veće učešće ovog pokazatelja likvidna pozicija banke je odlična, jer ista raspolaže sa dovoljno likvidnih sredstava koje promptno može pretvoriti u gotovinu. Banke definišu i racio kapaciteta koji predstavlja odnos neto kredita i ukupne aktive. Obzirom da su posmatrani bankarski sistemi tradicionalno orijentisani, to ukazuje na značajnost ovog pokazatelja. Isti definiše koliko je sredstva alocirano u kreditne aranžmane obzirom da krediti predstavljaju nelikvidni oblik plasmana sa aspekta pozicije likvidnosti. Što je veća vrednost ovog pokazatelja, banka je više izložena nelikvidnosti, ili manji je stepen likvidnosti banke. U cilju je definisati maksimalnu vrednost racia kapaciteta kako banke ne bi ″uplovljavale″ u zone nelikvidnosti. Shodno tome, banke na internom nivou definišu i indikator likvidnih hartija od vrednosti. Ovaj racio bankama omogućava sagledavanje udela državnih hartija od vrednosti u ukupnoj aktivi. Značajnost istog ogleda se u činjenici da posmatrani bankarski sistemi najviše plasmana vrše u državne obveznice, kao sigurne,

kvalitetne i utržive hartije od vrednosti. Dakle, što je veća vrednost ovog pokazatelja, snažnija je pozicija banke sa aspekta likvidnog potencijala. Takođe, banke određuju i prate racio kupljenih sredstava, koji se definiše kao odnos kratkoročnih pozajmica i kupljenih sredstava sa jedne strane i ukupne aktive sa druge. Pomenuti racio je izuzetno važan sa aspekta pozicije likvidnosti, jer je isti osetljiv na kamatni rizik. To ukazuje da veći udeo kratkoročnih pozajmica i kupljenih sredstava, povlači za sobom veći stepen izloženosti riziku likvidnosti. To je posledica karakteristike ovih izvora finansiranja, koji su izuzetno korelisani sa kretanjem kamatnih stopa. U funkciji merenja rizika likvidnosti bankama je na raspolaganju i indeks likvidnosti, koji se može izračunati na sledeći način:

$$I = \sum_{i=1}^{N} \left[(Wi) \left(\frac{Pi}{Pi^*} \right) \right] \qquad (1)$$

pri čemu Wi predstavlja procenat svakog dela aktive u portfoliu banke, Pi – vrednost iznenadne prodaje imovine za potrebe održavanja likvidnosti, Pi* - stvarna tržišna cena imovine koja se prodaje. Indeks likvidnosti pomaže bankama da izračunaju visinu potencijalnog gubitka koji bi se javio kao posledica prinudne prodaje aktive, ali posmatrano u odnosu na tržišnu cenu te aktive. Dakle, indeks ukazuje na to da će likvidnost banke biti manja, ukoliko je prisutna veća razlika između Pi i Pi*.

III MINIMALNI STANDARDI LIKVIDNOSTI BANKARSKI SEKTOR SRBIJE

Nivo likvidnosti banke prema propisima Narodne banke Srbije se iskazuje pokazateljem likvidnosti, koji predstavlja odnos između ukupnih likvidnih potraživanja banke, s jedne strane, i zbira obaveza banke po viđenju ili bez ugovorenog roka dospeća i obaveza banke sa ugovorenim rokom dospeća u narednih mesec dana od dana vršenja obračuna pokazatelja likvidnosti. Banka je dužna da nivo likvidnosti održava tako da pokazatelj likvidnosti (Narodna banka Srbije):

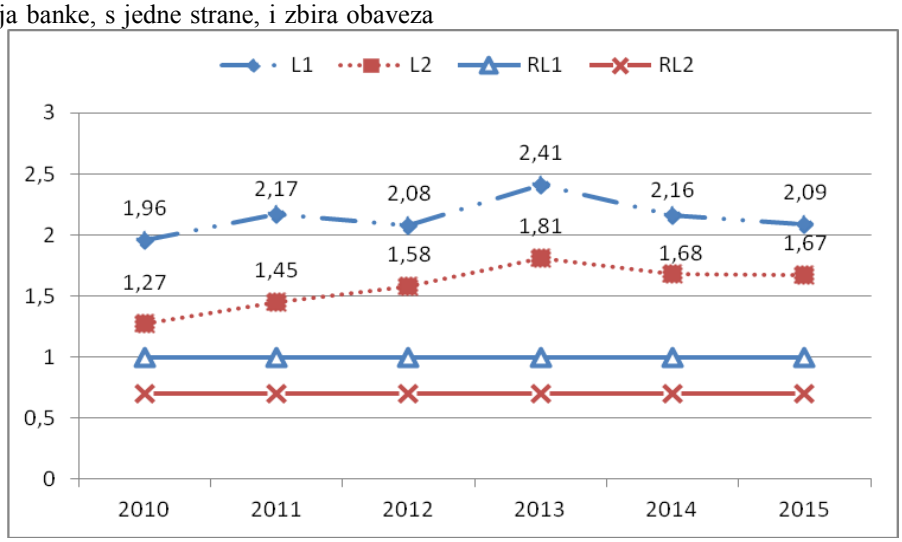
- Iznosi najmanje 1.0 kada je obračunat kao prosek pokazatelja likvidnosti za sve radne dane u mesecu,
- Ne bude manji od 0.9 duže od tri uzastopna radna dana,
- Iznosi najmanje 0.8 kada je obračunat za jedan radni dan.

Odnos između likvidnih potraživanja banke prvog reda, s jedne strane, i zbira obaveza banke po viđenju ili bez ugovorenog roka dospeća i obaveza banke sa ugovorenim rokom dospeća u narednih mesec dana od dana vršenja obračuna, s druge strane, predstavlja uži pokazatelj likvidnosti.

Uži pokazatelj likvidnosti treba da (Narodna banka Srbije):

- Iznosi najmanje 0.7 kao prosek pokazatelja za sve radne dane u mesecu,
- Ne bude manji od 0.6 duže od tri uzastopna radna dana,
- Na kraju svakog radnog dana bude najmanje 0.5.

Kritično nizak nivo likvidnosti banka će iskazivati u slučajevima kada raciji likvidnosti budu niži od predstavljenih pokazatelja. Regulatorni pokazatelji likvidnosti u bankarskom sistemu se odnose na uži i širi racio likvidnosti, čije su referentne vrednosti date u prilogu iznad. U posmatranom periodu tržišni ambijent u kojem posluju banke sa aspekta likvindog potencijala je bio na izuzetno visokom nivou što se oslikava na grafikonu koji sledi.



Grafički prikaz 1. Regulatorni pokazatelji likvidnosti bankarski sistem Srbije
Izvor: Prikaz autora na osnovu podataka iz izveštaja Narodne banke Srbije, raspoloživo na: http://www.nbs.rs/internet/cirilica/55/55_6/55_6_1.html

Sa grafičkog prikaza može se uočiti da je bankarski sistem izuzetno likvidan. Vrednosti pokazatelja su tokom posmatranog perioda bile na znatno višem nivou od regulatornih referenci. Tako je pokazatelj likvidnosti konstantno bio oko i iznad vrednosti 2, iako je propisana vrednost na nivou od 1. Dinamika pokazatelja je ukazivala na rast i to sa povećanjem od 10%. Identičan trend se manifestovao i kod užeg pokazatelja likvidnosti koji je u odnosu na početnu godinu iskazao povećanje za 32%. Visoke vrednosti pozicije likvidnosti bankarskog sektora Srbije su posledica dinamike kretanja osnovnih pokazatelja poslovanja. Naime, posledica značajnog nivoa likvidnosti se ogleda u redukovanoj kreditnoj politici, kao i povećanju udela neperformansnih kredita. Istovremeno rast udela likvidnih potraživanja u aktivi sektora je doprineo snažnijoj likvidnosti. Sa druge strane, banke koje posluju u domicilnom tržišnom ambijentu su se fokusirale na vraćanje doznačenih sredstava od matičnih zemalja, usled nepovoljnih investicionih projekata. Ovakvo ponašanje banaka je i u skladu sa Bečkom inicijativom 2.0, čiji je fokus bio na formiranje takvog poslovnog ambijenta u kome će ovladavati interni izvori finansiranja banaka, a ne eksterni.

IV MINIMALNI STANDARDI LIKVIDNOSTI BANKARSKI SEKTOR REPUBLIKE SRPSKE

U politici upravljanja likvidnosti, prema Agenciji za bankarstvo Republike Srpske, osnovna aktivnost banke treba da je usmerena na sprovođenje principa racionalne diverzifikacije porekla i ročne strukture izvora njenih sredstava i plasmana, uzimajući u obzir da prikupljeni depoziti predstavljaju primarni izvor kreditnog potencijala sa najvišim stepenom učestalosti priliva i odliva. Regulatorni pokazatelji pozicija likvidnosti su definisani Zakonom i to na sledeći način: Ročno usklađivanje preostalih rokova do ugovorenih dospeća instrumenata aktive i obaveza pri čemu banka mora da (ABRS):

- Najmanje 85% izvora sredstava sa rokom dospeća do 30 dana angažuje u plasmane sa rokom dospeća do 30 dana,
- Najmanje 80% izvora sredstava sa rokom dospeća do 90 dana angažuje u plasmane (instrumente aktive) sa rokom dospeća do 90 dana,
- Najmanje 75% izvora sredstava sa rokom dospeća do 180 dana angažuje u plasmane sa rokom dospeća do 180 dana.

Održavanje dekadnog minimuma likvidnosti u novčanim sredstvima u visini od najmanje 10% iznosa kratkoročnih izvora sredstava prema knjigovodstvenom stanju na zadnji dan prethodnog kalendarskog meseca, s tim da ni na jedan dan visina novčanih sredstava ne može iznositi manje od 5%, pri čemu (ABRS): Pod novčanim sredstvima se podrazumevaju (ABRS):

- Domaća valuta (KM) i devize u trezoru i blagajni banke,
- Stanje računa rezervi kod CB BiH,
- Stanje depozita po viđenju na računima kod korespodentskih banaka;

Kratkoročne izvore sredstava čine (ABRS):

- Depoziti po viđenju,
- Kratkoročne obaveze po oročenim, štednim depozitima, po sredstvima tržišta novca, po obveznicama i
- Ostali depoziti.

Bankarski sistem Republike Srpske u posmatranom periodu je karakterisala likvidnost sektora, bez poteškoća u izmirivanju dospelih obaveza. Na održavanje izuzetno visokog nivoa likvidnosti mimo uticaja globalne krize su imali regulatorni propisi za upravljanje istim. Kontinuirano održavanje pozicije likvidnosti sektora iznad propisanih regulatornih vrednosti najbolje se može uočiti na osnovu sledećeg tabelarnog prikaza.

TABELA 1.regulatorni pokazatelji pozicije likvidnosti bankarskog sistema Republike Srpske

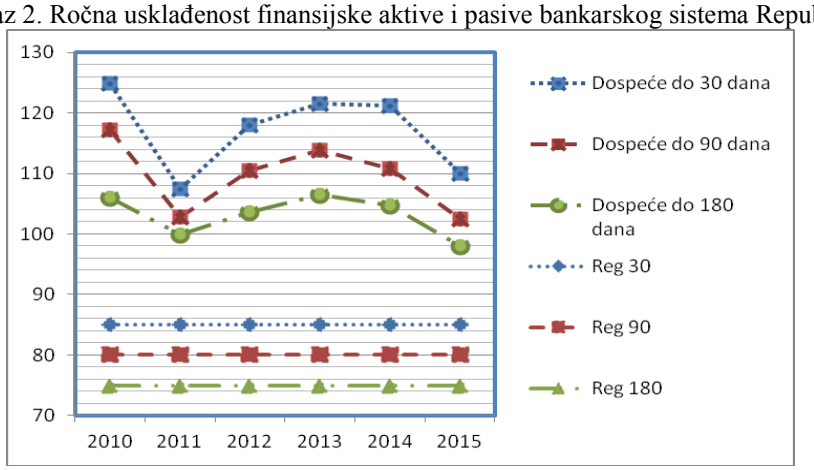
Red. br.	Pozicije (000 KM)	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1.	Prosečno dnevno stanje novčanih sredstava	980379	927235	1272852	1158923	1472762	1373360
2.	Najniže ukupno dnevno stanje novčanih sredstava	820669	796869	1150710	1029616	1331471	1266317
3.	Kratkoročni izvori sredstava (osnovica za obračun)	2224986	2270930	2414519	2572593	2560287	2849544
4.	Iznos obaveze						
4a	Dekadni prosek 10% od tačke 3	222499	227093	241452	257259	256029	284954
4b	Dnevni minimum 5% od tačke 3	111249	113547	120726	128630	128014	142477
5	Ispunjenje obaveze – **dekadni** prosek						
5a	Višak/manjak (1-4a)	**757880**	**700142**	**1031400**	**901664**	**1216733**	**1088406**
6	Ispunjenje obaveze – **dnevni** minimum						
6b	Višak/manjak (2-4b)	**709420**	**683322**	**1029984**	**900986**	**1203457**	**1123840**

Izvor: prikaz autora na osnovu podataka iz izveštaja ABRS (2010-2015), raspoloživo na: https://www.abrs.ba/sr/izvjestaji/c3

Na osnovu prezentirane tabele može se zaključiti da su banke oba posmatrana regulatorna pokazatelja održavale na značajno višem nivou. Vrednost dekadnog proseka je u odnosu na početnu godinu povećana za 60%, dok je održavanje propisanog dnevnog minimuma ostvarilo rast od 70%. Efekti finansijske krize su usmerili poslovanje banaka na održavanje tekuće likvidnosti poslovanja, kao posledica loše naplativosti kredita i porasta neperformansnih kredita. Nivo novčanih sredstava sa učešćem preko 20% ukupne aktive su predstavljali osnov tekuće likvidnosti. Pored novčanih sredstava, a usled smanjenih kreditnih plasmana, banke su deo sredstava alocirale u državne hartije od vrednosti, kao obezbeđenje potrebnih likvidnih sredstava. Istina njihov udeo se u posmatranom periodu povećao, ali i dalje je na izuzetno niskom nivou, kao posledica nerazvijenog finansijskog tržišta i finansijskih instrumenata. Shodno tome, za potrebe tekuće likvidnosti banke su deo sredstava oročile na period do mesec dana kod stranih banaka, koje po potrebi mogu razročiti, ukoliko bi nastao problem sa održavanjem tekuće likvidnosti.

Prema Zakonskim odredbama bankama su propisani limiti održavanja ročne usklađenosti finansijske aktive i pasive u funkciji upravljanja pozicijom likvidnosti. Dinamika kretanja predstavljena je na sledećem grafičkom prikazu.

Grafički prikaz 2. Ročna usklađenost finansijske aktive i pasive bankarskog sistema Republike Srpske



Izvor: Prikaz autora na osnovu podataka iz izveštaja Agencije za bankarstvo Republike Srpske, raspoloživo na: https://www.abrs.ba/sr/izvjestaji/c3

Ročna usklađenost pozicija aktive i pasive sistema je prikazana grafičkim prikazom. Na osnovu istog može se uočiti održavanje nivo znatno iznad propisanih okvira. Ročna struktura izvora je bila usklađena sa kreditnom politikom. U posmatranom periodu sva tri pokazatelja su iskazala dinamiku smanjenja (3%, 6% i 1%, respektivno). Najveći pad izražen je u 2011.godini kao posledica bržeg rasta finansijskih obaveza i održavanja pozicija aktive na nepromenjenom nivou. Smanjena kreditna aktivnost i pokrivenost kratkoročnih plasmana kratkoročnim izvorima su uticali na prikazanu dinamiku regulatornih pokazatelja. U ostalim godinama istraživanja finansijska aktiva je imala brži trend rasta.

Generalno, kako je nivo izloženosti riziku likvidnosti u korelaciji sa kreditnim rizikom, uz efekte globalne krize, u likvidnom smislu, banke treba da posvete više pažnje upravljanju likvidnim potencijalom. Treba naglasiti da ˝s jedne strane, zbog loše ročne strukture depozita, te otplate dospelih kreditnih obaveza i znatno manjeg zaduživanja kod međunarodnih finansijskih institucija, što je u proteklim godinama bio najkvalitetniji izvor finansiranja banaka s aspekta ročnosti, a sa druge strane zbog slabijeg priliva likvidnih sredstava zbog pada naplativosti kredita˝ (FBA, 2014, str.62) banke će morati da se usmere na bolje planiranje pozicije likvidnosti.

ZAKLJUČAK

Ključni rizici kojima je izložen bankarski sektor Srbije su posledica dominacije i orijentacije banaka ka tradicionalnim bankarskim poslovima (kreditno-depozitnim). Poslovni modeli banaka u posmatranom periodu su nepromenjeni, što za posledicu ima da u bilansnoj strukturi dominantno mesto zauzimaju kreditni aranžmani. Ostale pozicije aktive koje su pored kredita u funkciji likvidnosti su gotovina i gotovinski ekvivalenti i finansijska sredstva. Međutim treba istaći da se najveći deo finansijskih sredstva ulaže u hartije od vrednosti Republike Srbije. Nedavne promene regulative Narodne banke Srbije u pogledu obračunavanja obavezne rezerve uticale su na

smanjenje dinarske likvidnosti i na povećanje cene dinarskih izvora i plasmana. Takođe pooštravanje kreditnih standarda posebno u domenu pravnih lica, kao logičan odgovor na probleme sa nenaplativim potraživanjima, je uticalo da banke smanje svoje kamatne marže i naknade, a sve u cilju oporavka ekonomskog rasta.

Poslovni modeli banaka u posmatranom periodu u bankarskom sistemu Republike Srpske su nepromenjeni, što za posledicu ima da u bilansnoj strukturi dominantno mesto zauzimaju kreditni aranžmani sa preko 65%. Međutim, mereno indeksom promene tradicionalni bankarski poslovi nisu iskazali značajne promene i oscilacije u dinamici kretanja. Shodno tome, bankarski sektor Republike Srpske je tradicionalno postavljen i konzervativno orijentisan. Pored osnovnog bankarskog agregata, strukturu aktive čine i novčana sredstva sa učešćem preko 20%. Indeks promene pozicije koja je u funkciji održavanja likvidnosti sistema ukazuje na smanjenje od 12%. Dakle, visok nivo držanja gotovine ukazuje da banke usled oslabljenje kreditne aktivnosti, nemaju kome da plasiraju sredstva. Svakako da jedan deo novčanih sredstava banke izdvajaju za obaveznu rezervu kod centralne banke, no sredstva iznad propisanog nivoa banke zadržavaju usled nerazvijenog tržišta novca. Istovremeno razvijenost tržišta novca bi omogućilo bankama da u kratkom roku obezbede lakši pristup likvidnim sredstvima. Takođe visok nivo novčanih sredstava je posledica nerazvijenost tržišta finansijskih instrumenata. Upravo zbog ovakvog drastičnog držanja gotovine bankarski sektor je ″uplovio″ u zonu povećane likvidnosti, što ukazuje da upravljanje pozicijom likvidnosti afektira u dva smera. Primarno je da minimalne rezerve likvidnosti ugrožavaju finansijsku stabilnost banke, izazivajući bankarske krize. Sa druge strane, prevelike likvidnosne rezerve podrazumevaju i visoke oportunitetne troškove. Dalje, u strukturi aktive minimalno je učešće hartija od vrednosti i to sa 6%. Mereno indeksom promena pozicija hartije od vrednosti je uvećala svoj udeo za 500%. No udeo istih je i dalje daleko ispod proseka regiona. Ulaganja u hartije od vrednosti su usmerena isključivo u komercijalne papire i trezorske zapise Republike Srpske.

LITERATURA

.

[1] Rose P., Hudgins S.″Bankarski menadžment i finansijske usluge″, Data Status, Beograd, 2005.

[2] Ivanović P., ″Upravljanje rizicima u bankama″, Beogradska bankarska akademija, Beograd, 2009.

[3] Narodna banka Srbije (2010-2015), http://www.nbs.rs/internet/cirilica/55/55_6/55_6_1.html

[4] Agencija za bankarstvo Republike Srpske (2010-2015), https://www.abrs.ba/sr/izvjestaji/c3

Датум пријема рада: 13.06.2016.
Датум прихватања рада: 02.07.2016.
Прегледни рад
УДК: 005.336.1:334.7
DOI: 10.7251/NOE1620217A

KONTROLING POSLOVANJA

CONTROLLING IN BUSINESS

Prof. dr Mirko Andrić, redovni profesor
Univerzitet u Novom Sadu, Ekonomski fakultet, Subotica

Rezime: *Savremeno poslovanje realnog sektora karakteristično je po korporativnom načinu upravljanja i rukovođenja. Korporacija je veliki i složen sistem koga čine različite interesne grupe. Svaka od grupa teži da svoj interes maksimizira. Korporacija ima, viziju, misiju i ciljeve. Za njihovu realizaciju je zadužen menadžment. Menadžment u procesu rukovođenja sistemom mora računati na asimetriju. Ona je razlog što korporacija mora imati celovit sistem rukovođenja koji obezbeđuje kordinaciju sistema. Taj sistem koordinacije je kontroling. Kontroling se može organizovati kao dualni sistem ili kao monistički sistem. Zadatak kontrolinga je da razvija najbolje metode analize i upravljanja performansama koje shvatamo kao sposobnost organizacije da ostvari postavljene ciljeve.*

Ključne riječi: *realni sektor, korporacija, menadžment, kontroling, performanse*

Abstract: *The contemporary real sector business is specific because of its corporative management. Corporation is a big and complex system consisting of different target groups. All of them tend to maximize their own interests. Corporation has visions, missions and goals. Management is in charge of their realization and it has to pay attention to asymmetry. The asymmetry is the reason why corporation must have the complete system of management that ensures its coordination. The system of coordination is known as controlling. Controlling can be organized as a dual or monistic system. The goal of controlling is to develop the best methods of analysis and to manage the performances considered to be crucial in achieving the organization's goals.*

Keywords: *real sector, corporation, management, controlling, performance*

UVOD

U najširem smislu reči, globalizacija je u poslednje dve tri decenije dovela do značajnih promena u poslovanju preduzeća. Najznačajnije promene su svakako u organizacionim sistemima velikih preduzeća koje smo nekada nazivali multinacionalne kompanije ili velika domicilna preduzeća. Bilo da su jedna ili druga, one su diktirale mnogo toga što je bilo važno za opšti privredni razvoj počevši od broja zaposlenih, uticaja na povećanje životnog standarda, nove proizvode i usluge, efikasna implementacija pronalazaka, korišćenje informacionih i telekomunikacionih tehnologija, povećanje rasta društvenog proizvoda država, dinamične stope rasta, popune državnog budžeta i sl.

U tom dinamičnom rastu su se događale i pojave koje su etičkog i pravnog stanovišta, odudarale su ili su određivale nova pravila ponašanja. Naravno rast nije mogao proći bez upadanja u krize ili prolazak kroz krizni period. Neki od velikih su bankrotirali, a neke je država spasila iako smo zakleti protivnici državnog intervencionizma.

Sve prethodno što je karakterisalo velika preduzeća zahtevalo je da se traži nova forma delovanja i nađena je u obliku korporacije ili korporativizacije, pa dosledno tome se moralo prilagođavati upravljanje i rukovođenje.

Korporacija postaje složeni sistem sa velikim brojem komponenti (faktora) koji su uključivanjem u jednu orgnizacionu celinu postali suviše kompleksni. Odnosi koji se uspostavljaju među tim faktorima su postali različiti po smeru, intenzitetu i ročnosti. Uspostavljaju se misija, vizija i ciljevi korporacije. Treba to sve složiti i postići harmoniju. Da bi se harmonija uspostavila potreban je čovek koga odlikuje: harizma, komunikativnost, znanje, umeće upravljanja. Njegovo ime je menadžer. Korporacija kojom upravlja predstavlja sociotehnički sistem koji karakterišu:

1. modularizacija (celina je sastavljena od više nezavisnih faktora koji kada se sučeljavaju postaju povezane komponente),
2. čvrsta organizacijska struktura koja je hijerarhijski izgrađena sa zadatkom da koordinira modele,

3. diverzifikacija (suprotno od prethodne koncentracije) koja podrazumeva različitosti i asimetrije, koji se moraju ukomponovati u viziju i ciljeve korporacije.

Korporaciju kao veliki sistem karakterišu i različite interesne grupe, u literaturi nazvani stakeholderima. Različiti interesi njihovog nosioca imaju jednu opštu zajedničku stvar opstanak korporacije, a on je moguć racionalnom upotrebom resursa.
Interesne grupe u korporaciji mogu se shodno njihovom interesu grupisati na sledeći način:

1. vlasnici kapitala (akcionari ili deoničari) očekuju isplatu dividende, povećanje vrednosti udela, uticaj na odlučivanje o upotrebi resursa i uticaj na strategiju poslovanja (vlasnici kapitala korporacije su po pravilu odvojeni od menadžera, odnosno funkcija upravljanja i rukovođenja su odvojene).
2. država očekuje povećanje društvenog proizvoda, punu zaposlenost, plaćanje poreza, zaštitu okoline, štednju energije i sl. Da budemo precizniji država manje očekuje, a više propisuje.
3. dobavljači da se pridržavaju ugovora , blagovremena naplata i visoke cene.
4. kreditori da naplaćuju kamate,da povrate zajam dug u ugovorenim rokovima i sigurnost plasmana.
5. kupci kvalitetan proizvod, tačne rokove isporuke, kontinuitet i stabilnost isporuke, konkurentne cene, dobre rabate, garancije za plaćanje i kvalitetan servis.
6. zaposleni: sigurnost radnog mesta, razumno visoke plate, mogućnost napredovanja, mogućnost samoorganizovanja, godišnji odmor, učešće u dobiti na kraju obračunskog perioda.

Interese nije lako složiti. Treba imati u vidu da se međusobni odnosi interesnih grupa i korporacije regulišu ugovorom, osim sa vlasnicima i sa državom. Vlasnici bez ograničenja unose kapital i snose rizik, zbog čega imaju pravo iz uspeha korporacije (dobiti), koju mogu ostvariti tek pošto se ispune sve obaveze prema interesnim grupama sa kojom se međusobni odnosi regulišu ugovorom.
Država koja obezbeđuje infrastrukturu i ambijent poslovanja, zakonom određuje šta njoj pripada. Svi interesi trebaju biti zadovoljeni. U slučaju da neka interesna grupa nije zadovoljena, prestaje njen motiv i korporacija ulazi u krizu.
Za razumno zadovoljenje svih interesa u korporaciji se uspostavlja organizacija i rukovodstvo različitih hijerarhijskih nivoa koje donose odluke o upotrebi resursa. Upotreba resursa je stvaranje troška od kojih kada se materijalizuje očekuje se prihod. Sučeljavanjem troškova i prihoda dobije se rezultat odluka menadžmenta iz koga se interesi zadovoljavaju. Proces upotrebe resursa je složen, stalan, kompleksan i brojan. Praćenje tog procesa je zadatak računovodstva korporacije, a višeslojna podrška rukovodstvu je zadatak kontrolinga.

Šta je kontroling?

Šta je kontroling (controlling) nije jednostavno definisati: Sve koji se susreću sa tim pojmom asocira ih na kontrolu. Nema dovoljno slaganja ni o etimologiji reči controling. Jedni pišu da je poreklo od engleskog, to controll, drugi da je francuskog controlore. U praksi se najčešće kaže da je to nemački „controlling" i da je u njemu standardizovan. Obzirom na to gde je zaživela, odnosno gde se koristi reklo bi se da je nemačkog porekla. Za istu namenu, na engleskom govornom području, koristi se pojam „management accounting" ili ređe „financial analyst".
Kao prvi kontroling uređen u praksi ističe se Du Pont koji je uveden početkom dvadesetog veka u SAD. Doduše, Du Pont se koristi i danas u analizi finansijskih izveštaja koja stavlja težište na merenje uspešnosti preduzeća u relativnoj veličini odnosno rentabilnosti kapitala. Vreme i uslovi su učinili da korporacije sve više svoju veličinu izražavaju u apsolutnim iznosima koje je nezavisnom posmatraču teško razumeti.
Ako kontroling ne možemo objasniti jednom rečenicom, onda ćemo to pokušati objasniti na sledeći način:
Razdvajanjem vlasništva nad kapitalom korporacije i prenošenjem ovlašćenja raspolaganja resursima menadžerima je polazna tačka kontrolinga.
Rukovođenje i rukovodstvo podrazumeva organizaciju rukovođenja na više nivoa po osnovu ovlašćenja i odgovornosti. Za pretpostaviti je da su svi članovi menadžmenta upoznati sa vizijom, misijom i ciljevima korporacije. U procesu rukovođenja se delegiraju ovlašćenja i odgovornosti. U tom delegiranju ne može se poći od pretpostavke da svi u komandnom lancu jednako misle i postupaju, zato što na svakom nivou može postojati drugačiji cilj, odnos prema riziku, informaciona osnova ili nešto u odnosu na koga se postavlja cilj („Ko na brdu stoji, malo više vidi no onaj pod brdom"). U rukovođenju se mora računati sa asimetrijom. Asimetrija je razlog što korporacija mora imati celovit sistem rukovođenja koji obezbeđuje koordinaciju sistema. Takav sistem koordinacije upravljanja je kontroling.
Za njega sada možemo navesti više definicija. Tako Elmer Majer kaže „Controling se zalaže zato da preduzeće pomoću svog pribora za navigaciju usmerava preduzeće u zonu dobitka. Controling

savetuje korisnika za budući razvoj. Praktična definicija kontrolinga je izvedena iz jednog šeretskog odgovora na pitanje šta je kontroling: to je ono kada se u nekoj firmi zna: šta, ko , kako,zašto i za koliko novca radi.
Mreža znanja[175] kaže ,,multidisciplinarna veština usmeravanja, prikupljanja optimalnog broja podataka svih organizacionih jednica preduzeća sa ciljem što efikasnije koordinacije poslovnih procesa i pružanja stručne pomoći menadžmentu naziva se kontroling.
Funkcionalno učešće kontrolinga se može definisati kao ,,izbor i primena metode (tehnika, instrumenata, modela i mišljenja) i informacija za proces planiranja i kontrole koji se odvijaju na osnovu podele rada, kao i za sveobuhvatnu koordinaciju poslovnih procesa. U ovu definiciju možemo dodati da je kontroling funkcija koja u koorporaciji postavlja pitanja i daje odgovore na sledeće: šta, ko, kada, kako, koliko, gde, s čim.
Potrebu za kontrolingom uslovljava teorija rasta (razvoj-stagnacija-opadanje-ponovni rast ili kriza-bankrot) i rizik. Ovo zbog toga što je korporacija veštački organizovana i drugačije se ponaša od privrede. Priroda se ne bavi time šta će se dogoditi u budućnosti, u njoj se selektira sve što je neprirodno. Dugoročno, u prirodi opstaje ono što se prilagodilo okolini i što odoleva izazovima i promenama.
Korporacija je u budućnosti izložena nezavisnosti i riziku, na njih se treba pripremiti, zbog toga korporacija planira i kroz planove ulaganja resursa celovito deluje i raste. Rast nije sam sebi svrha, kao ni veličine koje su njegova posledica.
Neizvesnost i rizik se donose na podnošljivom nivou, koordinacijom upravljačkog i izvršnog (rukovodećeg) sistema. Kontroling obezbeđuje koordinaciju svih postavljenih zadataka, sa vizijom i ciljevima korporacije, putem planiranja, procesiranja informacija o transakcijama, analize i obezbeđenja informacija o rezultatu.

Dakle, kontroling se meri kvantificiranjem (brojevima) i kvalitetnom analizom na transparentan način-planove i rezultate stavlja na raspolaganje zainteresovanim korisnicima.

Kako organizaciono pozicionirati kontroling?

Organizacija poslovanja korporacije zavisi od delatnosti: proizvodnja ili usluga, ciljevi, dislokacija, disperzija proizvoda ili usluge i pravne odluke. Ovaj poslednji svakako ima dominantan uticaj. Naime, poznata su dva modela i to: dualni sistem i monistički sistem.
Dualni sistem organizacije je karakterističan za nemačka akcionarska društva. U toj organizaciji, Uprava je telo koje je merodavno i organizovano za vođenje poslova. Važnu ulogu ima Nadzorni odbor koji imenuje i razrešava članove uprave, utvrđuje naknadu za rad, odobrava finansijske izveštaje i izveštava skupštinu. Nadzorni odbor za izvođenje svojih zaduženja koristi izveštaje posebnih službi ili kontrolinga. Kontroling nije služba koju organizuje Nadzorni odbor, nego Uprava kao nezavisni stručno kompetentni organizacioni deo.
Monistički sistem organizacije je karakteristika angloameričkih korporacija. U njima postoji bord direktora koji je odgovoran vlasnicima. Bord čine top menadžeri korporacije i nezavisni rukovodioci. Ostali menadžeri vode poslove u skladu sa zadacima, a uglavnom su zaduženi za finansije, informisanje, marketing, tehniku, rizik, osiguranje i sl.
Bord menadžera u većini slučajeva osniva komitete kao što su za ocenjivanje i nagrađivanje, predlaganje članova borda i za finansijske izveštaje. Ovaj oblik organizovanja usmeren je na resore koji se onda usmeravaju na troškove, profit ili investiranje. Za sve to treba poštovati ustanovljene procese i procedure. Da li se one poštuju odlučuje interna revizija koja o istom izražava svoje mišljenje.
Organizaciono pozicioniranje controlinga kao dela institucije koja ima definisan cilj, treba u korporaciji formalizovati. Ovo iz razloga što svaki obavljeni posao zahteva kontrolu od njegovog izvršioca-samokontrola i hijerahijski nadređenog menadžera. Još je Schmalenbah pisao...kontrolisati znači upravljati i obrnuto...Sa institucionalnog stanovišta, kontroling je u korporaciji posebna, nezavisna stručna služba koja zapošljava profesionalno kompetentne osobe, različitih pravila delovanja, nezavisne u pogledu stava.
Nadležnost kontrolinga treba odrediti najvećim aktom korporacije i njenu nezavisnost. Rezultat njihovog rada treba da je podjednako dostupan svim zainteresovanim stranama.

Delokrug rada kontrolinga

Delokrug rada kontrolinga u korporaciji je pitanje oko koga nema dovoljno saglasnosti kako u literaturi tako i u praksi. Logično neslaganje ako razmatramo detalje. Na globalnom nivou, delokrug rada kontrolinga ne može biti upitan.
Prvo što treba istaći za kontroling je neophodnost visokostručnih kadrova različitih profila, iz čijeg obima znanja i rada prositiče sinergija koja je vidljiva u izveštajima koje kontroling sačinjava. Obzirom da smo već naveli da u svakom procesu treba da postoji samokontrola, nju treba izgraditi kroz razvijanje svesti svih članova korporacije o misiji i ciljevima korporacije i razvijanje osećaja pripadnosti korporaciji. Samokontrola i pripadnost

[175] Mreža znanja, hr. about

se mogu izgraditi samo pod uslovom da su ciljevi svake interesne grupe zadovoljeni u podjednakom obimu očekivanja.
Kontroling se tako odnosi na čitavu korporaciju. Kontroling kao funkcija, u suštini, je planiranje, praćenje, izvršenje, analiza i informisanje. Stariji pristup rukovođenja je to nazivao plan i analiza. Upravo su plan i analiza srž kontrolinga. Planiranje je condicio sine qua non uspešnosti ostvarivanja vizije, misije i ciljeva korporacije. One su visoke disperzirane i dislocirane, svaka od jedinica privređuje u drugačijem ambijentu (tržišnom i pravnom). Svaka planira kapacitet, resurse, zaposlene i sl. Na nivou korporacije ovi se planovi moraju uskladiti i koordinisati. Vrh korporacije daje strategiju i strategijske ciljeve. Uloga kontrolinga nije da preispituje viziju, misiju i strategiju, nego da planiranjem utvrdi pretpostavke koje su potrebne za njihovo ostvarenje. Iz tih planova se vide troškovi, koristi i rezultat. Da li će biti korekcija strateških planova, stvar je vrha korporacije.
Kontroling usklađuje i kratkoročne planove sačinjava u celinu na nivou korporacije. Kroz planiranje se podstiče samoodrživost delova korporacije i celine. Danas je uz samoodrživost značajno planiranje uticaja na životnu okolinu. Na njoj insistira okruženje, a čista životna okolina i planovi korporacije mogu često biti u suprotnosti. Otuda danas i imamo naziv društveno odgovorne korporacije. Planiranje je prvi korak ka uspešnom poslovanju, samo je pitanje da li taj uspeh merimo apsolutnim ili relativnim pokazateljima.
Sledeći važan deo delokruga kontrolinga su informacije u najširem smislu. Informaciona baza poslovnih podataka je računovodstveni sistem. Poznato je da računovodstvo predstavlja pouzdanog pratioca svih procesa koji na dokumentovanoj osnovi beleži, procesira, sintetizuje poslovne podatke koji su svedeni na novčanu izveštajnu jedinicu i sačinjava finansijski izveštaj o stanju ili rezultatu upotrebe resursa.

Računovodstvo je centar informacionog sistema i snabdevač kontrolinga informacijama. Računovodstveni sistem je briga kontrolinga u smislu razvoja računovodstvenog praćenja, softverske podrške, parcijalnih izveštaja, vremena izveštavanja. Kontroling i računovodstvo su u stalnoj interakcijskoj vezi, u cilju izgradnje što pouzdanije osnove za informisanje. Kontroling je i „čuvar od poplave i informacija“ jer je za racionalno odlučivanje neophodno vršiti pozitivnu selekciju relevantnih informacija. Od stihije informacija treba bežati.
Finansijski izveštaji su proizvod računovodstva u kojima se na kraju godine sažima sve čime korporacija raspolaže, šta je rukovodstvo i zaposleni ostvarilo, šta je ostalo vlasnicima i šta je delila država i kakve su performanse korporacije.
Poznato je da formu i sadržinu finansijskih izveštaja određuje država. Kako korporacije posluju disperzirano po državama, to finansijske izveštaje na nivou korporacije treba uskladiti. I to je u delokrugu kontrolinga, odnosno to se prenosi na izbor metoda za sačinjavanje konsolidovanog finansijskog izveštaja. Naime, ne treba shvatiti da konsolidaciju vrši kontroling, ali mora biti uključeno u razvijanje metodologije konsolidovanja.
Poslovanje u različitim zemljama podrazumeva druge nivoe cena, poreza, uslova privređivanja, motiva zašto je neki deo dislociran, cilj održivosti ili drugi neekonomski interesi u poslovnom odlučivanju, zahtevaju različite politike cena. Države ne vole evaziju poreza pa kakva ona bila. Zaštitu su potražile preko OECD-a kroz transferne cene.
Na nivou korporacija najbolje da istraživanje i studiju o transfernim cenama sačinjava controling. Transferna cena nije samo cena elemenata procesa, nego pre svega politika i strategije realizacije planova korporacije.
Na kraju delokruga kontrolinga je analiza. Analiza je metod objašnjenja stanja, odnosno pojave koja je složena, a izveštaj o poslovanju jeste takav. Analiza apsolutne pokazatelje predstavlja u relativne, vrši interna i eksterna upoređivanja, utvrđuje odstupanja, procenjuje prednosti, ukazuje na slabosti. Analiza mora biti stručna i nepristrasna. Finansijski podaci su suhoparni, analiza im daje „dušu”, odnosno čini ih upotrebljivim i transparentnim.
Zadatak controlinga je da razvije najbolje metode analize, da ne uključuje informacije koje nemaju finansijski izraz, da vrši analizu i sačini kvalitetne izveštaje, vodeći računa o tome kome je izveštaj namenjen. Na osnovu kvalitetno sačinjenih analiza, rukovodstvo i uprava jasno znaju koje poslovne odluke preduzimati dalje.
U delokrug kontrolinga savremene korporacije svakako spada i uprevljanje preformansama koju shvatamo kao sposobnost organizacije da postigne ciljeve. Performansa korporacije shvaćena kao uspešnost ostvarenja ciljeva je višedimenzionalna. Ona uključuje efektivnost i efikasnost, kvalitativne i kvalitativne aspekte, ponašanje i proizvod ponašanja. Performansa se uvek razmatra u vremenu i prostoru. Performanse se planiraju i njima se upravlja kroz: kritične faktore uspešnosti, ciljeve organizacije i indikatore performanse. Zadatak kontrolinga nije da postavlja ciljeve nego da ih spoznaje i u tom kontekstu razvija indikatore za meranje performanse. Za sveukupno upravljanje performansom potrebno je razviti integralan model baziran u kontekstu digitalne poslovne platvorme. (Više vidi dr Neđo Balaban i dr . Procenjivanje

spremnosti organizacije za visoku performansu: metodloški aspekti i rešenja, SM 2016, Ekonomski fakultet Subotica).

Kontrolig u upravljanju performansom treba da se bavi: a) planiranjem performanse, b)monitoringom ,merenjem i ocenjivanjem i c) stalno poboljšanjem. Planiranje performanse obuhvata preuzimanje definisanih ciljeva korporacije, standardizovanje pergormanse, izbor relevantnih indikatora i razvijanje indikatora. Monitoring se odnosu na . merenje pergormanse , komparaciju ostvarenja sa ciljevima i sa okruženjem i povratnom informacijam sa analizom svi determinanti. Poboljšanje performanse je ustvari na osnovu monitoringa i analize poboljšanje performanse i ponovni monitoring. Za ove zadatke kontrolinga preduzeća trebaju razvijati jedinstvene platforme za za kreiranje poslovnih aplikacija koje omogućavaju kreiranje strategije digitalne transformacije. nove platforme integrišu sve sisteme u korporaciju i pružaju uvid u poslovanje u realnom vremenu.

Sve navedeno pred kontrolig postavlja mnogo zahteva koji se pre svega odnose: na stalnu koordinaciju uprave i ili menadžmenta sa kontrolingom, visok profesionalni nivo kompetentnosti zaposlenih u kontrolingu, fleksibilnu organizaciju kontrolinga, rad po principu projekta i savremenu informacionu podršku. Controling u korporaciji, je mnogo više od nezavisne savetodavne uloge.

ZAKLJUČAK

Kontroling poslovanja u korporacijama je u suštini računovodstevenog porekla. Tradicionalna teorija računovodstvu je kao širu definiciju računovodstva, po ugladu na Schmalenbahova učenja, računovodstvo je shvatala kao: računovodstveno planiranje, knjigovodstvo, analiza i kontrola.

Razvoj tehnologija, organizacije, informacionih i telekomunikacionih tehnologija, depresije, globalizacija, trka za profitom učinili su da se tredicionalni pristup potisne u stranu a traže nova rešenja. Što bi se reklo vreme gradi vreme razgrađuje. To rešenje je nađeno u kontrolingu koji je češće uspostavljen u korporacijama sa sedištem u Evropi dok se u SAD više pažnje posvećuje internoj reviziji. U zemljama koje prate svetske trendove nalazi se i jednan i drugi pristup često izmešani a nekad i pobrkani. Tom mešanju najčešće“ kumiju“regulatorna tela pa iz bog toga nije naodmet razjasniti pojmove.

Potrba za kordinacijom procesa koji rezultiraju profitom i globalizacija snažno su podstakli proces kontrole. On je oblelodanjen kao kontrolig. Po njegovom delokrugu rad sad možemo reći to je: budžetiranje, obrada poslovnih informacija, finansijsko izveštavanje, analiza i povratna informacija.

Porteba za kontroligonm neprestalno postoji bez obzira na veličenu preduzeća, njegovu teritorijalnu dispreziju, odvojenost ili ne vlasništva od menadžmenta odnosno postoji ili agencijski pristup. Razlika je samo u organizaciji, obimu delokruga rada i upotrebi informacionih tehnologija. Suština je ista- jednostavno iz razloga što kontrolisati znači upravljati.

LITERATURA

[1] Dr Niđžada Osmanagić Benedik: Kontroling-abeceda poslonog uspjeha, Školska knjiga zagreb. 2007.

[2] Dr Neđo Balaban, dr Živan Ristić, Vladan Balaban,Procenjivanje spremnosti organizacije za visoku performansu: metodološki aspekti i rešenja, SM2016, Ekonomski fakultet Subotica

[3] Dr J. Rodić, dr G. Vukelić, dr M. Andrić. dr B. Vuković: Analiza finasijskih izveštaja, Ekonomski fakultet Subotia, 2015, elektronsko izdanje,

[4] Dr. Veselin Perović, Kontroling, Novi Sad, 2007

[5] Dr. Tamara Stojanović. Interna revizija-podrška procesu upravljanja, Akademska misao, Beograd, 2015.

[6] Dr Klaus Zigenbein: Kontroling, 9. izdanje,prevod, Zagreb, 2008

[7] Dr Dejan Jakšić, dr Kristina Mijić: Profesija i praksa revizije finansijkih iizveštaja u Srbiji, monografija,Ekonomski fakultet, Subotica,2015

Датум пријема рада: 16.06.2016.
Датум прихватања рада: 10.07.2016.
Прегледни рад
УДК: 378.014.3:330.341]:005.336.4
DOI: 10.7251/NOE1620222K

ULOGA OBRAZOVANJA U RAZVOJU EKONOMIJE ZASNOVANE NA ZNANJU

THE ROLE OF EDUCATION IN DEVELOPMENT OF KNOWLEDGE-BASED ECONOMY

Prof. dr Branko Krsmanović
Redovni profesor fakulteta Poslovne ekonomije u Bijeljini
Univerziteta u Istočnom Sarajevu
prof.krsmanovic@gmail.com

Marko Krsmanović, master
Student doktorskih studija Ekonomskog fakulteta u Subotici
Univerziteta u Novom Sadu
krsmanovic@gmail.com

Rezime: *Transformacijom društva iz industrijskog u društvo znanja i informacija, na scenu su stupili i različiti pristupi upravljanja resursom znanja. Ekonomije zemalja koje su okarakterisane kao „ekonomije zasnovane na znanju" su upravo one za koje ekonomska predviđanja kažu da će imati primat u svjetskoj ekonomiji i u narednih dvadeset godina. Zajedničko im je što su na vrijeme razumjele uticaj obrazovnog sistema na održiv ekonomski rast. Zbog toga je ekonomija zasnovana na znanju predmet analiza stručnjaka i organizacija iz različitih oblasti, jer je upravo znanje ono što povezuje sve naučne discipline i sve grane privrede. Obrazovni sistem treba da se prilagodi novonastalim uslovima digitalnog doba. Kao ključno pitanje nameće se, na koji način obrazovanje treba da iskoristi potencijal informaciono-komunikacijskih tehnologija, u cilju stvaranja pristupačnijih uslova i obezbjeđenja boljeg kvaliteta obrazovanja. Univerziteti, privreda i vlada, zajedničkim djelovanjem treba da idu u pravcu stvaranja novog formata za proizvodnju, prenos i primjenu znanja. U tom formatu neizostavne su nove metodologije modeliranja poslovanja, kontinuirana edukacija kadrova kroz cjeloživotno učenje i digitalno opismenjavanje.*

Ključne riječi: *društvo znanja, obrazovanje, digitalna ekonomija, ekonomija*

Abstract: *In the process of transformation from the industrial society into the knowledge-based society, different approaches to knowledge management tend to emerge. The knowledge-based economies will be dominant in the world economy in twenty following years. What they have in common is that they have understood in the right time the impact of educational system on the sustainable economic growth. Therefore the knowledge-based economy has been in focus of many prominent scientists and organizations from different fields, since knowledge itself is considered to be the bond between all scientific fields and all economic branches. The educational system has to be adjusted to the new trends of digital era. The key question is how education should use the potential of the information-communication technologies with the aim of creating more affordable conditions and securing better quality in education. University, economy and government should work together on creating of new production frame, transmission and application of knowledge. That frame should inevitably include new methodologies of business process modeling as well as continuous education through lifelong learning and digital literacy.*

Keywords*: knowledge-based society, education, digital economy, economy*

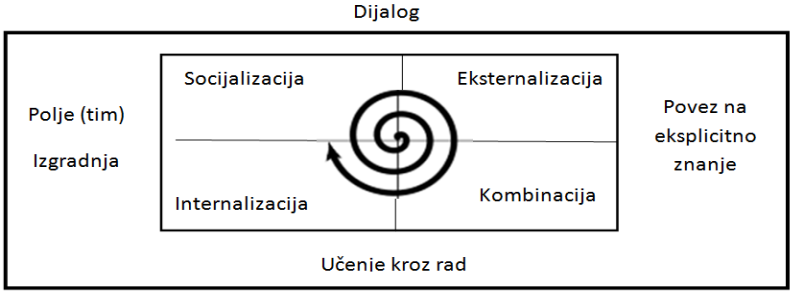
UVOD

Nove tehnologije i ekonomski rast su u veoma čvrstoj vezi, što je uočljivo na primjerima kako razvijenih zemalja, tako i onih u razvoju. Zemlje u razvoju su upućene na korišćenje tehnologije kako bi pospješile svoj ekonomski rast, dok je izazov za svjetske ekonomske lidere kako da smanje troškove i podstaknu inovacije koje će u praksi pokazati svoju ekonomsku opravdanost i atraktivnost. Digitalne tehnologije utiču na porast prihoda i tražnje potrošača, ali i nameću potrebu za savremenijim obrazovanjem koje nudi funkcionalno, odnosno upotrebljivo znanje. Uz to, jako izražen je i zahtjev za efikasnim upravljanjem kapitalom i ostalim resursima, što sve u konačnici treba da dovede do održivog privrednog rasta. Pitanje koje se postavlja je, odakle treba zemlje u razvoju da počnu sa radom na transformaciji iz tradicionalne ekonomiju u društvo koje počiva na znanju. Jedan od mogućih odgovora jeste od temelja društva – obrazovanja. Naravno, sva rješenja moraju biti sistemska, što znači da zahtjevaju razumijevanje i zalaganje od strane najviših državnih organa. Digitalna ekonomija nudi mnoge razvojne mogućnosti, ali isto tako može

izbaciti iz igre društva koja pokušaju ostati ista u svijetu koji se kontinuirano mijenja. Pravovremenost dobija novu dimenziju – potrebno je mogućnosti prepoznati prije nego što postanu očigledne za sve, biti njihov inicijator i kreator. Radnici koji imaju znanja i vještine iz oblasti informaciono-komunikacionih tehnologija su postali dio globalne radne snage, koja je zaposliva u većini zemalja svijeta. U razvijenim zemljama ta globalna radna snaga lako pronalazi svoje mjesto, dok je, nažalost, u zemljama u razvoju takva radna snaga se još uvijek pokazuje kao „izvozni potencijal“. Rijetka su preduzeća koja svojim uslovima za rad stoje „rame uz rame“ sa uslovima koje nude kompanije u zemljama koje su lideri na polju digitalnih inovacija. Tako, razvijene zemlje postaju pogodno tlo za dalji razvoj eksperata, a zemlje u razvoju ostaju samo njihov „rasadnik“. Mnoge međunarodne organizacije, kao što su Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD), Svjetska trgovina organizacija (WTO), Svjetska organizacija za intelektualnu svojinu (WIPO), Evropska unija (EU), analiziraju specifičnosti ekonomije zasnovane na znanju i najčešće daju preporuke i mjere čijom bi se realizacijom smanjio „digitalni jaz“ u današnjem svijetu.

1. Načini sticanja i dimenzije znanja

Ostvariti dobit bez prethodnog ulaganja nije moguće, pa je i ulaganja u obrazovanje neophodno posmatrati sa tog stanovišta. Ukoliko poslovna organizacija želi da zauzme i održava dobru poziciju na tržištu, mora ulagati u razvoj ljudskih resursa. Na taj način bi imala pokretačku snagu koja je kreator novih ideja, spremna da na inovativan i inventivan način odgovori sve složenijim zahtjevima potrošača. Sigurno je da potrošači lako prepoznaju preduzeća koja osluškuju njihove potrebe i ponude im prvi uslugu koja ima više prednosti od usluga konkurencije. Posledično, preduzeće ostvaruje veći profit, i njeni proizvodi i usluge imaju duži životni ciklus, pa se ulaganja u edukaciju kadrova višestruko isplate. Konkurentnost preduzeća ili privrede zavisi od sposobnosti aktera uključenih u njihov rad i mogućnosti da u pravo vrijeme pronađu i koriste informacije koje za njih imaju najveću vrijednost, uključujući i sposobnosti da idenfitikuju i koriste znanje kao ključni resurs. Edukacija kadrova ne podrazumijeva samo formalno obrazovanje, nego i kontinuirana ulaganja u stručna usavršavanja, uz naglasak na usavršavanja koja prate moderne ICT, zatim različite treninge iz oblasti komunikacije, timskog rada, donošenja odluka, rješavanja problema, i slično. Ulaganje u obrazovanje kadrova treba da bude investicija čitavog društva. U današnje vrijeme postoje različiti okviri za kategorisanje "tipova" znanja. Alavi i Lajdner govore o okviru koji kategoriše znanje kao *prećutno* ili *tacit* znanje i *eksplicitno* znanje. Tacit znanje je zapravo internalizovano znanje pojedinca, tačnije njegovo nesvjesno znanje, a eksplicitno znanje je, sasvim suprotno, znanje koga je pojedinac svjestan i samim tim ga lako može dijeliti i prenositi drugima. Veliki uspjeh upravljanja znanjem bilo bi konvertovanje internalizovanog znanja u eksplicitno znanje, kako bi se iskoristio pun potencijal takvog znanja. Međutim, cilj upravljanja znanjem se ne završava ovom fazom, nego je ispunjen kada se pojedincima omogući da preuzeta kodifikovana znanja ponovo internalizuju. Vođeni ovom idejom Nonaka i Takeuči predstavljaju model spiralnog znanja koji simbolizuje proces interakcije eksplicitnog znanja i internalizovanog znanja. Model označava ciklus koji prati prevođenje implicitnog znanja u informacije, koje postoje van naših glava, dakle eksplicitno znanje, da bi se to eksplicitno znanje ponovo internalizovalo u implicitno znanje.



Slika 1. *Spirala znanja*

Senski ima drugačije polazište te kategoriše znanje kao ugrađeno znanje, dakle znanje izvan sistema ljudskog pojedinca (npr. informacioni sistem) i otelotvorena znanja koja predstavljaju naučenu sposobnost nervnog i endokrinog sistema ljudskog tijela. Kategorisanje dimenzija znanja prema trećem predloženom okviru razlikuje inovaciju nasuprot eksploataciji, tačnije istraživačko stvaranje novog znanja nasuprot prenosu već uspostavljenog znanja u okviru poslovne organizacije.

2. Obilježja ekonomije zasnovane na znanju

S obzirom da ni sam pojam znanja nije jednostavan za definisanje zbog svoje relativnosti, slično je i sa ekonomijom koja na njemu počiva. Autori smatraju da je Piter Draker (1909 – 2005), koji je često opisivan kao „osnivač modernog menadžmenta“, prvi opisao radnika znanja, još 1966. godine, i time postavio temelj za dalji razvoj ovog koncepta. On je radnika znanja definisao koristeći poređenje sa radnicima koji se bave fizičkim radom, i kao

kriterijum razlike naveo najzastupljeniji dio tijela koji radniku služi za proizvodnju novih roba i usluga: kod manuelnih radnika, to su njihove ruke, a kod radnika znanja – u pitanju je glava, odnosno njihovo znanje da stvore nove ideje, znanja i informacije. Nadalje, jedna od mogućih definicija ekonomija zasnovane na znanju jeste da ona predstavlja „koncept koji podržava stvaranje znanja zaposlenih u poslovnim organizacijama, čineći sve da se pomogne i da se podstaknu zaposleni da prenesu i bolje iskoriste svoje praktično znanje koje bi trebalo da bude u skladu sa postavljenim strateškim ciljevima poslovne organizacije". Ekonomija zasnovana na znanju može biti definisana i kao jedini način za poslovne organizacije da se uspješno takmiče u globalnoj ekonomiji, uz ostvarivanje visokih performansi. Takođe, autori u tehničkoj literturi, ponekad smatraju da je koncept ekonomije zasnovane na znanju rezervisan samo za grane industrije koje zahtjevaju visoke kompetencije tehničke pismenosti od svojih zaposlenih. Međutim, moglo bi se reći da je ipak preovlađujuće mišljenje da se znanje vidi kao potrebni generator povećanja produktivnosti u svim oblastima privrede. Svaki vid promjene organizacije i njenog okruženja za sobom povlači i rad na povećanju kvantuma znanja radnika, u skladu sa novonastalim uslovima. Ali, znanje ne smije biti samo odgovor na promjene, nego je njegova uloga i da te promjene generiše i da se usvoji kao način kontinuiranog rada na unapređenju sposobnosti kadrova. Takvi procesi u suštini se mogu označiti kao promjena ekonomske paradigme na paradigmu ekonomije zasnovane na znanju. U prilog tome govore i posebne politike i strategije koje donose, ekonomski razvijene zemlje, kako bi podsticale ekonomiju zasnovanu na znanju uključujući i Evropsku uniju (propisala je oko 50 specifičnih mjera u Lisabonskoj strategiji iz 2000. godine). Činjenica je da se globalno društvo kretalo putanjom transformacije od poljoprivrednog, koje je bilo zasnovano na prirodnim faktorima i fizičkom radu, preko industrijskog, u kome su najznačajniju ulogu igrali realni i finansijski kapital, sve do postindustrijskog društva, odnosno informatičkog društva, o kome se počelo govoriti u XX vijeku. Informatičko društvo ne samo da je izmijenilo postojeće djelatnosti, nego je razvilo i nove djelatnosti i drugačije oblike rada, smještajući inovacije u oblasti obrade i prenosa informacija u centralno mjesto ekonomskog i društvenog razvoja. Ponovo je akcenat stavljen na znanje i njegovu snagu. Pravila poslovanja i konkurentnosti privrede jedne zemlje su se promijenila, i sada ih diktiraju globalizacija i informaciona tehnologija. Nove digitalne tehnologije su učinile svijet „globalnim selom", u kojem su posebno mjesto zauzeli informacije i znanje, informatički radnici, novi mediji i računarske mreže.

3. Formalno i neformalno obrazovanje

Kada se govori o obrazovanju, pored formalnog, može se govoriti i o neformalnom obrazovanju koje se svodi na kontinuirano obrazovanje odraslih, posebno zaposlenih. Neformalno obrazovanje zaposlenih je ključno u borbi za sticanje konkurentske prednosti na globalnom svjetskom tržištu, te mu zbog toga punu pažnju moraju posvetiti kako država i obrazovni sistem, tako i menadžer i pojedinci. Smjernice za razvoj neformalnog obrazovanja donosi savremena teza trostruke spirale, odnosno integrisanog djelovanja *univerziteta, industrije i države*. Prijedlog je hibridizacija elemenata univerziteta, industrije i države čiji rezultat bi bio kreiranje novih institucionalnih i društvenih formata za produkciju, prenos i primjenu znanja. U poslednjih dvadeset godina razvoj nauke i njena primjena u praksi stvorili su zamisao o moćnoj ekonomiji zasnovanoj na znanju, koja je uticala na oblikovanje paradigmi u različitim oblastima društvenih praksi. Znanje i inovacije se smatraju pokretačima ekonomskog rasta, znanje postaje preduslov i najznačajniji faktor privrednog i društvenog razvoja, zapravo ključni resurs ekonomije zasnovane na znanju. Ovakvi ekonomski trendovi odrazili su se i na pojedince, tačnije radnike. Ukoliko su bogati znanjem i vještinama iz oblasti informaciono komunikacionih tehnologija (ICT) i mobilnih tehnologija, postaju dio globalne radne snage. Konkretne stručne kompetencije danas brzo zastarijevaju, dok su tzv. "meke kompetencije" sve traženije i sve više cijenjene. Misli se na komunikacione vještine, rješavanje problema, odgovornost, timski rad i slično. Doživotno, permanentno kontinuirano učenje je imperativ za sve. Da bi jedno društvo proizvelo radnu snagu koja odgovara zahtjevima ekonomije zasnovane na znaju ono mora obaviti transformaciju obrazovnog programa. Dokazi i primjeri za napredak zajedničke globalizacije u obrazovanju su rast otvorenog sistema i sistema učenja na daljinu, online kursevi, virtuelni univerziteti, međunarodna razmjena obrazovnih programa, mobilno učenje, međunarodno partnerstvo u nastavi i učenju u grupi, klasi i na individualnom nivou.

3.1. Teorije obrazovanja

Jedna od popularnih teorija obrazovanja je funkcionalna teorija obrazovanja prema čijim predstavnicima je socijalizacija kroz obrazovanje najvažniji aspekt obrazovanja. Predstavnik teorije, Emil Dirken, smatra da je škola most između pojedinca i društva. On moderna društva opisuje kao heterogena, sa razvijenom podjelom rada i vrlo različitim pojedincima koji obavljaju brojne uloge, sa potrebom da se, radi integracije društva, stvori određen stepen ujednačenosti odnosno homogenosti u tom heterogenom sistemu. Predstavnici funkcionalne teorije, među njima i Talkot Parson, vjeruju da je škola osnov socijalizacije u modernom društvu, ona uči djecu da prihvate razliku između partikularističkih i univerzalističkih normi vrednovanja. Dok partikularne norme označavaju vrednovanje pojedinca po onome šta je, a ne ko je, univerzalističke norme označavaju pojedinca samo

kao jednog od mnogih, jednakih. Prema Parsonu, škola je društvo u malom. Manifestna funkcija škole ne ogleda se samo u socijalizaciji i prenošenju kulturne tradicije. U školi se vrši selekcija i alokacija pojedinaca na društvene položaje. Uspješno realizovanje ove funkcije škole zahtjeva poštovanje nepristrasnih i objektivnih mjerila vrednovanja sposobnosti, truda i postignutih rezultata svakog pojedinca. Konfliktne teorije o obrazovanju govore o još jednoj ulozi škole, vrlo značajnoj ulozi učvršćivanja postojećih društvenih odnosa. Polazište teorije temelji se na tome da se u školi ne prenose samo određenja znanja i vještine, nego i određena ideologija. Cilj je izbjeći da budući radnici ugroze organizaciju društva u cjelini, te je stoga svrha ideologije u školama uvjeravanje đaka, budućih radnika, da je njihov položaj u društvu prirodan, opravdan i nepromjenljiv.

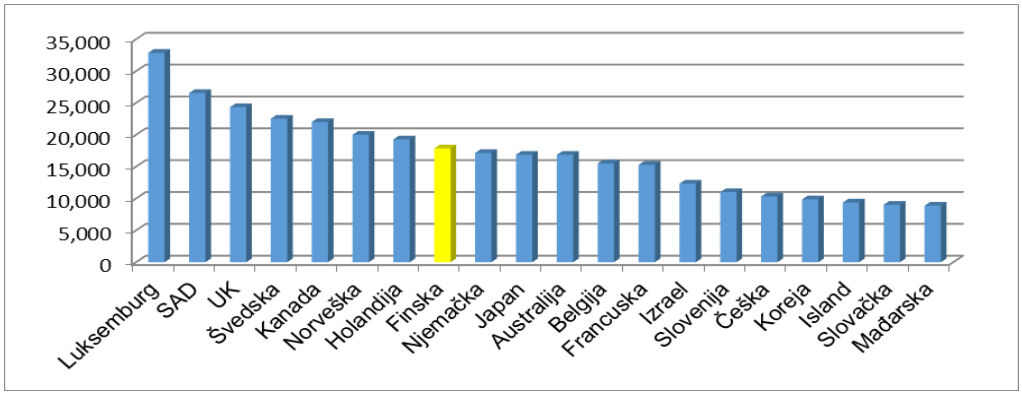
3.2. Uloga ICT u cjeloživotnom učenju

Osnovni preduslov za razvoj informatičkog društva je unapređenje stepena znanja i vještina stručnjaka raznih profesija, ali i svih građana. Zahvaljujući internetu, širenje znanja i informacija nikad nije bilo lakše. Da bi obrazovanje postalo što efektivnije i što efikasnije, a dalje nacionalna ekonomija što konkurentnija, sa povećanim mogućnostima zapošljavanja, nužna je integracija ICT u sve aspekte obrazovnog procesa. Rezultat integracije ICT u obrazovanje mora biti višestruk, sveobuhvatan. Na prvom mjestu neophodno je kreirati obrazovni sistem koji je u skladu sa potrebama informatičkog društva, ali i razviti digitalne obrazovne sadržaje. Sljedeći korak je obuka nastavnog kadra za korišćenje ICT, a zatim na red dolazi i najšira populacija kod koje se takođe mora podići stepen znanja i vještina iz oblasti korišćenja ICT. Vrijeme u kojem živimo je vrlo dinamično i postavlja stalno nove zahtjeve na svim poljima, pa je tako i u relaciji obrazovanje i zapošljavanje. Danas nije dovoljno završiti fakultet, postoje brojna znanja i vještine koje pojedinac mora savladati i konstantno unapređivati da bi sebe učinio konkurentnim na tržištu rada. Neophodno je vladanje stranim jezicima, poznavanje rada na računaru, sposobnost timskog rada, dobre komunikacijske vještine. To su najtraženije vještine i svojevrsni imperativi koji nameću zaključak da se proces učenja ne završava formalnim obrazovanjem. Postoji posebna nauka koja proučava ovaj fenomen današnjice i zove se andragogija i njena suština je upravo u doživotnom učenju. Andragogija integriše tri obrazovna puta - formalni put koji se ostvaruje kroz školovanje, neformalni put u vidu raznih kurseva, seminara, obuka i na kraju informalni put, koji predstavlja sve što pojedinac samostalno može da uradi da unaprijedi svoja znanja. Najčešće je to čitanje knjiga, gledanje kvalitetnog televizijskog programa, pretraživanje interneta koji je riznica informacija dostupna svima sa internet konekcijom. Obrazovanje stečeno kroz školovanje, odnosno formalno obrazovanje je baza znanja, dok nadogradnju znanja čine neformalni i informalni vid obrazovanja. Nadgradnja znanja nije neophodna samo sa aspekta poslovnog ostvarivanja pojedinca, već je potreba i za njegovo društveno i porodično ostvarivanje. Komunikacijske vještine, danas izrazito cijenjene, su odličan primjer vještina koje unapređuju život pojedinca na svakom planu, kako poslovnom, tako i ličnom, porodičnom, socijalnom. Unapređene komunikacijske vještine značajno poboljšavaju kako poslovni uspjeh, tako i sve svakodnevne kontakte sa ljudima, čineći pojedinca uspješnijim na svakom polju. Pored klasičnog učenja u školama i učionicama, sve češće se srećemo sa učenjem na daljinu. To je vid učenja koji se oslanja na tehnologije i podrazumjeva vremensku/prostornu odvojenost učenika i nastavnika ili izvora informacija. Postoje hibridni ili kombinovani kursevi na daljinu koji zahtjevaju fizičko prisustvo u određenom trenutku, na primjer na završnom testu. Učenje na daljinu može biti sinhrono i asinhrono. Sinhrono učenje zahtjeva od učenika da prate određen raspored, tačnije da pristupe sadržaju u isto vrijeme, što donekle podsjeća na prisutnost na času i klasično učenje u učionicama. Primjeri sinhrone tehnologije su video konferencije, Web konferencije, obrazovne televizije koje se emituju prenosima uživo. Da bi učenje putem kurseva na daljinu bilo zanimljivije i omogućilo određenu interakciju učenika obezbijeđen je i pristup dodatnim alatima kao što su dopisivanje, emocije, ankete, opcija podizanja ruku i slično. Ovakvi podaci se pohranjuju i moguće je učiniti ih dostupnim studentima koji imaju asinhrono učešće u nastavi. Asinhrono učenje karakteriše fleksibilno vrijeme pristupa studenata (učenika) nastavnom materijalu. Studenti ne moraju pratiti nastavu u isto vrijeme, nego to čine u skladu sa svojim rasporedom i mogućnostima. Najčešći načini dostavljanja materijala kod asinhronog učenja su e-mailovi, forum poruke, video i audio zapisi, faks, štampani materijali, govorna pošta. Nerijetko se sinhrono i asinhrono učenje objedinjuju u okviru jednog kursa na daljinu radi optimizacije rezultata. Student je u prilici da radi i samostalno i uz podršku nastavnika, čime se ostvaruje određen vid interaktivne nastave. Online virtuelni svijetovi, digitalne igre, webinari i Webcast pospješuju učenje na daljinu i zapravo i sami predstavljaju vid učenja na daljinu. Termin *mješano učenje* se koristi za kombinovano sinhrono i asinhrono učenje na daljinu. Na našim prostorima postoje primjeri primjene učenja na daljinu u okviru nekih fakulteta koji su otkrili ekonomsku opravdanost takvog vida organizovanja nastave. Međutim,

učenje na daljinu tek treba učiniti dostupnim za cijelu populaciju, posebno za zaposlene za koje je neophodno kontinuirano obrazovanje. Problem nedostatka stručnih kadrova u oblastima kao što je informaciona tehnologija najlakše i najkvalitetnje bi se rješio oslanjanjem na učenje na daljinu. Velike koristi od učenja na daljinu mogao bi imati i državni administrativni aparat, posebno nakon promjena nekih zakonskih propisa. Takođe, primjena informacionih tehnologija i učenja na daljinu bi bila od koristi ruralnim područjima za lako prenošenje savjeta za pomoć pri gajenju i zaštiti bilja, uzgoju stoke, pčela i sličnim pitanjima. Otvoreno obrazovanje zasnovano na korišćenju elektronske tehnologije prati brz rast i zahvaljujući rezultatima koje donosi svojim korisnicima ovaj vid obrazovanja ostvaruje sve veću dominaciju nad tradicionalnim načinom obrazovanja. Problem visokih troškova za korisnike, čak viših od troškova za tradicionalno obrazovanje, postepeno se rješava, pa tako Harvard, MIT i Berkli danas nude besplatne predmete i nastavne jedinice. Otvoreno obrazovanje nude još neki univerziteti kao što su Stenford, Prinston, Djuk, Džon Hopkins, Edinburg, Pen, Mičigen, Virdžinija, Vašington. Iako se mnogi ljudi i dalje odlučuju za tradicionalno obrazovanje, efikasnost otvorenog obrazovanja i njegova sve veća popularnost ne jenjavaju i predstavljaju ogromnu promjenu u poznatom načinu učenja. Manjkavost, u vidu nepriznavanja ovako stečenog obrazovanja ravnopravno sa tradiocionalnim obrazovanjem, se nastoji otkloniti i otvoreni univerziteti rade na izdavanju sertifikata koji će njihovim korisnicima donijeti zasluženo priznanje. Da bi odrasli usvojili nova znanja i vještine potrebno je da budu ispunjeni određeni preduslovi, koji olakšavaju sam proces učenja odraslih i čine ga efikasnijim. Ovi preduslovi, odnosno principi, mogu ukratko da se opišu kao: potrebna jaka motivacija; odrasli će usvajati samo znanja koja će im kasniije biti korisna u radu; akcenat je na učenju putem kroz primjenu, a ne na teorijskom učenju; zatim, potrebno je da uče na primjerima koji su u vezi sa realnim problemima; neophodno je uzeti u obzir iskustvo koje odrasli imaju; neformalne situacije kreiraju najbolju klimu za učenje; odraslima je potrebno vođenje, ali uz značajnu dozu fleksibilnosti.

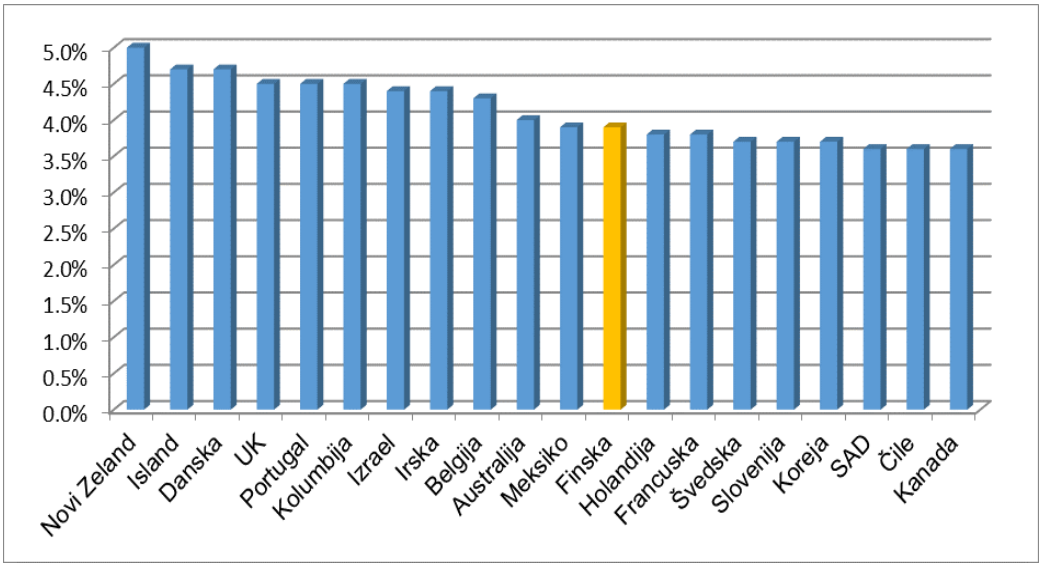
4. Državne strategije za unapređenje obrazovanja u uslovima ICT

U ranije vrijeme kvalitetno obrazovanje su imali priliku da stiču samo oni koji su imali mogućnost i privilegiju da fizički prisustvuju u određenom prostoru i vremenu izvođenju nastave u obrazovnim ustanovama, ili različitim kursevima i obukama. Savremena tehnologija mijenja ovo pravilo, i „otključava“ vrata za sve zainteresovane, da putem Interneta i informacionih tehnologija budu uključeni u svjetske tokove stvaranja i distribucije znanja. Akcenat je na povećanju pristupačnosti obrazovanju za sve, uz težnju da se maksimalno iskoriste potencijali koje ICT ima za povećanje kvaliteta kako u svim oblastima, tako i u obrazovanju. Međutim, tehnologija ne može postići ovaj cilj bez kvalitetno uređenih propisa, kao i ostalih akcija države koje moraju da prethode ulasku društva u segment korišćenja informacionih i komunikacionih tehnologija u oblasti obrazovanja. Mogućnosti su zaista svuda, ponekad skrivene, a ponekad vrlo očigledne, ali je za njihovo korišćenje potrebna dugoročna strategija koja će odgovoriti na pitanja ko, kako i čemu teži, uz detaljne kratkoročne planove. Kada se govori o uspješno realizovanim projektima uvođenja ICT u obrazovne ustanove, kao jedan od pozitivnih primjera se najčešće navodi Finska. Zemlja koja naravno spada u red razvijenih zemalja, a u tom razvoju joj višestruko pomaže sistem obrazovanja koji se stalno unapređuje. Što se tiče ulaganja u treći nivo obrazovanja, ona su u 2012. godina iznosila 17.863 USD po studentu, odnosno 3,9% od bruto domaćeg proizvoda, što je prikazano na slikama 2 i 3.



Slika 2. *Ulaganja u treći nivo obrazovanja (USD po studentu), 2012. godina*

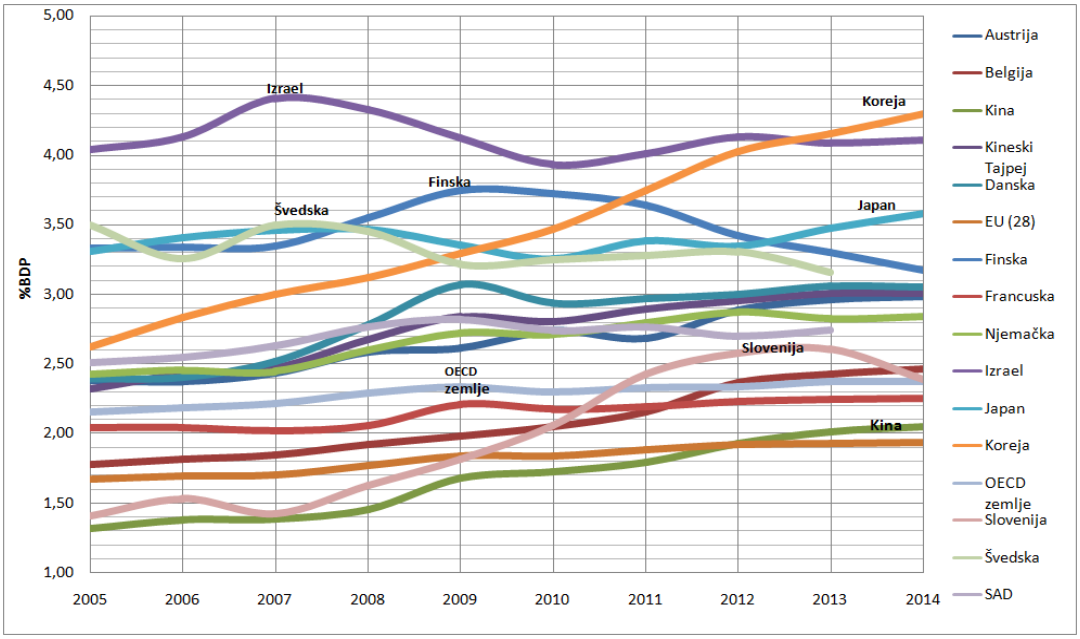
Izvor: autor na osnovu *Education at a glance: Educational finance indicators, OECD*



Slika 3. *Ulaganja u treći nivo obrazovanja (%BDP), 2012. godina*

Izvor: autor na osnovu *Education at a glance: Educational finance indicators, OECD*

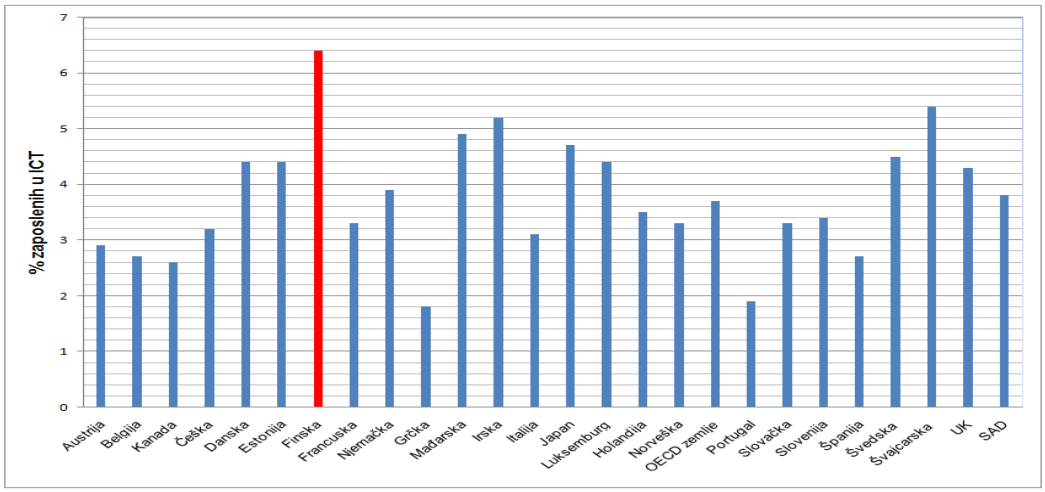
Inovativni pristupi su uočljivi u svim nivoima obrazovanja. Nadalje, ulaganje Finske u istraživanje i razvoj je 2014. godine iznosilo 3,2% bruto domaćeg proizvoda, što je odmah iza Koreje i Izraela, a ovakav trend je prisutan skoro dvije decenije unazad, što je uočljivo iz dijagrama na slici 4.



Slika 4. *Ulaganja u istraživanje i razvoj (%BDP)*

Izvor: autor na osnovu *Main Science and Technology Indicators, OECD*

U skladu sa tim, ova skandinavska zemlja je već 18 godina u kontinuitetu prva zemlja u svijetu po broju istraživača na 1.000 zaposlenih (od 1997-2014. godine). Iz pomenutog se zaključuje da su u Finskoj istraživanje i nastava vrlo blisko povezani, jer je to jedini način da se obezbijedi visok kvalitet u obje oblasti. Prema podacima OECD-a iz 2011. godine, Finska je prva zemlja u svijetu po procentu zaposlenog stanovništa u sektoru informaciono-komunikacionih tehnologija.



Slika 5. *Procenat zaposlenih radnika u ICT sektoru, 2011. godina*
Izvor: autor na osnovu *OECD Factbook Statistics*

Karakteristike nastavnog i istraživačkog procesa na finskim univerzitetima su strateško planiranje, monitoring i evaluacija koju obavljaju međunarodne ekspertske grupe, čime se obezbjeđuje pravovremeno rješavanje problema i učešće svih bitnih aktera u procesu kreiranja novih rješenja. Prednosti globalizacije se koriste kroz punu mobilnost studenata i nastavnog osoblja. Ovakva obrazovna „klima“ je ono što Finskoj omogućava da održava svoj obrazovni sistem u svjetskom vrhu već dugi niz godina, a prilog tome svjedoče i rezultati koji učenici iz Finske ostvaruju na PISA testiranjima, koja se sprovode u oko 70 zemalja svijeta svake tri godine. PISA predstavlja program za međunarodnu procjenu sposobnosti i znanja petnaestogodišnjih učenika[176], odnosno da li su učenici u ovom uzrastu u svim zemljama svijeta spremni da učestvuju u društvu. Ovaj program je ustanovljen od strane Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD), koji pomoću ankete i testova ocjenjuje obrazovne sisteme širom svijeta. Testovi se sastoje od čitalačke pismenosti, matematičke pismenosti, naučne pismenosti, kao i kreativnog rješavanja problema i finansijske pismenosti. Ono što je posebno sa PISA testovima jeste da su dizajnirani na način da utvrde da li učenici mogu da iskoriste znanje stečeno u školi, i da ga primjene u stvarnim situacijama i problemima. Dakle, sposobnost učenika da ponavljaju naučeno gradivo je od male važnosti, ali je bitno da se procijeni koliko su u stanju da funkcionalno koriste informacije. Naravno, fokus nije na sposobnosti pojedinačnih učenika, nego je procjena mjerodavna na nacionalnom nivou, i ima cilj da ukaže vladama zemalja gdje se obrazovni sistem njihove zemlje nalazi u odnosu na obrazovne sisteme drugih zemalja svijeta, koliko je efektivan, gdje su sličnosti i razlike, kao i da ih usmjeri na reforme obrazovanja koje budu identifikovane kao potrebne. Mnoge zemlje danas postavljaju nacionalne ciljeve i repere na osnovu rezultata PISA testova. Na osnovu PISA testova analitičari dolaze do najznačajnijih zajedničkih karakteristika uspješnih obrazovnih sistema, te navode neke od glavnih obilježja koje posmatraju, kao što su: iznos primanja nastavnika, broj učenika u razredu, da li nastavni plan donose pojedinačne škole ili je to u nadležnosti države, koja donosi univerzalni nastavni plan za sve škole, i slično. Na ovaj način se može doći do najuspješnijeg modela, koji se može primjenjivati u državama čiji obrazovni sistemi zahtjevaju reforme. Najbolje rezultate na PISA testu 2003. godine ostvarile su zemlje istočne Azije (Hong Kong, Koreja, Japan), zatim Finska, Kanada, Australija i Holandija. 2006. godine, među četiri najbolje zemlje u pomenutim kategorijama našle su se ponovo zemlje istočne Azije, i Finska i Kanada. Ove godine se Kineski Tajpej prvi put prijavio za testiranje i odmah se pokazao kao prvi iz matematičke pismenosti i četvrti iz naučne pismenosti. Rezultati testa iz 2009. godine su ponovo među pet najboljih svrstali istočnu Aziju (Šangaj, Singapur, Hong Kong, Koreja, Japan, Kineski Tajpej) i samo Finsku od zemalja sa drugog kontinenta, a sličan trend je nastavljen i 2012. godine. Bosna i Hercegovina nije učestvovala u PISA testiranjima, a ostale zemlje u regionu jesu, i njihovi rezultati su ispod prosjeka OECD-a, osim Slovenije. Budući da i Srbija ostvaruje rezultate ispod prosjeka od 2003. godine, vlada ove zemlje je riješila da pomoću investicija u obrazovanje i uz strategiju razvoja informacionog društva u Republici Srbiji do 2020. godine, kao i nacionalnu strategiju održivog razvoja pokuša da podigne nivo funkcionalnog znanja i dobije veći broj stručnjaka iz deficitarnih

[176] Izabran je ovaj uzrast jer učenici u većini zemalja u tom uzrastu završavaju osnovnu školu

oblasti, koji će izabrati da ne napuste svoju zemlju, nego da doprinesu njenom osnaživanju. Fokus je na korišćenju potencijala ICT-a kako bi se podigao kvalitet života svih građana, a ono što treba da bude okosnica razvoja informacionog društva jesu dostupnost i kvalitet pristupa Internetu, uz razvijeno elektronsko poslovanje (e-uprava, e-trgovina, e-pravosuđe, e-zdravlje, e-obrazovanje). Procjene su da će Srbija moći da postigne dugoročan ekonomski rast samo ukoliko on bude počivao na znanju, informacijama, obrazovanju, kvalitetnim kadrovima, i poboljšanju saradnje svih aktera. Kada je u pitanju Bosna i Hercegovina, država je dala određene okvire i uputstva u sklopu Akcionog plana razvoja informacionog društva Bosne i Hercegovine, koji je implementiran od 2004. do 2010. godine, kao i kroz Odluku o usvajanju prioriteta za razvoj visokog obrazovanja u periodu od 2016. do 2026. godine. Akcioni plan je definisao atraktivne aktivnosti, od kojih su najznačajnije standardizacija IT programa za srednje škole, sistem ICT edukacije i sertifikacije nastavnika informatike u osnovnim i srednjim školama, zatim izradu osnovnih nastavnih planova i programa IT studija u skladu sa trendovima u Evropskoj uniji, elektronsko učenje na univerzitetima, promocija *open source* standardnih operativnih sistema i aplikacija u institucijama, itd. Međutim, konačna sudbina Akcionog plana je bila slična kao i sudbina većine Akcionih planova u BiH iz različitih oblasti – uspješno obavljanje svih planiranih aktivnosti i postizanje planiranih rezultata nije u potpunosti ostvareno zbog nedostatka finansijskih sredstava, a i neophodan je duži period implementacije. Što se tiče Odluke o usvajanju prioriteta za razvoj visokog obrazovanja, ona je usvojena u martu tekuće godine, i njeni osnovi prioriteti su: dobro upravljanje i menadžment; resursi; povezanost tržišta rada i visokog obrazovanja; standardi kvalifikacija; studentsko iskustvo; internacionalizaicija; i statistika. Primjetno je da potrebna pažnja nije usmjerena na spregu *informacionog društva i obrazovanja*.

ZAKLJUČAK

Na mjestu glavnog izvora ekonomskog rasta znanje je zamijenilo kapital. U takvim uslovima, proizvodnja, distribucija i upotreba znanja čine glavni pokretački motor procesa održivog rasta, stvaranja bogatstva i mogućnosti zapošljavanja u svim oblastima. Kroz primjenu nauke i tehnologije u svim oblastima privrede, ekonomija znanja može da dovede do povećanja zapošljavanja, što je u današnjim uslovima globalne neizvjesnosti cilj ekonomije svih zemalja. Da bi ovakva primjena postala stvarnost i u Bosni i Hercegovini, potrebni su dobro razrađene dugoročne strategije i kratkoročni planovi, koji će u sebi objedinjiti najbolje mjere iz uspješnih modela iz drugih zemalja, i to prilagoditi nacionalnim mogućnostima. Potrebno je preduzeti korake u pravcu razvoja znanja i vještina u vezi sa ICT, kao i u pravcu osnaživanja uloge koje nove tehnologije imaju u sistemu obrazovanja. Takođe, da bi se potencijali ICT pravilno prepoznali i na efikasan i efektivan način iskoristili, potrebna je posvećenost ulaganju u istraživanja i inovacije. Koncept cjeloživotnog učenja je potrebno prihvatiti kao dio kulture, i uvidjeti koliko je njegova realizacija olakšana dostupnošću savremene tehnologije. Bosna i Hercegovina se prijavila za naredno PISA testiranje koje će biti realizovano 2018. godine, tako da će učenici iz BiH konačno imati priliku da uporede svoje znanje sa vršnjacima iz ostalih zemalja svijeta, ali što je još važnije, nadležne institucije iz oblasti obrazovanja će dobiti važan signal za potrebne reforme svih nivoa obrazovanja. Bruto nacionalni proizvod je u korelaciji sa naučnom pismenošću i rješavanjem problema, koji predstavljaju segmente PISA testa.

LITERATURA

[1] Branko Krsmanović, Marko Krsmanović, *Potencijali ekonomije zasnovane na znanju*, XI Međunarodni simpozijum o korporativnom upravljanju, Banja Vrućica, 2016.

[2] Branko Krsmanović, Marko Krsmanović, *Paradigme ekonomije zasnovane na znanju*, III Simpozijum Fakulteta poslovne ekonomije EKONBIZ 2015, Bijeljina 2015.

[3] Branko Krsmanović, Stanislav R. Polić, *Informacione tehnologije u računovodstvu i reviziji*, Banjaluka-Bijeljina, 2008.

[4] Gojko Rikalović, *Razvojna i ekonomska politika i kreativni capital*, *Škola biznisa*, Broj 2/2010.

[5] Marjatta Hietala, The Finnish Education System and its Role in Knowledge based, Innovation-driven Economy. Lessons to be learned? Knowledge for Africa´s Development: Innovation, Education, and ICTs Session: What is the role of tertiary education in the knowledge economy? Johannesburg, May, 8-10.2006

[6] Marjatta Hietala, The Finnish Education System and its Role in Knowledge based, Innovation-driven Economy. Lessons to be learned? Knowledge for Africa´sDevelopment: Innovation, Education, and ICTs Session: What is the role of tertiary education in the knowledge economy? Johannesburg, May, 8-10.2006

[7] Michael A. Peters, J. Freeman-Moir, Education and the Knowledge-Based Economy in Europe, nstitute for Advanced Studies, Lancaster University, United Kingdom, 2008

[8] Ognjen Mirić, Regionalna politika Evropske Unije kao motor ekonomskog razvoja, Beograd: Evropski pokret, 2009

[9] Službeni glasnik BiH broj 35, 13 05 2016 godine

[10] Službeni glasnik RS, br. 107/2012, Strategija razvoja obrazovanja u Srbiji do 2020. godine

[11] Službeni glasnik RS, br. 51/2010, Strategija razvoja informacionog društva u Republici Srbiji do 2020. godine

[12] Službeni glasnik RS, br. 57/2008, Vizija održivog razvoja Republike Srbije

[13] The Knowledge Based Economy: Implications for Vocational Education and Training, Centre for Regional Research & Innovation (CRRI) University of Western Sydney, Centre for Research & Learning in Regional Australia (CRLRA) University of Tasmania, November, 2000.

Датум пријема рада: 13.03.2016.
Датум прихватања рада: 25.06.2016.
Стручни рад
УДК: 336.763:338.57
DOI: 10.7251/NOE1620230DZ

ОВЛАШЋЕНА БАНКА КАО ПОКРОВИТЕЉ ЕМИСИЈЕ АКЦИЈА У РАЗВОЈУ ФИНАНСИЈСКОГ ТРЖИШТА

AUTHORIZED BANK UNDERWRITER OF STOCKS IN THE FINANCIAL MARKET DEVELOPMENT

Проф. др Миленко Џелетовић
Универзитет едуконс Нови Сад, Сремска Каменица
milenkotelenor@telenor.rs

Проф. др Перо Петровић
Институт за међународну политику и привреду, Београд

Доц. др Милан Радовић
Универзитет у Источном Сарајеву, Економски Факултет Пале

Резиме: *Савремена привредна кретања не могу се замислити без употребе хартија од вредности. Једна од значајних привредних функција хартија од вредности је прибављање средстава емисијом и пласманом хартија од вредности. За прибављање капитала на финансијском тржишту најзначајнији инструменти су обвезнице и акције. У раду се указује на неопходност развијања финансијског тржишта са свих аспеката, а то представља дуг и сложен процес. Циљ рада је да укаже на едукативну димензију у развоју тржишта капитала односно хартија од вредности. Акције, као облик безбедности, дефинише власништво капитала и представљају финансијске инструменте који повећавају нето вредност имовине било ког друштва. Када компанија нуди нове акције, њен дуг се не повећава и потенцијални инвеститори (купци) стичу трајно власништво над капиталом са свим осталим правима. У складу са садашњим примењивим правним оквиром, принос хартија и њихово трговање се одвија на тржишту хартија од вредности где значајно учешће има овлашћена банка. У трансакцијама са хартијама од вредности овлашћена банка делује како на примарном тако и на секундарном тржишту. На примарном (почетна понуда) банка осигуритеља има понуду акција. Јемство организовања понуде ХоВ и других финансијских инструмената, за продају, са обавезом њиховог откупа, могу да откупе и контингент непродатих акција.*

Кључне ријечи: *Акције, банка, финансијско тржиште, покровитељ, развој;*

Abstract: *Modern economic trends cannot be imagined without the use of securities. One of the most important economic functions of securities is raise funds by issuing and placement of securities. In order to obtain capital on the financial market the most important instruments are bonds and shares. The paper points out the necessity of developing the financial market from all aspects, and it is a long and complex process. The aim is to draw attention to the educational dimension in the development of capital markets and securities. Stocks, as a form of security, define capital ownership and represent financial instruments increasing the net value of assets of any given company. When a Company offers new stocks, its debt does not increase and potential investors (buyers) is such acquire permanent capital ownership with all other ensuing rights. In compliance with currently applied legal framework, the offering of Stocks and their trading is carried out on the securities market where the authorized bank is a significant participant. In securities transactions the authorized bank acts on both the primary and the secondary securities market. On the primary (initial offers) markets the banks act as underwriters of the offering. Underwriting organizing the offering of securities and other financial instruments for sale with the obligation to purchase them from the offering company for father sales und to repurchase unsold securities.*

Keywords: *Stocks, banks, financial market, underwriter, development*

1. УВОД

Нема сумње да је развој и ефикасно функционисање финансијског тржишта од пресудног значаја за дугорочни развој сваке привреде а поготово за оне привреде које се карактеришу као привреде у транзицији. Развијање финансијског тржишта је доста дуг, компликован и мучан посао нарочито у ситуацијама када нема "тржишног материјала" и развијених тржишних институција односно инфраструктуре. Међутим, није то једини проблем са којим се сусрећу земље у

транзицији које настоје да развијају тржишта хартија од вредности.

У условима убрзане приватизације и неопходности развоја тржишта капитала просто се намеће консултантски, односно едукативни аспект у пословању са акцијама или обвезницама. То, дакле, подразумева подизање општег нивоа знања о пословању са акцијама и обвезницама, односно свим хартијама од вредности. У противном, ако људи не улажу своја средства у хартије од вредности привреда и влада неће имати капитал неопходан за развој тзв. реалног сектора привреде, односно подизање нових постројења, фабрика, производа и послова. Углавном, тај капитал може доћи само из једног извора, а то је становништво, односно заинтересовани појединци, који своју екстра уштеђевину настоје да уложе тамо где имају добру зараду. На тај начин би се прилив шпекулативног капитала свео на минимум. Сама техника издавања акција је по форми и по садржају у потпуности прописана подзаконским актима Комисије за хартије од вредности. Пре него што приступи поступку издавања акција емитент закључује одговарајући уговор са овлашћеном банком о организовању издавања емисије акција (уговором са покровитељем емисије). Један од начина пласирања емисије акција је и пласирање емисије код које покровитељ емисије врши откуп акција од издаваоца на основу уговора о вршењу услуга организовања издавања хартија од вредности са обавезом њиховог откупа ради даље продаје јавном понудом[177]. Основни елементи уговора су одређени Законом о ХоВ односно Правилником БДД којим је прописано да уговор о покровитељству нарочито садржи обавезу овлашћене банке да откупи од издаваоца акције и потом организује њихову даљу продају или да купи само оне акције које остају неуписане и неуплаћене након истека рока за упис и уплату, а потом да организује њихову дистрибуцију, док се издавалац обавезује да за те услуге плати накнаду.

2. ТРГОВАЊЕ АКЦИЈАМА

Акције као власничке хартије од вредности, односно финансијски инструменти којима се повећава нето имовина привредног субјекта, а њиховим издавањем не повећава се задуженост привредног субјекта, а инвеститор (купац) стиче трајни улог у имовини акционарског друштва, са свим другим правима која проистичу из власништва над акцијом. На свим финансијским тржиштима акције представљају основни предмет трговања, чију цену одређује тржиште односно ниво понуде и потражње за одређеном врстом акција. Акције, као примарне хартије од вредности емитује конкретно предузеће односно фирма и представљају власништво над конкретном фирмом.

Сходно важећим законским прописима емисија хартија од вредности и пласман се одвија на тржишту хартија од вредности, а значајан учесник на том тржишту је овлашћена банка. Наиме, банка, према Закону о банкама, може обављати, између осталих послова и послове са хартијама од вредности (издавање хартија од вредности, послови кастоди банке и др.) и брокерско-дилерске послове ако има дозволу за рад. Народне банке Србије, односно Комисије за хартије од вредности. У пословима са хартијама од вредности банка се појављује на емисионом (или примарном тржишту) и на секундарном тржишту. На емисионом тржишту улога банке може бити: саветодавна, може бити покровитељ емисије, или може вршити само продају хартија. У сразмери који број односно износ акција појединац поседује (односно од нивоа коштања акција на финансијском тржишту) он је и у том уделу и власник.[178] Мотив пословања односно трговања акцијама, уосталом као и на сваком другом тржишту, је зарада односно реализовани профит, који се исплаћује у виду дивиденди. Други део оствареног профита се реинвестира у профитабилне пројекте који га доносе. Зато се власништво над акцијама добростојећих фирми на тржишту третира као успех јер цене њихових акција, на финансијском тржишту, непрестано расту. Обрнуто, у фирмама које слабо послују или им опада конкурентска моћ и цена појединачних акција је у опадању (1, стр.3-24).

Износ, односно величина дивиденде је најчешће питање које се поставља на финансијским тржиштима која су у развоју. Свакако да висина дивиденде зависи од ефикасности пословања појединих компанија. Конкурентне фирме добар део своје зараде исплаћују власницима акција у виду дивиденде. Међутим, највећи број компанија нарочито оних које су у експанзији, највећи део своје зараде реинвестирају у нове послове или нове производе. Међутим, извесне фирме уопште не исплаћују дивиденде својим акционарима.

[177] Ова врста Уговора је регулисана одредбом члана 58 Закона о ХоВ.

[178] Неке фирме имају свега неколико акција и неколико власника, док друге велике међународне корпорације (нпр: Koka kola ili Microsoft) имају милионе акција и стотине хиљада акционараа тиме и власника.

На развијеним финансијским тржиштима, од свих компанија чије се акције купују и продају на берзи, око 90% њих исплаћује дивиденде власницима акција. Просечна дивиденда коју исплаћују ове компаније је нешто већа од 5% од износа по којем се продају акције. У сваком случају на цену акције утиче не само висина дивиденде него и редовност у њеној исплати. Треба имати у виду да квалификовани управни одбори сваке компаније одлучује, на основу резултата пословања, које дивиденде ће платити и када. Топ менаџмент, односно директори представљају заступнике акционара тако да њихов интерес, који се прелама у висини дивиденде, пресудно утиче на управљање и руковођење конкретном компанијом. С друге стране председник компаније и сви службеници су за свој рад одговорни директорима, које акционари бирају на одређено време[179]. Централни регистар на основу захтева и прописане документације, а у складу са Упутством о додељивању ЦФИ кода и ИСИН броја и начин уписа хартија од вредности, и издаје решење и за код и за број (2., стр.11).

Познато је да цена једне акције, уосталом као и цена сваког другог производа или услуге на тржишту, зависи од тога колико су купци заинтересовани да плате за њу или колико јефтино су они који је поседују спремни да је продају.

Међутим, када фирма по први пут понуди или пусти своје акције у слободну продају тако да може да прикупи новац, потребан да започне посао, утврђује се цена те акције. Тада, у ситуацији кад се акција нађе на тржишту, њена цена није нити фиксна нити ограничена са било чије стране. Обрнуто, цена се одређује слободном и отвореном понудом и потражњом, па зато цене акција непрестано расту и падају, понекад невероватном брзином.

Трговање акцијама на финансијском тржишту заснива се на интересу заинтересованих страна. У том смислу већина куповина акција неке фирме не обавља се зато што заинтересовани желе да добију дивиденде које се исплаћују на њих, већ зато што верују да ће цене тих акција скочити те да ће потом моћи да их продају уз одређени профит. Подразумева се да је то врло рискантан посао за сваког учесника на финансијском тржишту и практично за сваку трансакцију, јер цена акција може да нагло пада. На развијеним финансијским тржиштима, са огромним бројем учесника, тешко је предвидети кретање цена акција, које зависе не само од економских него, понекад још и више, од неекономских фактора.

3. ОВЛАШЋЕНА БАНКА КАО ПОКРОВИТЕЉ ЕМИСИЈЕ АКЦИЈА

Јавном понудом овлашћена банка може бити покровитељ емисије акција на примарном или секундарном тржишту. Према Закону о тржишту хартија од вредности и других финансијских инструмената под пословима покровитеља емисије се подразумевају послови и организовање издавања хартија од вредности и других финансијских инструмената са обавезом њиховог откупа од издаваоца ради даље продаје, или са обавезом откупа од издаваоца непродатих хартија од вредности. Извори права односно законски основ за обављање послова покровитеља емисије је у: (1) Закону о тржишту хартија од вредности и других финансијских инструмената; (2) Закону о банкама; (4) Закон о привредним друштвима; Осим ових закона послови покровитеља емисије регулисани су и следећим подзаконским актима: Правилник о условима за обављање делатности брокерско-дилерског друштва; Правилник о садржини и форми проспекта и других докумената који се подносе ради издавања хартија од вредности; Одлука о адекватности капитала банке; Одлука о управљању ризицима;

Сама техника емисије акција је у потпуности прописана Законом о тржишту хартија од вредности и других финансијских инструмената (Закон о ХоВ) и подзаконским актима. Све радње приликом издавања акција могу се поделити у четири фазе (16, стр.101): 1. припрема за доношење одлуке о емисији акција; 2. доношење одлуке о емисији; 3. издавање емисије; 4. увођење емитоване акције на секундарно тржиште.

Пословна банка има значајну улогу већ у првој фази издавања акција, односно у фази припрема за доношење одлуке о емисији акција. Улога банке у овој фази је саветодавна. Банка помаже емитенту (издаваоцу) код процене реалног обима и услова емисије. У овој фази банка анализира изворе новца и капитала за потребе емитента (у основи саветује емитента да ли је боље узети кредит од банке или прикупити средства емитовањем акција) и израђује елаборат који даје одговоре на следећа питања: која је цена новца и/или капитала? Има ли поступак издавања акција алтернативу које се разликују по цени? Да ли

[179] Након доношења одлуке о емисији акција подноси се захтев Централном регистру, депоу и клирингу хартија од вредности за доделу ЦФИ кода и ИСИН броја. Захтев подноси овлашћена банка у име и за рачун свог клијента (емитента), а на основу Одлуке емитента о издавању акција.

јефтиније алтернативе носе са собом скривене мане? Да ли мане могу бити претворене у предности? При поступку, ако елаборат покаже да је додатни капитал најцелисходније прибавити емитовањем акција тако се прелази у другу фазу, односно тада емитент доноси одлуку о издавању акција.

Комисија за хартије од вредности подзаконским актима није прописала форму одлуке, али је садржај одлуке прописан Законом о ХоВ и подзаконским актима[180]. Одлука, између осталог, садржи и права акционара по основу акција које се издају, праг успешности емисије, начин остварења права пречег уписа акција и преузимање тачно одређеног берзанског, односно ванберзанског тржишта на које ће се издате акције укључити.

Улога банке је нарочито значајна код одређивања емисионе цене акција. Након доношења одлуке о емисији прелази се на трећу фазу, а то је издавање акција. Када емитент доносе одлуку да прикупи капитал на овај начин започиње процес организовања издавања емисије акција. Сам процес издавања акција се одвија у следећим етапама:

а) потписивање уговора са овлашћеном банком;

б) детаљна анализа бонитета издаваоца;

ц) подношење захтева Централног регистра за доделу ЦФИ кода и ИСИН броја;

д) доношење решења о додели ЦФИ кода и ИСИН броја;

е) објављивање прелиминарног проспекта;

ф) израда проспекта;

г) подношење захтева Комисији за хартије од вредности за добијање одобрења о издавању акција јавном понудом;

х) одобрење емисије;

и) подношење захтева Централном регистру за отварање емисионог рачуна и укњижавање на рачун емитента;

ј) откуп целокупне емисије;

к) откуп непродатог дела емисије;

л) продаја акција;

м) објава успешности емисије;

н) продаја акција на секундарном, организованом тржишту;

Уговором мора бити прецизирана одговорност уговорних страна у вези припреме проспекта за издавање акција, да буде утврђена емисиона цена, а може се одредити обавеза издаваоца да у одређеном периоду након отпочињања примарне продаје, а који не може трајати дуже од шест месеци, не врши издавање или продају хартија од вредности исте врсте, уговор садржи и одредбе о накнади коју покровитељ наплаћује за обављање ових послова[181].

За истинитост и потпуност података објављених у проспекту за издавање хартија од вредности, скраћеном проспекту и у сваком другом облику јавног оглашавања у вези са издавањем и трговином хартијама од вредности одговара издавалац, а солидарно с њим и сва друга лица која су учествовала у припреми проспекта за издавање ХоВ и скраћеног проспекта, ако су знала, односно због природе посла који обављају, морала знати да су подаци нетачни, односно непотпуни. Закон о ХоВ је прописао да подаци наведени у проспекту за издавање ХоВ, а у скраћеном проспекту и у сваком другом облику јавног оглашавања у вези с издавањем и трговином ХоВ морају бити истинити и одражавати у потпуности финансијско стање и пословне резултате издаваоца.

4. ПРИОРИТЕТНЕ АКЦИЈЕ

Након потписивања уговора овлашћена банка започиње процес анализе, пре подношења захтева за одобрење и регистрацију емисије. Потребно је да овлашћена банка спроведе детаљну анализу пословања издаваоца из више разлога, а то су: да обезбеди инвеститорима све потребне информације на основу којих ће донети одлуку за куповином акција; да би спречила могућност плаћања штете (овлашћена банка је дужна да обезбеди све аспекте пословања емитента, јер у случају да инвеститор претрпи губитак због тога што није располагао свим потребним информацијама у тренутку доношења одлуке, може тужити одговорне за необјављивање или објављивање неистинитих информација). Дакле, осим обичних акција којима предузећа и овлашћене банке излазе на финансијско тржиште бројне фирме емитују и приоритетне акције. Обично, овакве акције имају фиксни износ дивиденде.

[180] Одредбом члана 5 Правилника о садржини и форми проспекта и других докумената који се подносе ради издавања ХоВ (Правилник ББД) одређена је садржина одлуке, а то је обим, врста и номинална вредност, односно рачуноводствена вредност када се акције издају без номиналне вредности, емисиона цена по којој ће се продавати, намена емисије, место, рокови уписа и уплате акција и начин којим се обезбеђује равноправан третман свих лица која у датом року и под одређеним условима врше упис и уплату.

[181] Према одредбама Закона о ХоВ Комисија за хартије од вредности је само доказ да проспект садржи елементе утврђене прописима.

Власници приоритетних акција добијају дивиденде пре власника обичних акција (зато се и називају приоритетне) али само у случајевима, односно годинама када конкретно предузеће позитивно и успешно послује. У пракси власници приоритетних акција, по правилу, не добијају више од утврђеног фиксног износа дивиденде по акцији (15, стр.99).

Затим, ове акције се називају приоритетним и зато што у случају ликвидације (стечаја) фирме, власници ових акција полажу право на било какву имовину (то подразумева фабрике, производе и све остало што се може претворити у новац) која је преостала, пре власника обичних акција. Премда се термин приоритетне акције не поклапа у свему са правим значењем речи приоритетни, третман који добијају власници ових акција, обезбеђује им извесне привилегије у односу на власнике обичних акција. С друге стране, треба имати у виду да цене приоритетних акција не варирају толико као цене обичних акција у току одређеног периода и у одређеним условима. Премда власници приоритетних акција, као и власници обичних акција, имају делимично власништво над предузећем односно компанијом, ови власници, ипак, немају удела у управљању фирмом, нити имају право гласа у избору директора и топ менаџмента.

5. ПРОДАЈА АКЦИЈА

Овлашћена банка пре него што званично поднесе захтев за одобрење емисије (одобрење проспекта) може Комисији поднети и захтев за давање одобрења прелиминарног пројекта. Овај проспект мора садржати све податке који ће бити објављени у проспекту, изузев података о цени хартија од вредности, висине каматне стопе и покровитељима емисије. Прелиминарни проспект не представља понуду за куповину акција. Комисија прописује услове за објављивање прелиминарног проспекта. Он представља добру основу за стицање сазнања о заинтересованости инвеститора за куповину акција, а он може да буде и маркетиншки документ покровитеља емисије. Потенцијалним инвеститорима је јасно да емисија још није одобрена али из њега могу да сазнају све важне информације о инвеститору и да се припреме за доношење одлуке. Овлашћена банка, заједно са издаваоцем, прелиминарни проспект користи за промоцију акција и ово је врло значајна радња за успешност целе емисије[182]. Најчешће се тек по објављивању прелиминарног проспекта утврђује емисиона цена акција и провизија покровитеља, јер се на основу заинтересованости инвеститора може сагледати успешност емисије (14., str.67). Прелиминарни проспект се може јавно објављивати најдуже шест месеци од дана доношења решења о његовом одобрењу. Овлашћена банка и издавалац дужни су да сваком заинтересованом лицу, на његов захтев, уруче примерак прелиминарног проспекта и да воде евиденцију о тим лицима. Проспект у основи садржи све елементе потребне за процену инвеститора почев од основних података о емитенту и одговорним лицима, даље пружа целовиту слику о пословању емитента, о његовој имовини и обавезама, евентуалним губицима, добицима, финансијском положају и перспективама, даје сврху, односно намену емисије, права које носе акције, даје податке о делатности, тржишној позицији, инвестицијама у току, покренутим и очекиваним споровима, хипотекама, залогама, блокадама рачуна и све друго што је релевантно за доношење одлуке од стране инвеститора. Осим ових битних показатеља о бонитету емитента проспект садржи и техничке детаље као што су место, начин, рок и време уписа емисије. Потом, издавалац хартија од вредности дужн је да Комисији за хартије од вредности поднесе захтев (на обрасцу који је она прописала) за добијање одобрења о издавању акција[183]. Након тога, Комисија доноси решење о одобрењу издавања ХоВ кад утврди да одлука о издавању акција садржи све податке утврђене у складу са законом, са приложеном прописаном документацијом у којој су тачни подаци. Ако се уговором о покровитељству овлашћена банка обавезала да откупи од издаваоца све акције онда овлашћена банка одмах откупљује акције, емисија је успешна, а овлашћена банка организује њихову даљу продају за свој рачун у року који је одређен у проспекту на примарном тржишту. Овлашћена банка откупљује акције по уговореној откупној цени, а даље их продаје по емисионој цени. Она преговара са емитентом и уговара откупну цену за емисију. Разлика између цене по којој овлашћена банка продаје акције инвеститору и цене по којој приликом откупа емисије плаћа емитенту представља накнаду овлашћеној банци за

[182] По завршетку детаљне анализе овлашћена банка приступа изради проспекта. Садржина проспекта је у потпуности прописана Правилником БДД.

[183] Захтев за отварање емисионог рачуна је прописан од стране Централног регистра а уз захтев се прилаже решење о одобрењу издавања ХоВ и друга документација утврђена актом Централног регистра.

преузети ризик пласмана емисије[184]. Код доношења одлуке да буде покровитељ емисије овлашћена банка мора да води рачуна о чињеници да њено улагање у једно лице које није лице у финансијском сектору не сме да пређе 10% капитала банке, а да њена укупна улагања у лица која нису лица у финансијском сектору не смеју да пређу 60% капитала банке. Овим ограничењима није обухваћено стицање акција ради њихове даље продаје у року од само 6 месеци од дана стицања тих акција. Овлашћена банка не мора да се обавеже да откупи целокупну емисију већ само непродати део по истеку означеног рока за упис и уплату акција. У овом случају овлашћена банка преостале акције више није у могућности да продаје на примарном тржишту, јер је истекао предвиђени рок у коме је вршена продаја купцима, па их може продавати само на организованом тржишту (3, str.54).

Овлашћена банка у сваком случају (било да се обавезала да откупи целокупну емисију или само непродати део), по одобрењу емисије, приступа продаји акција. Наиме, овлашћена банка као покровитељ емисије сноси и ризик пласмана емисије, па уколико дође до промене тржишних услова у кратком временском периоду од откупа емисије до њене реализације на тржишту овлашћена банка може доћи у неповољну ситуацију. Неповољност се манифестује у томе што овлашћена банка, као покровитељ емисије гарантује емитенту да ће откупити емисију по договореној цени, па је евидентно присутан ризик осцилације цена на секундарном тржишту ако се акције не продају на примарном тржишту. Овлашћена банка може вршити стабилизацију цена на секундарном тржишту водећи рачуна о томе да њене радње не представљају ценовну манипулацију (забрана стварања привида закљученог посла, забрана стварања привида цена или активног трговања, забрана трансакција са циљем да се повећа или смањи цена акција или створи привид трговања). Ризик је елиминисан уколико овлашћена банка пронађе једног или више купаца и емисију прода на примарном тржишту у целини[185]. Дакле, овлашћена банка мора да у датом року обезбеди ефикасан пласман, односно продају акција што подразумева да има разгранату мрежу за дистрибуцију новонасталих акција. Већи део пласмана акција овлашћена банка продаје институционалним инвеститорима (инвестициони фондови). Такође, овлашћена банка мора да развије посебне канале дистрибуције преко којих би могла акције да пласира индивидуалним инвеститорима.

6. ТРЖИШТЕ ОДРЕЂУЈЕ ЦЕНУ АКЦИЈА

Вредност обичних акција зависи од стања и кретања на финансијском тржишту. Цена обичних акција зависи од тога колико су заинтересовани спремни да плате за њих, односно зависи од могућности предвиђене зараде оних који су спремни да откупе конкретне акције. Фактор зараде укључује суму коју је фирма зарадила (прошло пословање фирме), колико сада зарађује (тренутно новчано стање фирме) и колико би могла да заради (изгледи за пословање фирме у будућности).

При томе треба имати у виду сву комплексност финансијског тржишта и осим финансијских (статистичких) података узимати у обзир и друге чињенице, неопходно предзнање, информације и могућност антиципирања будућег стања у окружењу. О значи узимати у обзир све факторе[186] који могу бити релевантни за будуће пословање предузећа. Најзначајније су информације које се односе на расподелу зараде, односно њену будућу употребу. То значи изнаћи адекватну сразмеру између дела који одлази на исплату дивиденди приоритетних акција и дела који се односи на исплату камате од обвезница. У сваком случају битан фактор који одређује вредност обичних акција је ситуација ван фирме, односно целокупно тржиште на коме она послује. Перспектива будућег пословања фирме умногоме зависи и од стања конкурената и њихове позиције на тржишту (да ли се крећу узлазном или силазном линијом).

Међутим, и поред свега стање једне привреде[187] је од одлучујућег значаја не само за вредности акција него и за функционисање и развој финансијског тржишта. То стање се пресликава и на пословање конкретних предузећа. У сваком случају одговоран инвеститор треба да пружи одговор на низ питања како би са, иоле сигурности, предвидео колико ће његова акција у будућности вредети на, све турбулентнијем, финансијском тржишту.

[184] Ова накнада се уобичајено креће од 5% до 10% од емисије.

[185] Рок за упис и уплату акција одређен је Законом о ХоВ и не може бити дужи од три месеца од дана означеног у јавном позиву за отпочињање уписа и уплате акција. Наведени рок од три месеца Комисија ће, на захтев издаваоца, продужити за додатних 45 дана.

[186] Колика је способност опстанка и развоја фирме, колико је агресивна наапостојећем тржишту,како се сада њоме управља, колико су познати њени производи.

[187] На пример, да ли ће пасти цена радне снге односно њен пораст, или сировина преоптеретити пословање предузећа, сада и у будућности.

Осим тога вредности инвестирања се константно мењају, па зато компаније подстичу власнике акција да прво испитају и анализирају тржиште па потом инвестирају. Потом то захтева континуитет (наставити са испитивањем после инвестирања) у праћењу стања на финансијском тржишту.

Пошто тржиште одређује цене акција оне се мењају у зависности од ситуације на финансијском тржишту, тако да заинтересовани могу да се сложе или не са висином цене појединих акција[188]. Углавном о вредности појединих акција (да ли су превисоке или прениске) одлучују личне процене, на основу свих релевантних фактора, заинтересовани купци или продавци., али за колико се она продаје представља збир много индивидуалних различитих убеђења. Уколико већи број заинтересованих закључи у, отприлике исто време, да је прецењена нека одређена акција , они могу да одлуче да је продају, те ће њена цена вероватно пасти. Супротно, ако сматрају да се продаје по нижој цени могу је купити. У одређеној комбинацији њихови налози могу довести до пораста цена тих акција. Управо из ових разлога дешава се да цене акција понекад знатно варирају и то у веома кратком року. Међутим, кад год дође до осетног померања цена, у било ком правцу, то може узети залет и потрајати извесно време, док се не успостави стабилизација цена акција[189]. Управо нагло померање цена може да привуче друге купце или продавце. Извесна ограничења и ризици, те законска ограничења утичу на то да овлашћена банка – покровитељ емисије не жели сама да гарантује емисију“, јер не може да преузме цео ризик емитовања и продаје акције. Из тог разлога, одлучује се да редукује ризик формирањем групе такозване групе овлашћених банака и брокера који учествују у продаји емисије (организатори дистрибуције). Кад у организовању издавања акција са обавезом откупа учествује на страни покровитеља емисије више овлашћених банака или брокерско дилерских друштава, она су дужна према Закону о ХоВ, да закључе посебан уговор којим уређују међусобна права и обавезе и утврђују једну овлашћену банку као главног организатора дистрибуције, који потписује уговор са издаваоцем. Након уписа хартија од вредности у Централни регистар, издавалац је дужан да исте укључи на организовано тржиште[190]. После истека рока за упис и уплату акција, који је означен овлашћена банка не може продавати акције на примарном тржишту већ је дужан да њихову продају врши на секундарном тржишту – организованом тржишту. За случај да овлашћена банка на примарном тржишту не прода целокупну емисију акција о року одређеном у одобреном проспекту она акције продаје за свој рачун на секундарном тржишту (берзи) по тржишној цени а по основу понуде и тражње.

ЗАКЉУЧАК

У процесу издавања акција, односно у случају кад то ради овлашћена банка као покровитељ емисије акција, изузетно је значајно да овлашћена банка подробно испита и обелодани све аспекте пословања емитента и то комерцијалне, финансијске и правне. Потпуним обезбеђивањем ових података елиминише се опасност од успешности потенцијалних тужби за накнаду штете, као и према емитенту, тако и према покровитељу емисије. Улога овлашћене банке у детаљној анализи бонитета издаваоца је врло значајна, јер је и она у могућности да, због стручних кадрова којима располаже и искуства, овај процес успешно спроведе и обелодани јавности, односно потенцијалним инвеститорима све аспекте пословања издаваоца. Овлашћена банка, као покровитељ емисије, врши и испитивање тржишне позиције издаваоца и заинтересованост инвеститора. Посебна пажња се посвећује цени која ће бити понуђена потенцијалним инвеститорима, а уколико није у питању прва емисија акција цена је блиска тржишној. У противном (у случају иницијалне понуде) треба одредити цену која ће помирити интересе емитената и покровитеља. Емитент жели што веће приходе, а покровитељ што лакши пласман емисије на тржишту. Значи, банка да би могла успешно да обави посао покровитеља она мора да обави што квалитетнију анализу, односно да обезбеди и себи и свим инвеститорима потпуну слику о финансијској позицији и могућностима издаваоца. Покровитељство емисије је најризичнији посао на тржишту капитала за

[188] Цена једне хартије од вредности представља колективно исказивање мишљења свих оних заинтересованих који имају намеру да је купују или продају.

[189] На пример, уколико цена по акцији неке фирме изненада скочи са 125 динара на 135 динара, заинтересовани могу приметити тај скок и брзо закључити да би то била добра куповина. Тако да и они могу одлучити да купе те акције, и на тај начин би цена још више скочила, можда на 145 или 155 динара. У том тренутку, они који су првобитно купили акцију по, рецимо, 125 динара, могу сада да одлуче да остваре профит од 20 или 30 динара по акцији, те да их продају. Тада се акција може вратити на почетну цену.

[190] У року од седам дана од дана завршеног уписа и уплате акција, издавалац доставља Комисији доказ о броју уписаних и уплаћених хартија и подноси захтев за издавање решења о одобрењу издавања тих хартија, што представља услов и основ за упис тих хартија у евиденцији Централног регистра.

овлашћене банке, па се у Србији само једна овлашћена банка бави овим послом. Неразвијеност овог инструмента доприносе постојећа законска ограничења у погледу улагања средстава овлашћене банке у складу да законском обавезом управљају ризицима. С друге стране и емитенти утичу на неразвијеност, јер се још увек радије опредељују за прибављање капитала путем кредита, а не емисијом акција, па је евидентно да је покровитељство на српском финансијском тржишту тек у зачетку.

ЛИТЕРАТУРА

[1] Abel, A.B., and Mishkin, F.S., (2003), «an Integrated View of Test of Rationality, Market Efficiency and the Short-Run Neutrality of Monetary Policy», Journal of Monetary Economics, Vol.11, pp.3-24.

[2] Agtmael, V. (2004), Emerging Securities Markets (Euromoney Publications), London.

[3] Arnott, R.J.and Stiglitz, J.E., (2001), «Moral Hazard and Nonmarket Institutions: Dysfunctional Crowding Out or Peer Monitoring?», American Economic Review, 81 (1).

[4] Cho, J.Y. (1996), «Infenciencies from Financial Liberalization in the Absence of Well-Functioning Equity Markets», Journal of Money, Credit and Banking, 18 (2).

[5] Chuppe, T.M. and Atkin, M., (1992), «Regulation of securities markets», World Bank Working Paper, WPS 829 (January).

[6] Darrat, A.F. (1990), «Stock Returns, Money, and Fiscal Defects». Journal of Financial and Quantitative Analysis, Vol.25.

[7] Demirguc-Kunt, A., and Huizinga, H., (1992), Barriers to Portfolio Investments in Emerging Stock Markets, The World Bank Working Paper, WPS 984 (October).

[8] Errunza, R.V., (1994), «Emerging Markets: some new concept», Journal of Portfolio Management.

[9] Gooptu, S., (2003), Portfolio Investment Flows to Emerging Markets, paper pressented to the World Bank Symposium on Portfolio Investment in Developing Countries, 9-10 September.

[10] IFC (2003), Emerging Stock Market Factbook.

[11] Mullin, J., (1993), «Emerging Equity Markets in the Global Economy», Federal Reserve Bank of New York Quarterly Review (Summer).

[12] OECD (2002), Financial Market Trends, No.65.

[13] Pardy, R., (1992), «Institutional reform in emerging securities markets», World Bank Working Papers, WPS 907 (May).

[14] Петровић, П., (2002), Санација банкарских система, Институт за међународну политику и привреду, Беогр Петровић, П., 2009,

[15] Петровић, П., Берзе и берзанско пословање, Институт за међународну политику и привреу, Београд, стр.99.

[16] Вићентијевић, Р., 2007, Овлашћена банка као покровитељ емисије акција, Правни живот, тематски број, бр.13, Београд, том В, стр.101

Датум пријема рада: 31.03.2016.
Датум прихватања рада: 10.06.2016.
Стручни рад
УДК: 005.32:334.72
DOI: 10.7251/NOE1620238L

СОЦИЈАЛНО ПРЕДУЗЕТНИШТВО

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP

Проф. др Ненад Лалић
Факултет пословне економије Бијељина, Босна и Херцеговина
nenad.lalic@yahoo.com

Дајана Матовић, мастер
Студент III циклуса студија, Факултет организационих наука Београд
Република Србија
dajanalalic@yahoo.com

Олга Тмушић, дипл. ек
Студент II циклуса студија, Факултет пословне економије Бијељина
Босна и Херцеговина
o.tmusic@hotmail.com

Резиме: *Социјално предузетништво је на „велика врата“ дошло у Европу, док је код нас овај појам још увијек непознат широј јавности. Пионири у овој области имају пред собом задатак, али и одговорност. Прије свега, потребно је инфромисати јавност, па креирати друштвено корисно предузеће. Нема сумње, социјално предузетнишво је бизнис 21. вијека, јер је његов циљ успјешно пословање са остварењем социјалне мисије. Зарађена средства служе да се повећа број запослених, образовање, заштита животне средине и културних активности у самој заједници. Путем социјалног предузетништва се на иновативан начин рјешавају проблеми друштвене заједнице. Мијења се систем и друштво, предузимају се конкретни кораци и дешавају се снажне промјене.*

Кључне ријечи: *социјално предузетништво, законски оквир, промјене, социјална предузећа*

Abstract: *Social entrepreneurship is the "grand entrance" occurred in Europe, while in our country this term is still unknown to the public. Pioneers in this field have the challenge and responsibility. First of all, it is necessary to inform the public and create a socially useful enterprise. No doubt, social entrepreneurship is the business of the 21st century, because its aim is a successful business with a social mission realization. Earned funds are used to increase the number of employees, education, environmental protection and cultural activities in the community. Through social entrepreneurship is an innovative way to solve the problems of the community. Change the system and society, taking concrete steps and strong changes occur.*

Keywords: *social entrepreneurship, the legal framework, changes, social enterprises*

1. УВОД

Иновативно рјешење за развој различитих дјелатности и саме локалне заједнице се може остварити путем социјалног предузетништва. Креирањем предузећа у било ком облику, ствара се могућност да се оствари крајњи циљ у сарадњи са невладиним скетором и проширује се спектар активности.

Стручни допринос се огледа у сљедећем:

- критичка анализа досадашњих знања и коришћења из области социјалног предузетништва,
- идентификовање потребе за новим предузетничким знањима,
- успостављање основа за истраживања у будућности.

Теоријски подаци коришћени у овом истраживању засновани су на:

- примарним изворима података из области социјалног предузетништва,
- секундарним изворима података који обухватају референтну литературу (интернет сајтови, ријечници, стручни часописи, законски прописи).

2. ДЕФИНИСАЊЕ СОЦИЈАЛНОГ ПРЕДУЗЕТНИШТВА

Феномен социјалног предузетништва се појавио касних осамдесетих година у Италији, а касније се проширио и на остале државе и појављује се у различитим облицима, у виду: хумнитарних организација, задруга, огранизација, центара за помоћ, социјалних предузећа и слично. Међутим, код нас је још увијек непознат овај појам и слабо се користи, иако доноси бројне предности и погодан је за државе у развоју, као што је Босна и Херцеговина. Социјално предузетништво је дефинисано као пословање коме су социјални циљеви примарни и гдје се приход реинвестира према исто циљу, а не према максимизирању профита стејкхолдера или власника. (Defourny & Nyssens, 2008) Социјално предузетништво се популаризује на нашим просторима путем различитих пројеката и иностраних донатора, академска заједница још увијек није, у потпуности, препознала значај и важност ове дјелатности, па се слабо изучава. Међутим, увијек постоје пионири који желе да проширују видике, па се пред предузетничким центрима, лидерима и ентузијастима поставља улога да промовишу социјално-предузетничке активности и овај сектор у Босни и Херцеговини. Потребно је дефинисати правни оквир за регулисање социјалног предузетништва, које је мотивисано стварањем перцепије о улози социјалног предузетништва у реформи јавног и приватног сектора, а посебан акценат се ставља на укључивање задруга и непрофитних организација и њихову улогу у социјалној сфери. Савремени пословни амбијент карактерише висока турбулентност, неизвјесност и ризик, како би мали и средњи ентитети опстали у таквом окружењу, потребно је да улажу у истраживање и развој, како и у иновативне активности, као и да буду носиоци промјена. Промјене представљају измјену постојећег стања ствари. Промјене су одлика напретка и времена у коме живимо, и представљају континуирани процес који се мора одвијати у одређеном друштвеном контексту. Промјене су неминовне, чак и ако их понекад не желимо, али у сваком случају морамо да уважимо реалност, тј. да их прихватимо и да им се прилагођавамо. (Лалић, 2010).

2.1. Тенденције и искуства у европској унији у социјалном предузетништву

Радионице у којима су незапослени креирали различите производе и пружали одређене услужне дјелатности представљају претечу соијалног предузетништва. Европа је одавно препознала значај социјалног предузетништва, па се може идентификовати чак преко 35 облика различитих правно-оргнаизацијских облика. У Италији су се осамдесетих година појавиле задруге, које нису биле окренуте општем интересу, него су пословале за добробит заједнице, па слободно можемо да кажемо да је ова држава колијевка соијалног предузетнишва. Осим Италије, многе европске државе су покушале да дефинишу законски оквир којим се регулише социјално предузетништво.

У зависности од државе, постоје неколико модела правних облика који постоје у законодавствима о соијалном предузетништву. У Италији, Француској, Португалу и Пољској се појављује задружни модел, који се односи на задруге које су усмјерене ка социјалним циљевима. За Белгију и Велику Британију је типичан модел предузећа који се темељи на профиту и ограниченој дистрибуцији профита. Финска и Италија практикују и модел слободног облика који је типичан за социјално-предузетничко пословање. Наравно и у осталим државама Европе је прилично развијено социјално предузетништво, али није посебно регулисано законом, па нису мијењали прописе, него су га регулисали постојећим правним и организацијским облицима о чему ће бити више ријечи у наставку рада.

Социјално предузетништво са собом носи и низ погодности, па тако постоје бројне фискалне олакшице, али постоји и систем контроле како би се спријечиле потенцијале злоупотебе посебног третмана које социјалне оргнаизације имају.

2.2. Социјално предузетништво у Босни и Херцеговини

Европску повељу за мала и средња предузећа су потписале земље ЕУ, али и земље Западног Балкана, међу којима је била и Босна и Херцеговина. Земље потписнице су се обавезале да ће постићи напредак у десет подручја Повеље (European Commissinon, сајт: http://ec.europa.eu/growth/smes): образовање и обука за предузетништово, јефтиније и брже покретање бизниса, квалитетније законодавство и прописи, доступнсот вјештина предузетништва, побољшање приступа интернету, боље искоришћавање јединственог тржишта, опорезивање и финансијска питања, јачање технолошких капацитета малих предузећа, успјешни модели пословања путем интернета и подршка пословању, јаче представљање интереса малих предузећа.

Према подацима Агенције за статистику Босне и Херцеговине, реални раст бруто домаћег

производа у трећем кварталу 2015. године, у односу исти квартал претходне године је износио 3,1%. Јавност у Босни и Херцеговини нема довољно знања из области социјалног предузетништва и не познаје све могућности које он носи. С обзиром на велики број сиромашних и незапослених, потребно је мијењати тренутну ситуацију и стварати услове за развој социјалног предузетништва. Потребно је унаприједити предзетничко окружење, пружити боље услове за развој како на државном, тако и на локалним нивоима.
Социјално предузетништво ствара велики број могућности како би се превазишле или ублажили проблем, повећао степен запослености и побољшао друштвени и материјални статус појединца и заједнице.

2.2.1. Јавни сектор

Босна и Херцеговина има разлог да стимулише социјално предузетништво. Прва задруга је основана 1888. године у Дервенти, а прва стамбена задруга 1897. године у Сарајеву. У Босни и Херцеговини постоји Општи закон о задругама на основу којег је моуће промовисати и подстицати социјално предузетништо. Према овом Закону, задруга представља облик огранизовања добровољно удружених чланова да би задовољили своје заједничке, економске, социјалне и културне потребе и жеље кроз заједничко посједовање и демократско пословање задруга.
У Републици Српској има око 350 задруга, а у Федерацији БиХ око 200. Задруга може да обавља све послове за које је регистрована. Обавезно је издвајање у резервни фонд од најмање 5% вриједности укупних улога чланова задруге. Држава подстиче социјално предузетништво давањем повољних кредита, повластица, олакшица приликом регистровања, увођењем пореских олакшица, промоцијом предузетништва и слично.

2.2.2. Приватни сектор

Приватни сектор је битан фактору у развоју социјалног предузетништва, нарочито приликом проналажења капитала за креирање социјалног предузетништа. Најчешћи облик за социјално предузетништво је друштво са ограниченом одговорношћу.

Кластери означавају субјекте који су повезани вертикално у својој дјелатности и погодни су за развој малих и средњих предузећа, а самим тим и за социјално предузетништво, јер омогућавају повезивање јавног и приватног сектора.

У Босни и Херцеговини постоји 20-так микрокредитних огранизација и оне представљају субјект социјалног предузетништва, њихова улога је дошла до изражаја у пероду послије рада, јер су оне подржавале развој малог и средњег предузетништва. Велики број људи је желио да започне породичне послове, па су користили услуге микрокредитних организација, јер нису испуњавали услове да прибаве финансијска средства код банака. Рад и пословање микрокредитних организација је законски регулисано. Осим микрокредитних организација, постоје и комерцијалне банке које снажно подржавају овај вид предузетништва, па имају кредите за мала предузећа, за иновацијске пројекте и слично.

2.2.3. Невладине организације

Невладине организације представљају носиоце социјалног предузетништва и у Босни и Херцеговини има неколико хиљада регистрованих. Заједно са глобализацијом је дошло до раста улоге невладионог сектора, како би се Босна и Херцеговина прикључила Европској унији, неопходно је дијелити вриједности које укључују слободу удруживања. Невладине организације пружају одговоре на проблеме са којима се суочава БиХ путем разних обука, развоја свих облика предузетништва, едукацији о људским правима, малим пројектима и другим развојним пројектима.

3. ПОКРЕТАЊЕ СОЦИЈАЛНОГ ПРЕДУЗЕЋА

Под социјалним предузећем подразумјевамо предузеће које послује као и свако друго, с тим што свој профит користи за остваривање позитивних ефеката на друштво, животну средину и локалну заједницу. Социјална предузећа представљају синергију тржишних и друштвених циљева. Ова предузећа настају инцијативом људи, који желе да припадају заједницу и да јој дају допринос, али и а остваре заједнички циљ.

Као и код оснивања сваког другог, тако и код социјалног предузећа, потребно је добро и детаљно разрађивање идеје. Да ли је идеја добра? Изводљива? И шта је то што мотивише некога да покрене социјално предузеће?! Веома

је битно пронаћи добру пословну идеју која социјално предузеће разликује од класичних. Само предузетници који посједују велику страст и мотивацију могу да остваре социјални циљ кроз предузетништво. Предузетник креира тим који ће му помоћи да креира и развије социјално предузеће.

Предузетник је менаџер спреман да предузме пословни подухват и који преферира ка креирању промјене и коришћењу потенцијала који се у њој кријy умјесто да ефикасно одражава постојеће ресурсе организације. (Бобера, 2010)

Потребно је дефинисати моралне и социјалне норме једне пословне организације, дефинисати бизнис идеју, истражити тржиште и потребе потенцијалних корисника, размотрити правни оквир, пронаћи донаторе и инвеститоре и слично.

Потребно је прикупити основне информације о особина потенцијалних корисника/купаца као и информације о њиховом мишљењу и начину живота. Осим тога, неопходно је идентификовати и анализирати и конкуренцију, јер је потребно уложити огроман труд и рад и понудити нешто другачије, квалитетније и оригиналније од конкуренције.

Прикупљање средстава за социјално предузеће представља битан елемент финансијске стабилности. Постоје бројне могућности за финансирање социјалног предузећа, ту су различита спонзорства, зајмови, донације невладионог/приватно/јавног сектора, бесповратна средства ЕУ и ИПА фондова итд. Потребно је одредити који облик финансирања највише одговара социјалном предузећу у зависности од ризика и менаџмента друштвене организације.

Нема добро организованог бизниса без бизнис плана. Бизнис план представља документ којим се дефинише посао и циљеви пословања. Он представља најбољи, али и најефикаснији начин да се сазна све о самом предузећу, пословним идејама и могућностима инвестирања у бизнис.

ЗАКЉУЧАК

Босна и Херцеговина би требала да се угледа на холандски приступ социјалном предузетништву, гдје 65% омладине прије првог формалног посла, искуство стиче радећи у социјалном предузетништву, тако што волонтирају или су ангажовани мјесечним уговорима. Овај модел може да се развије и у Босни и Херцеговини, јер има велики број незапослених младих људи, па би школе и факултети требало да уведу едукације из области социјалног предузетништва. Од велике је важности схватити овај концепт како би се примјењивао код нас.

Рад се заснивао на претпоставци да социјално предузетништво представља ефикасан механизам за самозапошљавање и будућност за развој локалне средине, али и сопственог бизниса.

Потребно је идентификовати улогу медија у промоцији, јер су они карика која повезује носиоце и актере активности. Стварање мреже социјалних предузетника је платформа која ствара прилику за сарадњу и приступ ресурсима, тако да је свима доступно да виде рад социјалних предузећа, овим се подстиче социјално предузетништво и његови позитивни резултати који се рефлектују на цјелокупну заједницу. Наравно, потребна су улагања у изградњу капацитета, инфраструктуру и стварању услова и окружења у којима може да се развије социјално предузетништво.

ЛИТЕРАТУРА

[1] Defourny, J., Nyssens, M., *Social enterprise in Europe: recent trends and developmentrs*, Social Enterprise Journal, 2008.

[2] Лалић, Н., *Менаџерско одлучивање*, Педагошки факултет, Бијељина, 2010.

[3] Бобера, Д., *Предузетништво*, Суботица, Економски факултет у Суботици, 2010.

[4] Вукмировић, Н., *Предузетништво у економској теорији и пракси, Инвоативни системи креирања и ефикаснијег коришћења ресурса*, Економски факултет и ППГД „Comesgrafika“ д.о.о, Бања Лука, 2012.

[5] Котлер, П., *Вођење промена*, Желнид, Београд, 1995.

[6] European Commissinon, сајт: http://ec.europa.eu/growth/smes

[7] Агенција за статистику БиХ, сајт: http://www.bhas.ba

[8] Задружни савез Босне и Херцеговине, сајт: https://zsbih.wordpress.com

Датум пријема рада: 11.04.2016.
Датум прихватања рада: 08.10.2016.
Стручни рад
УДК: 336.77:339.564
DOI: 10.7251/NOE1620242J

ИЗГРАДЊА МОДЕЛА КЛАСИФИКАТОРА ЗА ПОДРШКУ ПРИ ОДОБРАВАЊУ КРЕДИТА

BUILDING A CLASSIFICATION MODEL FOR SUPPORT IN CREDIT APPROVAL

Мр Оливера Јанковић
ОРАО а.д. Бијељина, РС – БиХ
janolja@yahoo.com

Резиме: *Током свог пословања банке свакодневно увећавају постојеће базе података разним врстама нових пословних трансакција. Сви ти подаци, који се непрестано и немилосрдно гомилају, посматрано појединачно, не представљају информацију, уколико се на одређен начин не обраде и/или анализирају од стране пословног система. Дата мининг је један од начина откривања одређених, понекад драгоцјених ресурса, путем разјашњења образаца који се налазе у основи тих огромних количина података, у циљу спознаја и сазнања која су важна из перспективе комерцијалног приступа и конкурентске предности. Идеја овога рада је приказати једну од апликација дата мининг техника у подручју банкарства, изградњу класификатора за помоћ при одлучивању у додјели кредита. У раду ће у контексту наведене подршке при одлучивању о додјели кредита, бити приказан начин изградње класификационог модела, перформансе класификације кориштених класификатора и перформансе класификационог модела, те примјерено дискутовани постигнути резултати.документ представља шаблон за припрему рада. .*

Кључне ријечи: *дата мининг; изградња класификационог модела; одобравање кредита*

Abstract: *During the daily operation of the bank increased the existing database in various kinds of new business transactions. All these data are constantly and relentlessly piling up, seen individually, not information, if in a certain way are processed and/or analyzed by the business system. Data mining is one of the ways of detecting certain, sometimes valuable resources, through clarification of patterns that underlie these huge amounts of data, in order to knowledge and information that are important from the perspective of a commercial approach and competitive advantage. The idea of this paper is to present an application of data mining techniques in the field of banking, building classifiers to help in deciding the credit approval. In this paper, in the context of that support when deciding on the approval of credit, to be shown a way of building a classification model; the performance of classification used classifiers and the performance of classification models, and the achieved results adequately discussed.*

Keywords: *Data mining; building classification models; credit approval.*

УВОД

Идеја, стара дуги низ година, да се у одређеним областима економије, у постојећим, расположивим подацима, препознају одређени образци, у бити је претходила данашњој примјени техника машинског учења и истраживања података (*data mining*) у којима је претрага аутоматизована, кориштењем све доступнијих и моћнијих рачунарских ресурса. Огромне количине података, посљедично доприносе увећању значаја процеса машинског учења и дата мининга у контексту потребе за откривањем образаца у свеприсутним, великим количинама података. Контекстуално је важна чињеница која указује на то да су подаци у реалном животу најчешче коорпоративно власништво, а коорпоративни податак вриједно средство које се у принципу не дијели. Стога је уобичајено да се за потребе изучавања у областима као што је област дата минига (и машинског учења) користе бесплатне, јавно доступне колекције података. Због наведених разлога, као замјена за реални, одговарајући сет података за одобравање кредита, у експерименталном поступку у овом раду, кориштен је један, јавно доступан (UCI Machine Learning Repository) сет података - под именом Credit Approval Data Set [5] који се базно односи на апликацију кредитних картица и одлука за одобравање. Овај сет података биће кориштен да би се демонстрирали неопходни, базни кораци за изградњу класификационог модела, као подршке при додјели кредита (аутоматизација), у оквиру Weka софтверског окружења за дата мининг.

1. Дата мининг

Истраживање (рударење) података или дата мининг (*data mining*), је моћна и захвална технологија, која омогућава откривање скривених образаца из доступних складишта података, постављајући фокус на важне информације које се потенцијално налазе у подацима, како би се предвидјели будући трендови и обрасци понашања, са намјером да се у крајњем оствари подршка за доношење проактивних, знањем вођених пословних одлука. Дата мининг је аналитички процес који је дизајниран за истраживање, обично великих количина података, у потрази за досљедним образцима и/или систематским односима између варијабли, и након тога валидирање резултата примјењујући откривене узорке на нове скупове података. У бити коначан циљ дата мининга је својеврсно предвиђање, тако је предиктивно истраживање података најчешћи облик дата мининга и оно које има највише изравних пословних апликација.

1.1. Технике дата мининга

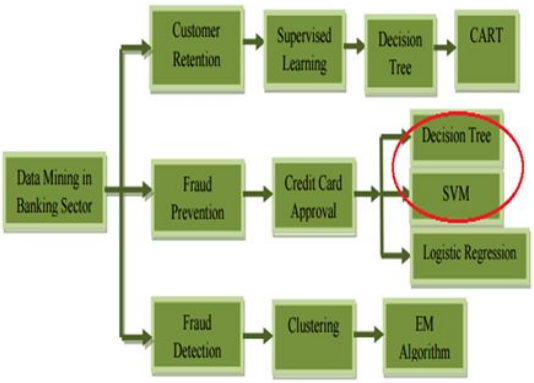
Технике дата мининга су резултат дугог процеса истраживања, а међу најпознатије и најчешће кориштене технике у дата мингу сврставају се и:

- Стабла одлучивања (Decision trees): Структуре у облику стабла које представљају сетове одлука. Ове одлуке генеришу правила за класификацију скупа података.
- Генетски алгоритми (Genetic algorithms): Технике оптимизације које користе процесе као што су генетска комбинација, мутација, и природне селекције – базирано на концепту еволуције.
- Метод најближег сусједа (Nearest neighbor method): Алгоритми најближег сусједа у основи користе више различитих метрика, при чему је највише у употреби нормализовано Еуклидско растојање (најкраћа удаљеност између двије тачке у једном простору).
- Вјештачке неуронске мреже (Artificial neural networks): Нелинеарни предиктивни модели који уче кроз тренинг и по својој структури подсјећају на биолошке неуронске мреже.
- Индукцијска правила (Rule induction): Екстракција корисних АКО-ОНДА (if-then) правила (лако разумљивих) из података на основу статистичког значаја.

Генерално, снага примјене дата минига лежи у фокуси на подацима, односно у независности од подручја примјене, што води до неспорне корисности у различитим областима живота и пословања у које свакако спада и област банкарства.

2. Дата мининг у области банкарства

У условима пооштрених конкурентских тржишта примјена дата мининг техника може бити веома корисна за банкарски сектор у различитим доменима и аспектима банкарског пословања, како за боље усмјеравање и стицања нових клијената тако и задржавање постојећих клијената, како за превенцију превара (аутоматско одобравање кредита у циљу спречавања превара) тако и за откривање превара (у реалном времену), за управљање ризиком, у креирању маркетиншког наступа, ... Генерално, стоји чињеница да се банке које су схватиле важност дата мининга налазе у процесу извлачења користи, постигнућа значајних профита и значајне конкурентнске предности. На Слици 1 приказане су неке карактеристичне примјене у банкарском сектору (задржавање клијената, превенција и детекција преваре) и у том контексту припадајуће, адекватне дата мининг технике и алгоритми који се према [3] у оквиру истих примјењују. У процесу односа са клијентима, у времену када клијенти имају тако много опција, када могу да бирају, задржавање клијената (Customer Retention) свакако игра једну од виталних улога у сектору банкарства. У контексту дата минига, као што се може видјети са Слике 1, за задржавање клијената, из перспективе дата мининга наводи се надзирано учење, метода стабла одлучивања које је генерисано помоћу CART (Classification and Regression Trees - Класификациона и регресивна стабла) алгоритма.



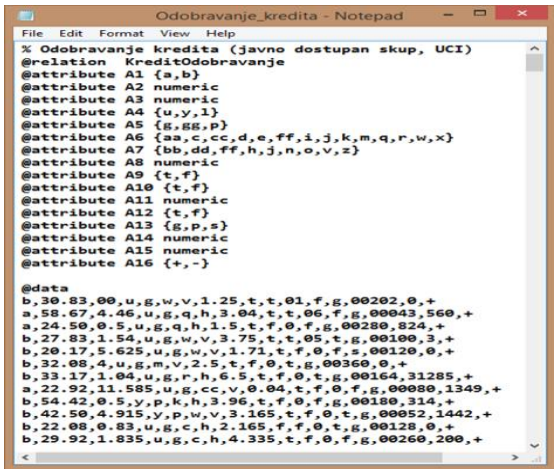
Слика 1. Апликације, дата мининг технике и алгоритами у банкарском сектору

Извор: K. Chitra, B. Subashini Data Mining Techniques and its Applications in Banking Sector, IJETAE, 2013.

Превара, планирање за добијање имовине/новца од одређене институције/ појединца, генерално представља значајан проблем у многим областима. Преваре представљају значајан проблем и у банкарском сектору - све главне оперативне области (депозити, кредити, рачуноводствене трансакције између филијала, дознаке, ...) у банкарству представљају добру прилику за превараните. Откривање и превенција превара је тешка, јер преваранти константно развијају нове планове и програме који су све софистициранији како би се избјегла лака и правовремена детекција истих. Реално постоји недостатак техника откривања банкарске преваре, откривање превара у бити је игра мачке и миша, између компанија и људи који покушавају да изврше превару. Најчешће се о томе не говори јавно, јер поред осталог, транспарентност указује на само функционисање система што грађанима/клијентима потенцијално указује начин да избјегну детекцију преваре. Превенција превара (Fraud Prevention) је генерално битан аспект процеса у банкарству, која је свакако боља него откривање исте (незаконите трансакције) након њеног настанка. Превара у контексту додјеле кредита се може спрјечити уколико се руководи добром одлуком за одобравање кредита. Аутоматско одобравање кредита је један од најзначајнијих процеса у банкарском сектору и финансијским институцијама.. У ту сврху (Слика 1.) се за процес одобравања кредита, кредитних картица користе одређене дата мининг технике: већ поменуто стабло одлучивања, и метода вектора подршке SVM (Support Vector Machine), и логистичка регресија (Logistic Regression). С друге стране, за откривање преваре (Fraud Detection) у банкарском сектору користи se ненадзирано учење, проводи се метода кластеровања помоћу алгоритма очекиване максимизације EM (Expectation-maximization). Превенција преваре, дакле може бити постигнута доношењем исправне одлуке при додјели кредита (могућност аутоматске додјеле кредита), коистећи класификационе моделе базиране на претходно поменутим техникама и алгоритмима. У контексту овога рада за имплементацију модела класификације у сврху превенција при процесу одобравања кредита биће кориштени алгоритми стабла одлучивања (J48) и алгоритам вектора подршке (SMO, који имплементира SVM).

3. Изградња класификационог модела

За потребу реализације класификационог модела кориштен је Weka алат, бесплатан опен соурце софтверски алат који омогућава имплементацију актуелних алгоритама машинског учења и њихову примјену на одабране скупове података, што се може искористити за рударење података у разним апликацијама – у контексту овога рада је апликација банкарског сектора везано за својеврстан вид подршке при одлучивању додјеле кредита.

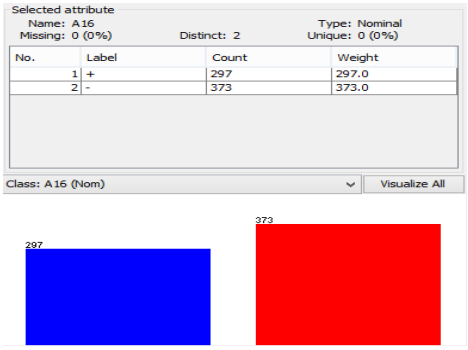


Слика 2. Изглед прилагођеног .arff улазног фајла, са називима и описима вриједности атрибута, и приказом неколико почетних инстанци података

Извор: Аутор

Информација која представља улаз софтверу за учење има форму сета инстанци, при чему је свака инстанца одређена предефинисаним вриједностима атрибута којима се мјере различити аспекти инстанце. Постоји више типова атрибута али најпознатији, најчешће кориштени су нумерички који попримају бројчане вриједности и номинални чије се вриједности предефинисане листе вриједности представљају различитим симболима (нпр. са Слике 2. се може видјети да атрибут A1 има вриједности a или b). На Слици 2 је приказана форма (ARFF формат) улаза, односно изглед .ARFF улазног фајла за одобравање кредита, гдје се могу видјети називи и описи вриједности атрибута, и ради илустрације, неколико почетних инстанци података датог скупа. Важно је поменути да оригинално преузети подаци нису у поменутом ARFF формату, стога их је потребно, у складу са доступним описима, прилагодити поменутом формату, приказаном на Слици 2, како би се могли несметано користити у Weka софтверском алату. Генерално, инстанце датог скупа представљају позитивне и негативне примјере људи којима јесте и којима није одобрен кредит (од стране неименоване Јапанске компаније, у складу са њиховим

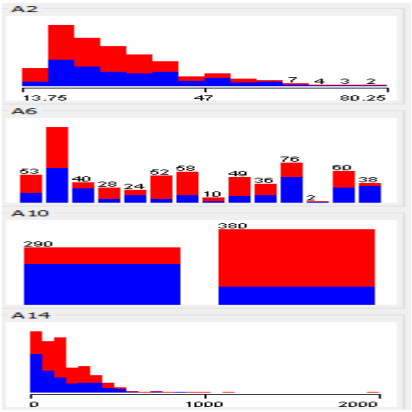
критеријумима). Као што се може видјети са Слике 2. сви називи атрибута (има их 15 плус атрибут класе), али и њихове номиналне вриједности су замјењени безначајним симболима у циљу очувања приватности и заштите тајности података . Овај сет података је занимљив у контексту изучавања проблема дата мининга, јер постоји добра мјешавина атрибута – нумерички, номинални са малим и номинални са већим бројем вриједности, и постоји 5% (37 случајева - A1(12), A2(12), A4(6), A5(6), A6(9), A7(9), A14(13)) тзв. недостајућих вриједности (вриједности које нису идентифициране). Укупан број инстанци оригиналног скупа је 690, укључујући и оне инстанце са недостајућим виједностима. Прије почетка класификационог процеса, примјене класификационих алгоритама и изградње класификационог модела, извршена је замјена недостајућих вриједности одређених атрибута примјеном адекватног филтера (ReplaceMissingValues). Замјена је извршена вриједностима атрибута на основу фреквенције за случај номиналних вриједности (замјена се врши оном вриједношчу категоричке варијабле која има највећу фреквенцију) и средњом вриједношчу у случају нумеричких атрибута. За потребе обучавања, од постојећих 690 узето је 670 инстанци, након што је првих и задњих десет инстанци (дакле укупно 20 инстанци) оригиналног скупа одвојено за потребе тестирања изграђених класификационих модела. Детаљан приказ дистрибуције, визуелизација података, на Слици 3 дистрибуција класе A16 (задњи атрибут), може послужити за илустрацију али и темељније разумјевање и анализу података (са Слике 3 се може видјети да је за 297 случајева позитиван исход одлуке при додјели кредита и 373 примјерка инстанци са негативном одлуком).



Слика 3. Дистрибуција класе A16: плава за вриједности '+' (одобрен кредит) , црвена за вриједности '–' (кредит није одобрен)

Извор: Аутор

На Слици 4 су илустрације дистрибуције атрибута у односу на вриједности класе (релевантност атрибута у односу на класу), за случајно одабране атрибуте A2, A6, A10 и A14, гдје се могу видјети вриједности поменутих атрибута у односу на класу.



Слика 4. Дистрибуција атрибута A2, A6, A10 и A14, релевантност у односу на класу

Извор: Аутор

За потребе класификације, односно за имплементацију модела класификације који ће послужити у превенцији преваре при поступку одобравања кредита кориштени су поменути алгоритам стабла одлучивања J48 (базиран на познатом C4.5 алгоритму који генерише стабло одлучивања) и алгоритам вектора подршке SMO (који имплементира SVM). Након примјене J48 и SMO алгоритма над улазним скупом Одобравање_кредита, постигнути су одређени резултати - класификациона тачност сваког од алгоритама дата је у Табели 1. У Табели 1. је дато и појединачно вријеме извршавања алгоритама у циљу илустрације ресурса потребног времена, односно знатне разлике у времену неопходном за класификацију зависно од примјењеног алгоритма. Увидом у постигнуте резултате, дате Табелом 1, може се закључити да је алгоритам стабла одлучивања J48 постигао боље резултате, већи проценат класификационе тачности уз знатно мање вријеме извршавања.

Табела 1. Резултати евалуације класификатора – J48 и SMO алгоритама, сет података Одобравање кредита (Credit Approval Data Set), кориштен метод унакрсне валидације (10 fold)

Класификатори	J48	SMO
Класификациона тачност	86.11%	84.48%
Вријеме извршавања	0.12 sec	2.47 sec

Извор: Аутор

За сваки од кориштених класификатора могуће је надаље сачувати кориштену конфигурацију,

како би се иста у форми модела накнадно користила за тестирање и практичну употребу. Након изградње модела, (користећем тренинг сета од 670 инстанци) оба су тестирана са подацима који су претходно одвојени за тестирање класификационе тачности модела на тестним инстанцама над којима није вршена обука класификатора (20 инстанци). Циљ тестирања је показати колико је добро модел научио (на основу података за тренинг). На Слици 3 се могу видјети резулати тј. број исправно и неисправно класификованих инстанци, класификациона тачност, и поред осталог и класификациона матрица у доњем лијевом углу гдје се на дијагонали (додатно наглашено двјема линијама црвене боје) могу видјети исправно класификоване, у овом случају, тестне инстанце. Јасно је видљиво да је изграђени модел класификације са класификатором SMO постигао 100% тачност на претходно издвојеном, непознатом му скупу инстанци.

```
=== Re-evaluation on test set ===

User supplied test set
Relation:     KreditOdobravanjeTest
Instances:     unknown (yet). Reading incrementally
Attributes:   16

=== Summary ===

Correctly Classified Instances          20              100      %
Incorrectly Classified Instances         0                0      %
Kappa statistic                          1
Mean absolute error                      0
Root mean squared error                  0
Coverage of cases (0.95 level)         100      %
Total Number of Instances               20

=== Detailed Accuracy By Class ===

                 TP Rate  FP Rate  Precision  Recall   F-Measure  MCC
                 1.000    0.000    1.000      1.000    1.000      1.000
                 1.000    0.000    1.000      1.000    1.000      1.000
Weighted Avg.    1.000    0.000    1.000      1.000    1.000      1.000

=== Confusion Matrix ===

  a  b   <-- classified as
 10  0 |  a = +
  0 10 |  b = -
```

Слика 5. Резултати ре-евалуације SMO алгоритма на тестном скупу инстанци

Извор: Аутор

У Табели 2. дата је класификациона тачност за оба изграђена модела - може се видјети да је J48 алгоритам остварио нешто лошије резултате над тестним сетом (17 исправно и 3 инстанце неисправно класификоване (15%)), у односу на тренинг сет.

Табела 2. Клацификациона тачност модела након тестирања тестним сетом инстанци (ре-евалуација)

Класификациони модел	J48	SMO
Тачност након тестирања	85%	100%

Извор: Аутор

Треба напоменути да је имплементација модела који су обучавани на тренинг скупу од 680 и тестирани са 10 инстанци (првих и задњих пет), чији резултати нису приказани у овом раду, потврдила надмоћност SMO класификационог модела

ЗАКЉУЧАК

У раду је уз неоходан теоријски оквир, на својеврстан начин приказан један од начина имплементације актуелних алгоритама машинског учења, дата мининга, у контексту овога рада апликације подршке одлучивању додјеле кредита у оквиру банкарског сектора. Рад показује могућности примјене техника дата мининга, стабла одлучивања J48 и SMO алгоритма, имплементацијом класификационих модела, као опцију аутоматског одобравања кредита у циљу превенције преваре.

Резултати постигнути тестирањем на издвојеном сету инстанци указују на надмоћ SMO класификационог модела, а сам приступ и начин реализације је општ, те се може искористити за изградњу класификационих модела и у контексту других сетова улазних података, у сценарију корпоративног власништва над скуповима података на примјер.

ЛИТЕРАТУРА

[1] A. Baicoianu, S. Dumitrescu, (2010), "Data Mining meets economic analysis: Opportunities and challenges", Bulletin of the Transilvania University of Braşov, Vol. 3 (52)

[2] A. Lindholm, (2014)," A study about fraud detection and the implementation of suspect - Supervised and UnSupPervised Erlang Classifier Tool", Uppsala Universitet Sweden

[3] K. Chitra, B. Subashini,(2013), " Data Mining Techniques and its Applications in Banking Sector", International Journal of Emerging Technology and Advanced Engineering, Volume 3, Issue 8, pp 219-226.

[4] K. Wisaeng, A Comparison of Different Classification Techniques for Bank Direct Marketing, IJSCE, Volume-3, Issue-4, September 2013.

[5] O. Janković, (2014), " Mašinsko učenje: Evaluacija performansi klasifikatora u kontekstu ograničene raspoloživosti podacima", XLI Simpozijum o operacionim istraživanjima – SYM-OP-IS 2014, Zbornik radova str. 232-237.

[6] Quinlan, (1992), "C4.5: Programs for Machine Learning", Morgan Kaufmann,

[7] R. Islam, A. Habib, (2015), "A Data Mining approach to predict prospective business sectors for lending in retail banking using decision tree", International Journal of Data Mining & Knowledge Management Process (IJDKP) Vol.5, No.2.

[8] R. Kuhn, (2015)," Analysis of Credit Approval Data", http://ryankuhn.net/writeups/creditanalysis.html.

[9] V. Bhambri, (2011), "Application of Data Mining in Banking Sector", IJCSt Vol. 2, ISSue 2

Датум пријема рада 12.04.2016.
Датум прихватања рада: 08.09.2016.
Стручни рад
УДК: 338.57:336.763
DOI: 10.7251/NOE1620247Z

САТИСФАКЦИЈА КЛИЈЕНАТА КАО КЉУЧНА КОМПОНЕНТА УНАПРЕЂЕЊА ТРЖИШНОГ ПОСЛОВАЊА БАНАКА

CUSTOMER SATISFACTION AS A KEY COMPONENT OF IMPROVING MARKET OPERATIONS OF BANKS

Msc Јелена Зеленовић
Институт за ратарство и повртарство, Нови Сад, Република Србија
jelenazelenovic.jz@gmail.com

Дипл. инж. Душан Шикопарија
Институт за ратарство и повртарство, Нови Сад, Република Србија
dusan.sikoparija@ifvcns.ns.ac.rs

Резиме: *У условима радикалних промена на глобалном тржишту, сатисфакција и задржавање клијената постају основни пословни приоритети. Сатисфакција клијената је водећа филизофија која све ресурсе и способности компанија усмерава на потрошаче, антиципирањем и управљањем њиховим очекивањима и креирањем вредности у складу са њима. При део рада се бави дефинисањем сатисфакције клијената, као и везом која постоји између сатисфакције и лојалности клијената. Обезбеђење сатисфакције је главно средство за креирање дугорочне лојалности клијената, а стварање језгра задовољних клијената, дугорочно посматрано, има позитиван утицај на будући новчани ток, тржишно учешће и профит. Други део рада се бави сатисфакцијом клијената у банкарском пословању, где је познавање очекивања корисника кључна тачка у процесу креирања и испоруке услуге, што битно утиче како на тржишну позицију банке, тако и на ниво оствареног профита. Да би се знало како клијенти реагују и колико су задовољни производима/услугама банке, потребно је мерити сатисфакцију клијената . Следе закључна разматрања..*

Кључне ријечи: *сатисфакција клијената, лојалност, банка, тржиште, профит*

Abstract: *In terms of radical changes in the global market, customer satisfaction and retention are the main business priorities. Customer satisfaction is the leading philosophy that focuses all resources and capabilities of the company on customers, anticipating and managing their expectations and creating value in accordance with them.. The first part of the work deals with defining customer satisfaction, as well as dealing with a link that exists between customer satisfaction and customer loyalty. Ensuring customer satisfaction is the main mean for creating long-term customer loyalty, and creating a core of satisfied customers in the long run will have a positive impact on the future cash flow, market share and profit. The second part of the work deals with the satisfaction of clients in the banking business, where knowledge of customer expectations is the key point in the process of creating and delivering services, which considerable influences the market position of the bank, as well as the level of its profits. In order to know how customers react and how they are satisfied with the products / services of the bank, it is necessary to measure customer satisfaction with the aim of objectifying and quantifying the subjective perceptions of customers . Followed by concluding observations.*

Keywords: *Customer satisfaction, loyalty, bank, market, profit*

УВОД

У условима радикалних промена у односу предузећа са тржиштем, вођених интензивном конкуренцијом и захтевима за остварење супериорних профитних маржи, сатисфакција и задржавање потрошача постају основни пословни приоритети. Способност предузећа да оствари високу стопу задржавања потрошача условљена је редефинисањем циљева пословања и стратегијским избором који у први план стављају ефикасно и ефективно креирање и испоручивање вредности за циљне потрошаче. Сатисфакција потрошача један је од најважнијих циљева и концепата савременог менаџмента. Остварење сатисфакције потрошача пресудно је за сва предузећа, од локалних до глобалних. Сатисфакција потрошача важан је показатељ пословног успеха предузећа у прошлости, садашњости и индикатор његовог успеха у будућности. Задовољство текућом куповином пресудно је за

будуће намере и изборе потрошача. Обезбеђење сатисфакције је главно средство за креирање дугорочне лојалности потрошача. Стварање језгра задовољних потрошача, дугорочно посматрано, има позитиван утицај на будући новчани ток, тржишно учешће и профит (Reichheld, Sasser, 1993., стр. 7- 27.). Профит је резултат остварених уштеда у трошковима, који настају као последица нижих трошкова, задржавања постојећих у односу на трошкове освајања нових потрошача, нижих трошкова решавања жалби и рекламација и осталих трансакционих трошкова, повећања прихода оствареног већим обимом и фреквенцијом куповине, унакрсном продајом и нижом еластичношћу цена. Такође, већи степен задовољства води стварању емоционалне везе потрошача и марке и неутрализовању утицаја и акција конкуренције које имају за циљ придобијање потрошача. Преношење позитивних ставова потрошача другима повећава репутацију и имиџ предузећа, што за последицу има стварање повољне климе за антиципирање и управљање очекивањима потрошача. Стратегијска оријентација ставља потрошача у центар пословања предузећа као главни фактор опстанка и развоја предузећа. Сатисфакција потрошача је са становишта ове оријентације водећа филизофија која све ресурсе и способности предузећа усмерава на потрошаче, антиципирање и управљање њиховим очекивањима и креирање вредности у складу са њима. Улагања у задовољство потрошача нису трошак, већ имају карактер инвестиционих улагања, с обзиром на то да освајање и задржавање потрошача захтева дужи временски период и инвестирање у креирање и одржавање извора које је тешко копирати или размењивати (Станковић, 1996, str. 99.). Истрајавање у тежњи да се обезбеди сатисфакција потрошача мора бити повезано са прихватљивим нивоима сатисфакције осталих стејкхолдера предузећа. Стога, неопходно је истраживати сатисфакцију на три нивоа (Kotler, Armstrong, 1996, стр.572- 574.) :

- Први ниво оријентисан је на појединачног потрошача
- На другом нивоу, пажња је фокусирана на остале стејкхолдере предузећа (добављаче, конкуренте, запослене)
- Трећи ниво је интегративан, јер повезује сатисфакцију запослених са оствареним нивоом сатисфакције потрошача и кључних партнера у циљу унапређења конкурентске предности.

1. САТИСФАКЦИЈА И ЛОЈАЛНОСТ КЛИЈЕНАТА

Сатисфакција буквално значи угодност за потрошаче. У маркетингу се сматра да се угодност постиже добијањем правог производа, на правом месту, у право време, за цену коју је потрошач спреман да плати. Сатисфакција потрошача је директо повезана са догађајем који се десио за време потрошње, сатисфакција са крајњим исходом или са нивоом добијеног задовољства. Сатисфакција је потрошачево реаговање на остварења.

Сатисфакцију потрошача могуће је посматрати као резултат одређене трансакције и кумулативно, као суму свих досадашњих трансакција и односа које је потрошач имао са марком или предузећем. Са трансакционог становишта, полази се од схватања да је сатисфакција специфични догађај и да је резултат посткуповног просуђивања или афективне реакције на најскорију трансакцију са фирмом. Укупна сатисфакција апсолутна је мера сатисфакције и везује се за укупно искуство потрошача са предузећем, које није везано за конкретан производ/услугу и трансакцију (Anderson, Fornell, Lehman, 1994, стр. 54.). Укупна сатисфакција резултат је процеса учења и заснива се на целокупном искуству у потрошњи током времена и формираним очекивањима. Савремени приступ управљању односима са потрошачима инсистира на укупној сатисфакцији као мерилу. Највиши степен у задовољавању потреба и захтева потрошача је потпуна или тотална сатисфакција потрошача. Ради се о апсолутном испуњавању очекивања потрошача укупном добијеном вредношћу. Она инкорпорира пакет тражених елемената, атрибута - супериорни квалитет, одговарајуће услуге, персонализовану комуникацију, повластице у плаћању. Континуираним обезбеђењем ових елемената стварају се високе излазне баријере и најсигурнији начин за обезбеђење дугорочне лојалности. На тај начин предузећа су у позицији да везују потрошаче за себе, а не само за производ или марку. Стварање и испорука веће вредности за потрошаче најбољи је начин за остварење тоталне сатисфакције потрошача. Мисија модерне компаније мора бити креирање и испоручивање додатне вредности (вредности плус) потрошачима. Пословне активности сачињавају процес којим се вредност креира, при чему стварање те вредности означава суштину и сврху постојања и развоја предузећа. Иновације усредсређене на потрошаче добар су пут за развијање вредности која обезбеђује потрошачима задовољавајуће искуство.Захтеви и потребе потрошача морају

бити окосница иновативног процеса компаније. Као што управљање сатисфакцијом захтева одговарајуће активности у циљу њеног одржавања и повећања, тако и стање незадовољства захтева корективне акције. Незадовољни потрошач може бити од велике користи за предузеће у циљу долажења до неопходних информација о разлозима незадовољства и њиховом отклањању. Један од начина отклањања незадовољства је адекватно поступање са жалбама и рекламацијама. Такви напори смањују стопе преласка потрошача, повећавају проценат поновних куповина и куповину додатних производа/услуга и повећавају усмену пропаганду. То повратно делује на задовољне потрошаче и ниво њиховог задовољства. У коначном, трошкови пословања се смањују, а повећавају профитне марже. Од свих потрошача који уложе жалбу, између 54% и 70% поново ће пословати са организацијом, уколико њихова жалба буде прихваћена. Цифра достиже чак 95%, уколико потрошач сматра да је жалба брзо решена. Купац чија жалба није адекватно третирана, обавештава у просеку пет особа о томе. Најефектнији начин повећања сатисфакције је ако се пође од функције или користи које производ/услуга пружа потрошачима. Овакав вид размишљања и деловања отвара бројне могућности за побољшање сатисфакције потрошача прекомпоновањем производа. Потрошач креира своја очекивања на основу сопственог искуства и спољашњих утицаја. Уколико компанија постави очекивања сувише ниско, неће привући довољан број потрошача, иако ће задовољити оне који купе производ. Веома успешне компаније подижу очекивања и дају оно што обећају потрошачима. То су компаније које настоје да остваре тоталну сатисфакцију потрошача. Према Котлеру (2003, стр. 59), за компаније које су оријентисане на потрошаче, сатисфакција представља циљ и средство маркетинга.Сматра се да сатисфакција потрошача на два начина повећава приход:

- Први је што повећана сатисфакција изазива позитивне реакције и доводи до привлачења нових потрошача за производе компаније. Задовољни потрошачи ће вероватније гледати на производе компаније као на мање ризичне, што доводи до куповине и других производа из производног програма и
- Друго, сатисфакција потрошача има позитиван утицај на задржавање потрошача, што доводи до повећања поновљених куповина.

Постоје четири основна разлога зашто сатисфакција потошача снижава трошкове:

- Задржавање постојећих потрошача захтева мање маркетинг активности него привлачење нових. Процењује се да су у просеку трошкови привлачења нових потрошача готово пет пута већи него задржавања постојећих потрошача;
- Повећана сатисфакција потрошача смањује потребу за промотивним активностима, што доводи до снижавања трошкова пословања;
- Постојећи потрошачи дају могућност компанији да снизи трансакцијске трошкове и
- Задовољни потрошачи повећавају продуктивност запослених у компанији, што доводи до снижења трошкова пословања.

Опадање сатисфакције потрошача негативно утиче и на профит компаније. Висок степен сатисфакције потрошача је показатељ да компанија добро обавља свој посао, да има узлазни тренд профитне стопе и да има добру културу пословања. Компанија која има задовољне потрошаче углавном има и мотивисане и лојалне раднике. Савремена теорија и пракса маркетинга даје примат задржавању потрошача у односу на освајање нових. Конкурентски притисци су интезивни, а освајање нових потрошача захтева напоре предузећа у смислу времена и инвестиција. Најсигурнији начин за задржавање потрошача је грађење лојалности континуираним обезбеђењем сатисфакције и високих излазних баријера. Лојалне базе потрошача важна су имовина предузећа и генератори профита. Они регуларно понављају куповине, купују комплетну линију производа и услуга, причају о томе другима и демонстрирају имунитет на привлачење конкуренције (Сенић, 1998, стр.74.) . Значај изграђивања лојалности и задржавања потрошача потврђују чињенице да су трошкови задржавања постојећих потрошача, по многим истраживањима, пет пута нижи од привлачења нових, у просеку, компанија сваке године изгуби 15- 20% купаца. Смањењем стопе пребега потрошача, просечан век потрошача значајно се може продужити ако се стопа напуштања купаца смањи за 5%, профит се може повећати за 25 до 85%, у зависности од гране стопе профита од купаца показују тенденцију раста током живота задржаног купца. Лојално понашање обезбеђује поновне куповине и дуже везивање потрошача за марку и/ или предузећа. Лојалност потрошача има три основна циља:

1. повећање сигурности пословања;
2. раст компаније и
3. смањење трошкова и повећање прихода.

Примарни циљ лојалности потрошача је повећање сигурности у пословању предузећа. Повећањем поновних куповина и њиховим прерастањем у рутинске, обезбеђује се стабилност у односима са потрошачима, што значи и већу толеранцију грешака и отпорност на акције конкуренције. Интезивна повратна веза са лојалним потрошачима и чести контакти мотивишу потрошаче да више и чешће купују и, још важније, да заједно са предузећем раде на развијању програма задовољства и отклањају узроке незадовољства. Комуникација на персоналној основи и индивидуализоване понуде изузетно се цене од стране потрошача, што јача њихово поверење и приврженост. Важан економски ефекат повећања лојалности потрошача је повећање профитабилности, која се остварује смањењем трошкова и повећањем прихода. Смањење укупних трошкова последица је нижих трошкова задржавања постојећих, у односу на освајање нових, нижих оперативних трошкова везаних за решавање жалби и рекламација и осталих трансакционих трошкова. Повећање прихода настаје услед већег обима и фреквенције куповине, унакрсних куповина и ниже осетљивости лојалних потрошача на цену. Сматра се да је повећање прихода теже постићи, јер се често дешава да уместо спремности лојалних потрошача да плате премијске цене, они захтевају ниже цене као награду за своју лојалност (Сенић, 1998., стр. 90.). Могућности за генерисање профита повећавају се продужавањем периода задржавања потрошача и његове вредности за предузеће. Однос сатисфакције и лојалности сложен је, асиметричан, нелинеаран и варира у зависности од карактеристика потрошача. Дугорочна сатисфакција води ка лојалности која утиче на континуално остварење добити. Лојални потрошачи представљају стабилан извор тражње за производе и услуге. Компаније би требале установити трошкове изгубљених потрошача, односно пратити флуктуацију ново привучених и изгубљених потрошача. То захтева да се установи начин дефинисања и мерења стопе напуштања. Врло је важно да се установе узроци напуштања, посебно да се идентификују узроци на које компанија може директно да утиче. Лојалност потрошача је гаранција дугорочног тржишног успеха компаније само у случају да се континуално унапређују свеукупни односи са потрошачем.

Табела 1. Поређење савремених и традиционалних програма лојалности

Димензија	Досадашњи програми лојалности: програм је у фокусу пажње	Садашњи програми лојалности: клијент је у средишту пажње
Ниво операционализације	Агрегатни ниво	Ниво клијента
Тип програма	Стандардизован, заснован на употреби или потрошњи	Подешен, заснован на типу употребе или потрошње
Шема награђивања	Стандардни и униформни, усмерен ка изазивању поновне куповине	Персонализован и релевантан, тежи да утиче на промене у одређеном понашању или награђивању става
Опције награђивања	Минимални	Вишеструки (обично се реализују кроз партнерства и алијансе)
Механизам награђивања	Реактиван	Реактиван+ проактиван
Тип награде	Опипљиве	Опипљиве+ омогућавање да се доживе одређена искуства
Циљ програма	Повећање тржишног учешћа, повећање прихода, изградња лојалности понашања кроз поновљене куповине	Повезивање лојалности са профитабилношћу, утицање на лојалност понашања, гајење лојалности става
Коришћене мере	RFM, PCV, SOW*	CLV
Употреба технологије и аналитичких техника	Минимална	Екстензивна
RFM-време, фреквенција, монетарна вредност; PCV- вредност потрошача у претходном периоду; SOW- учешће у укупним куповинама; CLV- животна вредност потрошача.		

Извор: Kumar J, Shah D., „Building and Sustaining Profitable Customer Loyalty for the 21st Century“, Journal of Retailing, 80, 2004, str. 328

2. САТИСФАКЦИЈА КЛИЈЕНАТА У БАНКАРСКОМ ПОСЛОВАЊУ

Обезбеђивање високог степена задовољства клијената и остваривање дугорочног односа са њима представљају императив савременог банкарског пословања. Сигуран пут ка унапређењу тржишног пословања банака, представља редовна комуникација и ослушкивање мишљења, потреба и сугестија клијената. Ово је један од најзначајнијих задатака са којим се данас суочавају све банке. Креирана сатисфакција не сме се посматрати као циљ укупне маркетиншке активности, него као веома важан корак ка стварању лојалних клијената. Може се закључити да су сатисфакција и лојалност клијената две кључне карике у ланцу стварања профита. Уколико банка створи довољан број задовољних и лојалних потрошача, она ће испунити основни предуслов за постизање компаративне тржишне предности и дугорочне профитабилности. Сатисфакција је једна од карика у ланцу стварања профита и представља учинак испоручене вредности из којег произилази однос између укупних користи и укупних трошкова клијената. Позитивна корелација се успоставља између трошкова и сатисфакције, јер виши ниво корисности производа води ка већем степену задовољства. С друге стране, однос између трошкова и сатисфакције могу довести до незадовољства код клијената због виших временских, психолошких и финансијских трошкова. У банкарству је нарочито изражен значај корисности у односу на трошкове. Новчани износ који клијент добије преко каматне стопе на новац који је орочио у банци на одређени временски период је корисност код орочених депозита, а висина каматне стопе је фактор који покреће сатисфакцију код клијената, јер приликом полагања штедње у банци он нема никакве новчане издатке. Једини трошкови коришћења ове услуге су временски и психолошки напор који клијент улаже приликом добијања информација о висини каматне стопе. Уколико банка жели да формулише ефикасан програм подизања степена сатисфакције клијената, она мора да обрати пажњу на неколико важних чињеница (Маринковић, 2012., стр. 54.):

1. Банка мора бити јасно оријентисана на своје клијенте;

2. Процена интерних способности и анализа тржишних могућности морају се комплементарно спроводити;

3. Циљеви морају бити изазовни и достижни;

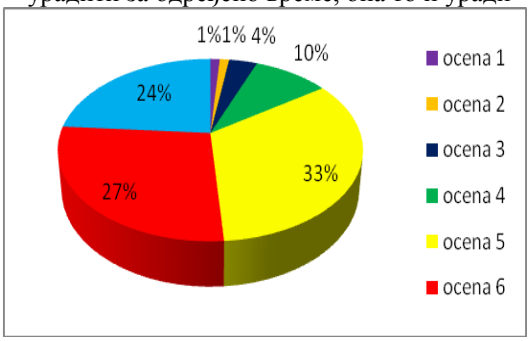
4. Маркетинг план се мора формулисати и имплементирати тако да пружи адекватне информације о жељеном маркетинг миксу;

5. Потребно је успоставити повратну везу са клијентима у току читавог процеса како би се уочили недостаци и пронашла решења за постизање бољих резултата у будућности.

Можемо истаћи и пет кључних фактора од којих зависи ефикасност програма за креирање сатисфакције клијената (Маринковић, 2012., стр. 54.) : 1) укљученост топ менаџмента; 2) информације о клијентима; 3) бенчмаркетинг; 4) активности запослених; 5) финансијска евалуација. На крају, после сагледавања оствареног нивоа сатисфакције клијената, потребно је спровести ревизију програма и извршити одређене модификације у маркетинг миксу, како би се отклонили или барем ублажили уочени недостаци. На тај начин банка коначно може да прекине сарадњу са непрофитабилним потрошачким сегментима, или барем да драстично смањи улагање у задржавање ових клијената. Способност банке да задовољи потребе и жеље клијената и прилагоди своју понуду њиховим променљивим захтевима, може бити важан извор за стицање одрживе конкурентске предности, јер сатисфакција клијената у значајној мери утиче на остварени пословни резултат. Степен задовољства клијената зависи од самог значаја који клијент придаје датом производу или услузи али и од тога у којој су мери испуњена његова очекивања. Према поменутом концепту "ланац вредности профита" сатисфакција се јавља као резултат креиране и испоручене вредности од стране задовољних запослених радиника. Разликујемо две основне користи које банци могу донети задовољство клијента одређеним производом или услугом, а то су повећање лојалности клијената и позитивна усмена пропаганда. Обе користи утичу на пораст профита на дуги рок, што је и основни циљ пословања сваке банке. Појачан степен лојалности условиће већи број поновљених трансакција, док ће позитивна усмена пропаганда коју ће клијенти ширити међу својим пријатељима повећати број нових клијената. У текућем временском периоду висок ниво сатисфакције клијената донеће профит, али пошто је банци потребана дугорочна а не краткорочна профитабилност, потребно је од задовољних креирати лојалне клијенте. Зато је потребно посветити пажњу расветљавању везе између сатисфакције и

лојалности. Пораст степена сатисфакције клијента по правилу повећава степен лојалности, међутим ову тврдњу не треба генерализовати јер постоје бројне ситуације у којима пораст сатисфакције ипак не води ка лојалности. Поједини аутори, покушавајући да направе разлику између сатисфакције и лојалности, сматрају да је сатисфакција повезана са функционалним перформансама, док је лојалност више одраз емоција кијената према датом производу или услузи. Према овом тумачењу сатисфакција се јавља као резултат наглашеног квалитета, клијентове свесности бренда, имица бренда, и предности канала маркетинга. С друге стране, као покретачи лојалности могу се навести емоционална везаност за дати производ, поверење и поузданост, брига о клијентима, знање о производу и услузи, њихова доступност и степен у којем су усклађени са захтевима клијената (Маричић, 2008., стр. 486.). Цена и квалитет услуга су два веома важна елемента пословања банака. У корпоративном банкарству, клијенти нарочито обраћају пажњу на способност банке да подмири њихове финансијске потребе, због тога је много више наглашена позитивна корелација између сатисфакције и лојалности код малих и средњих предузећа него код великих предузећа, јер са порастом величине компаније расту и њене финансијске потребе али и преговарачка снага. Многе велике компаније истовремено сарађују са више банка јер имају потребу за узимањем кредита великих обима, зато су оне мање лојалне банкама упркос високој сатисфакцији. С друге стране мала предузећа желе да успоставе тесне везе са једном банком због мањих финансијских потреба и слабије преговарачке позиције, зато висок ниво сатисфакције обично води ка лојалности. Код физичких клијената, домен рада банака са становништвом, степен њихове сатисфакције у великој мери одређује висина цене банкарских услуга (повољне камате на кредите или штедњу становништва). За многе грађане, промена цене значајно утиче на промену степена њихове сатисфакције, привучени привлачним каматама у стању су да лако замене матичну банку. Зато овакви клијенти по правилу нису лојални банкама. Дакле уколико је цена пресудан покретач сатисфакције и уколико банке често мењају цене својих услуга и не држе их на уједначеном нивоу, степен сатисфакције клијената ће варирати, због чега се не може са сигурношћу очекивати њихова лојалност. Банкарство је специфична услужна делатност, код које добар однос са клијентима, стучност и професионалност запослених службеника нису пресудни фактори дугорочне сарадње са клијентима. С обзиром да се ради о трансакцијама високе новчане вредности, у многим ситуацијама ова сарадња се првенствено темељи на финансијским погодностима које банка нуди клијентима. У Јужнобачком региону спроведено је емпиријско истраживање у области банкарских услуга и производа, како би се указало на значај и актуелност проблема сатисфакције клијената. Претпоставка је да ће се тржишно учешће и ниво конкурентности компаније повећати остваривањем оптималног нивоа сатисфакције клијената, те је циљ истраживања био да укаже на значај узрочно-последичних веза иземђу маркетинг акција банака на тржишту и реакција клијената на различите маркетинг стумулансе. Предмет истраживања су компаније које послују у Јужнобачком региону и које активно у свом пословању користе услуге банака из региона. Истраживање треба да пружи одговор на питање којим су то услугама банке клијенти задовољни, а које су то услуге које би банке требале да унапреде, зарад стицања и повећања конкурентске предности на тржишту, ове информације су основа за сагледавање ефикасности и ефективности маркетинг стратегија и програма лојалности, које спроводе банке.

Графикон 1. Кад банка обећа да ће нешто урадити за одређено време, она то и уради

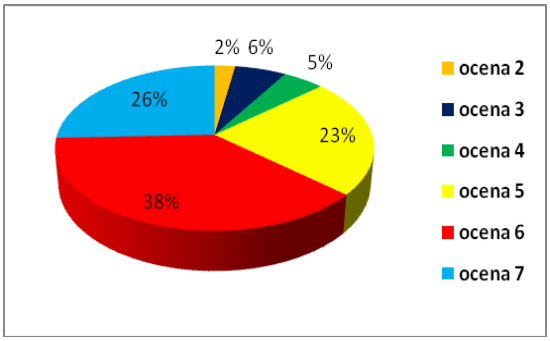


Извор: Зеленовић Вера, „Сатисфакција клијената у функцији конкурентске предности на банкарском тржишту“, Економски факултет Суботица, 2011., стр. 9

Резултати добијени као одговор на прво питање показују да је само 24% анкетираних компанија дало банци максималну оцену 7, што значи да велики број клијената у раду са банком има другачије искуство. Управо тај велики проценат, 76% клијената који су били принуђени да чекају дуже од предвиђеног рока на реализацију услуге, су велика опомена за банке, да под хитно треба да поправе брзину-време пружене услуге и тиме битно повећају

сатисфакцију својих клијената. Овај податак говори да је у Србији још увек присутно традиционално банкарство, да се банке и даље понашају ауторитативно, да финансијско-банкарско тржиште није довољно развијено, и да у пословању још увек нису примарни тржиште и његови алати, на првом месту маркетиншке филозофије у пословању.

Графикон 2. Банка изврши услугу добро први пут



Извор: Зеленовић В., „Сатисфакција клијената у функцији конкурентске предности на банкарском тржишту“, Економски факултет Суботица, 2011., стр. 7

Резултати добијени као одговор на ово питање, показују да 74% клијената у првом контатку са банком не успева да задовољи своје потребе за банкарским услугама и то првенствено због грешака банке, значи да су клијенти губили своје време и ресурсе, а са друге стране банке губиле поверење клијената, што говори да морају још много да раде на побољшању и подизању квалитета својих услуга. Даља истраживања би могла да пруже одговор банкама где су узроци њихових грешака: менаџмент, недовољна обученост и стручност запослених, организација посла, техничке могућности банке и слично.

ЗАКЉУЧАК

Простор за унапређење тржишног пословања и стицање конкурентске предности банака на тржишту, све више у први план ставља сатисфакцију клијената, тако да акценат у банкарском пословању иде у правцу квалитета пружене услуге, а није на самој услузи (која се подразумева). Банке које у свом пословању примењују стратегију сатисфакције клијената континуално прате промене у окружењу, како би на време реаговале на активности конкуренције, али и како би своје радње прилагодиле потребама клијената.

Успех банке данас се не мери сваким привученим клијентом, већ напротив, банка мора да има вештине да освоји али и да задржи клијента. Банка мора клијенту да обезбеди оно што он жели и на начин на који он то жели, што ће опет банци обезбедити стабилан раст пословања и компаративну предност на тржишту, као и веома битну усмену препоруку која понекад може бити снажнија и од најскупље рекламе. Поверење и лојалност су темељ сваког успешног пословног односа и у том смеру банке треба да размишљају када настоје да освоје, али и задрже своје клијенте.

ЛИТЕРАТУРА

[1] Anderson E.W., Fornell C., Lehman R.D., „Customer Satisfaction, Market Share, and Profitability“ , Finding from Sweden, Journal of Marketing,54, July,1994.

[2] Kotler Ph, Armstrong G., „Principles of Marketing“, XVII edition, Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey,1996.

[3] Kotler Ph., „Marketing Management“, Northwestern University, 2003.

[4] Kumar J, Shah D., „Building and Sustaining Profitable Customer Loyalty for the 21st Century“, Journal of Retailing, 80, 2004.

[5] Reichheld F.F., Sasser W.E., „Zero Defections: Quality Comes to Services“, Harvard Business Review, Vol. 30, 1993.

[6] Зеленовић В., „Сатисфакција клијената у функцији конкурентске предности на банкарском тржишту“, Економски факултет Суботица, 2011.

[7] Маринковић В., “Маркетиншки аспекти сатисфакције и лојалности оријентација на потрошаче у савременом банкарском пословању”, 2012.

[8] Маричић Б.,” Поншање потрошача”, ЦИД, Београд, 2008.

[9] Сенић Р., „Колико вреди купац, у монографији: Ефикасност трансформације предузећа“, Ниш, 1998.

[10] Станковић Љ., „Сатисфакција потрошача као мерило успешности предузећа, Ефикасност трансформације предузећа“, Економски факултет Ниш, 1996

Датум пријема рада: 15.04.2016.
Датум прихватања рада: 09.06.2016.
Стручни рад
УДК: 338.124.4(4-664)(497.6)
DOI: 10.7251/NOE1620254M

UTICAJ GLOBALNE KRIZE NA RESTRUKTURIRANJE BANKARSKOG SEKTORA ZEMALJA U TRANZICIJI I BIH

THE IMPACT OF THE GLOBAL CRISIS ON RESTRUCTURING OF THE BANKING SECTOR OF THE COUNTRIES IN TRANSITION AND BOSNIA AND HERZEGOVINA

Mr Goran Mitrović
Drina osiguranje a.d. Milići, BiH
mitrovic.smiljka@gmail.com

Dragana Milovanović
Pavlović International Bank, Zvornik BiH
draganamilovanovic95@yahoo.com

Rezime: *Globalna finansijka kriza pogodila temelje razvijenih zemalja, kao i zemlje u razvoju tranziciji, i sa sobom donijela negativne finansijske efekte. To je za posljedicu imalo usporavanje privrednog rasta i razvoja, povećan odliv kapitala, smanjenje stranih investicija, otežan pristup finansijskim sredstvima na finansijskom tržištu, otežanu naplatu i povećanu nelikvidnost finansijskog sektora. Rast kamatnih stopa u bankama je bio jedan od prvih faktora koji su nagovještavali finansijku krizu. Aktuelna finansijska kriza je zemljama u tranziciji donjela veliki pad proizvodnje i dohotka, čime je pokazala da su privrede ovih zemalja još uvijek lako ranjive i prilično nestabilne. Cilj istraživanja je determinisanje uticaja globalne finansisjke krize na bankarski sektor kako razvijenih zemalja, tako i zemalja u tranzicji uključujući i Bosnu i Hercegovinu. U radu će se pokušati ukazati na činjenicu, odnosno uticaj i prenošenje finansisjke krize u vidu zaraze iz razvijenih zemalja svijeta u manje razvijene i zemlje u tranziciji, te njen efekat na bankarski sektor.*

Ključne riječi: *Globalna finansisjka kriza, kapital, kamatne stope, finansijska zaraza.*

Abstract: *The global financial crisis has hit the foundations of the developed countries, as much as developing countries in transition, and brought the negative financial effects. This resulted in a slowdown of economic growth and development, increased capital outflow, reducing foreign investments, difficult access to finance in the financial markets, difficult collection and increased illiquidity in the financial sector. Rising interest rates in the banks was one of the first factors that predicted the financial crisis. The current financial crisis has brought to the countries in transition a large drop in production and income, which showed that the economies of these countries are still easily vulnerable and quite fragile. The aim of the research is determination of the impact of global financial crises on the banking sector of both developed countries and countries in transition countries, including Bosnia and Herzegovina. This work will attempt to point out the fact that the impact and transfer of financial crises in the form of contagion from developed countries to less developed countries and countries in transition, and its effect on the banking sector*

Keywords: *The global financial crises, capital, interest rates, financial contagion*

1. UVOD

Veliki broj autora se bavio globalnom finansijskom krizom i uzrocima njenog nastanka, te posljedicama koje su nastale njenim djelovanjem u razvijenim zemljama i zemljama u tranziciji. Na špekulativnim operacijama (praktično iz vazduha) vremenom je naduvan veliki "balon", odnosno stvorena je ogromna masa finansijskih aktiva koja višestruko premašuje tekuću vrijednost realnog sektora ekonomije. Pucanjem tog "vazdušnog balona" suočili smo se sa krizom iz koje se sada traži izlaz. Mjere koje preduzimaju vodeće zemlje, prije svih SAD (upumpavanje svježeg novca i sniženje kamatnih stopa), liče na gašenje požara benzinom. Posljedice globalne finansijske krize sa kojom se suočava svjetska privreda, prije svega Evropska unija, kao i neefikasnost u rješavanju ekonomske i finansijske krize imaju veliki negativan uticaj kako na privredu tako i na bankarski sistem zemalja u tranziciji uključujući i Bosnu i Hercegovinu. Polazeći od činjenice da u najvećem broju banaka u zemljama u tranziciji kao i u BiH dominira većinski strani kapital, logično je da ove banke ne mogu izbjeći negativne uticaje globalne finansijske krize. Stoga su pojedine strane banke, u rješavanju

svojih problema, bile prinuđene da preduzimaju određene mjere kao što su racionalizacija mreže i povećanje efikasnosti u poslovanju. To se odrazilo na manji priliv stranog bankarskog kapitala, smanjenje stranih direktnih investicija i otežan pristup finansijskim i bankarskim fondovima. Polazeći od činjenice da je globalna finansijska kriza negativno uticala na bankarski sistem najrazvijenijih zemalja svijeta, rezultati istraživanja u ovom radu treba da pokažu u kolikoj mjeri je globalna finansijska kriza uticala na bankarski sektor zemalja u tranziciji, kao i u Bosni i Hercegovini.

2.UTICAJ GLOBALNE KRIZE NA RESTRUKTURIRANJE BANKARSKOG SEKTORA ZEMALJA U TRANZICIJI I BiH

Činjenica je da je globalna finansijka kriza pogodila temelje razvijenih zemalja, kao i zemlje razvoju i tranziciji, te je sa sobom donijela negativne finansijske efekte. To je za posljedicu imalo usporavanje privrednog rasta i razvoja, povećan odliv kapitala, smanjenje stranih investicija, otežan pristup finansijskim sredstvima na finansijskom tržištu, otežanu naplatu i povećanu nelikvidnost finansijskog sektora. Rast kamatnih stopa u bankama je bio jedan od prvih faktora koji su nagovještavali finansijku krizu.

2.1. Uslovljenost između bankarske krize i krize u realnom sektoru ekonomije

Globalna finansijska kriza, koja je nastupila krajem prve decenije ovog vijeka, se prenijela i na realni sektor, što je uticalo i na rast kreditnog, tržišnog i kamatnog rizika. To je dovelo do smanjena kreditne aktivnosti privrednih subjekata i stanovništva. Kriza se, s druge strane, odrazila na značajno uvećavanje nekvalitetne aktive kreditnih plasmana. Globalna finansijska kriza se uveliko negativno odrazila i na bankarski sektor, što je rezultiralo uvođenjem restriktivne kreditne politike i povećanjem kamatnih stopa. Kamatna stopa je jedan od ključnih parametara na finansijskom tržištu i ona predstavlja cijenu koštanja kreditnih i novčanih sredstava na finansijskom tržištu. Visina kamatne stope zavisi od cijene izvora po kojima komercijalne banke nabavljaju finansijska sredstva i ista plasiraju u obliku kredita privredi i stanovništvu. Generalno posmatrano, kamatne stope predstavljaju osnovni faktor uspješnog poslovanja banaka. To se u bankarskom poslovanju, najvećim dijelom, izražava kroz visinu kamatne marže između aktivnih i pasivnih kamatnih stopa. Razlika između aktivnih i pasivni kamatnih stopa predstavlja prihod banke, odnosno kamatnu maržu koja predstavlja oko 80% ukupnog prihoda banke. Treba istaći, da se kamatne stope trebaju formirati bez uticaja države i to na bazi ponude i potražnje za novčanim sredstvima na finansijskom tržištu.

U uslovima čestih fluktuacija kamatnih stopa, izuzetno je bitno upravljanje aktivom i pasivom banke, te određivanje adekvatnog strategijskog pristupa. U uslovima globalne finansijske krize, realni sektor negativno utiče na poslovanje banaka kroz povećane troškova, kada tekući profit nije dovoljan za pokriće tih gubitaka. U malim tržišnim privredama, kakva je Bosna i Hercegovina, indikatori koji upućuju da banke imaju određene poteškoće u poslovanju jeste nedostatak sredstava za podmirenje tekućih obaveza. U zavisnosti od određenih finansisjkih poremećaja u državi to može da izazove i domino efekat u smislu velike bankarske krize, u kojem država i centralna banka mora brzo reagovati adekvatnim mjerama.

2.2. Prenošenje bankarske krize-"efekti zaraze"

Globalna finansijska i ekonomska kriza (GFEK) koja je nastala u SAD zahvatila je sve evropske i vanevropske zemlje kroz širenje negativnih efekata. Finansijska kriza inicirana kolapsom trišta nekretnina u SAD zbog precjenjenosti nekretnina, se vrlo brzo proširila i na cijeli finansijski i realni sektor usled strukturnih i funkcionalnih nedostataka finansijskog sistema. Krizu je iniciralo slobodno i neregularno finansijsko trište u SAD, koje je omogućavalo ekspanziju trgovine finansijskim derivatima u 2008. godini i nekoliko prethodnih godina kao novim finansijskim instrumentom. Nagli rast trgovine derivatima nije bio pod kontrolom države koja nije donijela odgovarajuću regulativu za tržište derivata. U takvim okolnostima banke, investicioni fondovi, hipotekarna i osiguravajuća društva ulazili su u visoko rizične bankarske operacije. Nastala je nekontrolisana trka za profitom i disperzija rizika na brojne učesnike u finansijskim operacijama. Banke širom svijeta su trgovale finansijskim derivatima, ulažući novac u sve rizičnije poslove i povećavajući rizike za finansijski sistem. Posljedice takve finansijske avanture osjetile su i štediše s depozitima oročenim u najboljim svjetskim bankama, kao i kupci obveznica kao sigurne finansijske aktive.

2.3. Uticaj bankarskih kriza na restrukturiranje banaka u zemljama u tranzicji

Poznata je činjenica, da je svjetska i ekonomska kriza proistekla iz najbogatijih privrednih zemalja i međunarodnih transakcija. Iz najrazvijenijih zemalja svijeta finansijska kriza se u vidu zaraze

prenijela i u manje razvijene, odnosno tranzicijske zemlje koje su uglavnom bile socijalističkog uređenja. Posle više od dvadeset godina desio se kolaps bivših socijalističkih privreda, te dolazi do primjene tržišnih reformi u procesu tržišne transformacije kako u istočnim tako i u jugoistočnim zemljama. Aktuelna finansijska kriza je zemljama u tranziciji donijela veliki pad proizvodnje i dohotka, te je takođe pokazala da su privrede ovih zemalja još uvijek lako ranjive i prilično nestabilne. Sa krizom i tranzicijom, većina ekonomsita je predviđala kratkotrajnu recesiju ovim zemalja. Dubina i dugotrajnost privrede tranzicionih privreda za njih je bila iznenađujuća i protumačena kao rezultat loše i pogrešne primjene osnovnih postavki tranzicionog procesa. Nasuprot tom mišljenju, manjina ekonomista je smatrala da su postignuta iskustva mnogo važna za ove zemlje koja pokazuju da je tranziciona kriza rezultat upravo potpune primjene usvojenog-neoklasičnog modela transformacije, koji zahtjeva ozbiljno preispitivanje samih osnova tranzicionog procesa kroz traženje novih puteva za dalji razvoj ovih zemalja.

U postsocijalističkim zemljama u periodu tranzicije odvijali su se brojni procesi i dešavale razne društveno-ekonomske promjene, koje su imale veliki uticaj na ekonomska kretanja i stanje ekonomija tih zemalja. Na početku primjene mjera iz tranzicionog programa (stabilizacija, liberalizacija, privatizacija) došlo je do izbijanja ekonomske krize (transformaciona recesija) u svim tranzicionim zemljama, koja se ogledalala u oštrom padu BDP-a, nivoa investicija, industrijske proizvodnje, realnih zarada, enormnom rastu inflacije, nezaposlenosti i siromaštva.

U periodu od 1990. do 1993. godine iskazane su negativne stope privrednog rasta do oko 10%, a u nekim zemljama i više od 20%. U zemljama centralne Evrope posle 1993. godine dolazi do ekonomskog oporavka i dostizanja predtranzicionog nivoa privredne aktivnosti već 1998. godine, dok u ostalim postoscijalističkim zemljama ekonomska kriza traje sve do 2000. godine. U periodu od 1990. do 1998. godine, usljed fininsijske i ekonomse krize većina postsocijalističkih zemalja jugoistočne Evrope i bivšeg SSSR-a izgubila je više od 1/3 BDP, pri čemu, u većini ovih zemalja predtranzicioni nivo BDP dostignut je tek nakon 2005. godine. Uspjeh u sprovođenju tranzicije i zadovoljavajuće makroekonomske rezultate osvarile su Češka, Poljska, Mađarska, Slovačka i Slovenija, dok su Rusija, Moldavija i Srbija doživjele pravi krah u pokušaju da sprovedu tranziciju.
(Izvor: Joseph E.Stiglitz, Whither Reform? Ten Years of the Transition, World Bank, 1999, p. 3)

Prva grupa zemalja u potpunosti je zadovoljila sve kriterijume tržišne transformacije: (1) centralno planski model zamijenjen je uspješno tržišnim modelom privređivanja, zatim je tržište roba, rada i kapitala profunkcionisalo; (2) privatni sektor je glavni generator BDP-a i uspostavljena je adekvatna institucionalna infrastruktura. Na makroekonomskom planu došlo je do značajnih unapređenja, dinamičnog rasta proizvodnje, promjene privredne strukture u skladu sa svjetskim trendovima i unutrašnjim potrebama, kao i stabilizacije. Manje uspješne zemlje, nakon više od dvadeset godina od početka procesa tranzicije, nisu u potpunosti dostigle navedene tržišne kriterijume, te su i pozitivni makroekonomski rezultati izostali. Različiti učinci tranzicije posljedica su različitog naslijeđa prethodnih sistema i politika sprovođenih tokom tranzicije. Ključan problem tranzicije u istočnoj Evropi ogledao se u tome što nije bila shvaćena veličina i epohalnost ovog procesa. Tržišna ekonomija se nije razumjela u potpunosti i na adekvatan način. Tranzicija je bila cilj sama za sebe, a tranzicione mjere su primjenjivane mehanički i stihijski, pri čemu se među ekonomistima ovih zemalja rjeđe dovodila u pitanje ispravnost programa tranzicije, već su se sporovi vodili oko toga da li bolje rezultate daju brže ili postepne reforme. U istom periodu, višedecenijska-postepena tranzicija u socijalističkim zemljama daleke Azije: Kini i Vijtnamu, bazirana na potpuno drugačijem modelu sistemskih promena dovela je do neviđenog privrednog prosperiteta i rasta ovih zemalja.

Oblast finansisjkog sistema privreda u tranziciji se ispostavila kao osnova svih nedostataka tako neracionalno oblikovanog sistema. Tako je su sklopu ukupnih reformi, a posebno u dijelu reformi koji se odnosi na finansijski sistem, jedno od najbitnijih mjesta zauzela reforma bankarskog sistema. Naime, reforma bankarskog sistema se ispostavila kao izuzteno bitan dio tranzicije, naročito u privredama istočnoevropskih zemalja. Uporedo sa reformama bankarskih sistema je zapoečet i proces stvaranja finansijskih tržišta, koja bi trebalo da adekvatno i efikasno alocira kapital, te podstiče ekonomski rast uz stabilnost cijena. Međutim, činjenica je da tržište kapitala, odnosno akcija i obveznica na finansijskom tržištu istočnoevropskih zemalja još uvjek nije zaživjelo na odgovarajućem nivou. Glavnu ulogu u prikupljanju i alokaciji kapitala u ovim zemljama je još uvjek vodio bankarski sistem. Iz navedenog razloga se ispostavilo da je reforma bankarskog sistema prioritetna. Međutim kao u svim reformama, kao i u reformama bankarskog sistema zemalja u tranzicji, postojale su brojne dileme. U početku su domonirale dvije dijametralno suprotne

dileme po svojim rješenjima. **Prva,** koja se zalagala za kvalitativno nova, radikalna rješenja po kome bi banke koje ne mogu da pokriju svoje gubitke iz svojih fondova (kapitala), smatrane nesolventnim, a stečajni postupak bi bio prorodan nastavak takve destruktivne pozicije. **Druga,** koja je podrazumijevala usvaršavanje postojećih rješenja, gdje je prihvaćena statusna promjena banaka u akcionarska društva, a preduzeća iz realnog sektora (društvena i državna preduezeća) postajala suvlasnici banaka i odmah upala u zamku beneficiranog kreditiranja.

Tako su na primjer jugoslovenske banke tokom vremena prihvatile model Debt-to-equity swaps, a zagovornici ovakvog modaliteta su tvrdili da:

a) banka na ovakav način unapređuje svoju solventnost, na način da svoja nenaplativa potraživanja razmjenjuje za vlasnička prava, koja pripadaju preduzeću kao novom akcionaru,

b) banka može učestvovati u restruktuiranju dužnika kao svog suvlasnika i na taj način poboljšati strukturu svoje imovine.

Svakako da ovakva rješenja imaju ograničenu prihvatljivost, imajući u vidu činjenicu da ako je dužnik u problemima, tada je i imovina banaka, bilo da se radi o kreditu ili akcijama u tom preduzeću sa problematičnom perspektivom. Pored toga, ni koncentracija kredita nije imala poslovnu aktvinost s obzirom da je riječ uglavnom o kredititanju ekonomskih subjekata koji u pojedinim bankama imaju pozamašne udjele u vidu akcija. Posljedica takvih institucionalnih rješenja između banaka i privrede, jeste ta da dva velika ekonosmka segmenta dijele istu sudbinu. Uloga banaka je bila svedena da one kreditiraju svoje klijente isključivo ako se nađu u bezizlazno-teškoj finansijskoj situaciji, na šta su se privredne organizacije maksimalno i oslanjale. Najveći nedostatak je u tome što se banke u uslovima alokacije kredita se nisu vodile ključnim kriterijumima i to: **(1) likvidnost, (2) sigurnost i (3) profitabilnost,** nego su sa svojim klijentima odnosno preduzećima dijelili istu finansijsku sudbinu. Maksimiziranje dobiti bila je podređena i nebitna funkcija, jer su banke bile servis finansijske pomoći svojim vlasnicima u uslovima odrešenih poteškoća u poslovanju. Na taj način su banke u zemljama u tranziciji bile opterećene nenaplativim potraživanjima, nesposobne za efikasnu procjenu rizika, apsolutno neosjetljive na troškove poslovanja, podložne uticaju politikčih uticaja, kao i uticaju svojih preduzeća odnosno klijenata sa vlasničkim udjelima. Suočene sa nizom problema u bankarskom sektoru u poslednji nekoliko godina vlade zemalja u tranziciji su kreirale različite programe restruktuiranja bankarskog sektora ovih zemalja, pri čemu su dva modela restruktuiranja bila najzastupljenija. Preciznije rečeno, dva najzastupljenija modela su bila uzor ostalim privredama u tranziciji, koji su se manifestovali koru proces: **(1) likvidacije i (2) sanacije bankarskog sistema.**

3. UTICAJ BANKARSKE KRIZE NA REALNI SEKTOR U BOSNI I HERCEGOVINI

Pored finansijske krize, na relani sektor su se, takođe, negativno odrazile posljedice elementarnih nepogoda koje su pogodile Bosnu i Hercegovinu u prvoj polovini 2014. godine i otežale servisiranje duga kako privredi tako i domaćinstu. Te otežane okolnosti djelimično su ublažene preduzetim mjerama agencija za bankarstvo. Agencije za bankarstvo su donijele nekoliko podzakonskih akata u cilju olakšavanja izmirivanja obaveza klijentima i sprečavanja negativnog uticaja na kvalitet kreditnog portfolija finansijskih institucija, s tim što su se ove olakšice više koristile u sektoru nefinansijskih preduzeća nego u sektoru domaćinstava. Prema podacima agencija za bankarstvo u 2014. godini, u cilju ublažavanja uticaja globalne ekonomske krize, u sektoru domaćinstava je reprogramirano 21,8 miliona KM kreditnih obaveza. Prema navedenim podacima, broju i iznosu reprogramiranih kreditnih obaveza, ostvaren je skroman efekat. U drugoj polovini 2014.godine, nakon što su doneseni podzakonski akti kojim se olakšava izmirenje kreditnih obaveza klijentima koji su pretrpili štete u elementarnim nepogodama, odobren je moratorij na kreditne obaveze u iznosu od 8,6 miliona KM, a od ukupnog iznosa restrukturiranih kreditnih obaveza, na stanovništvo se odnosi 3,4 miliona KM.
(Izvor: CBBiH, Izvještaj o finansijskoj stabilnosti BiH za 2014.godinu, Sarajevo 2014.Str.31.)

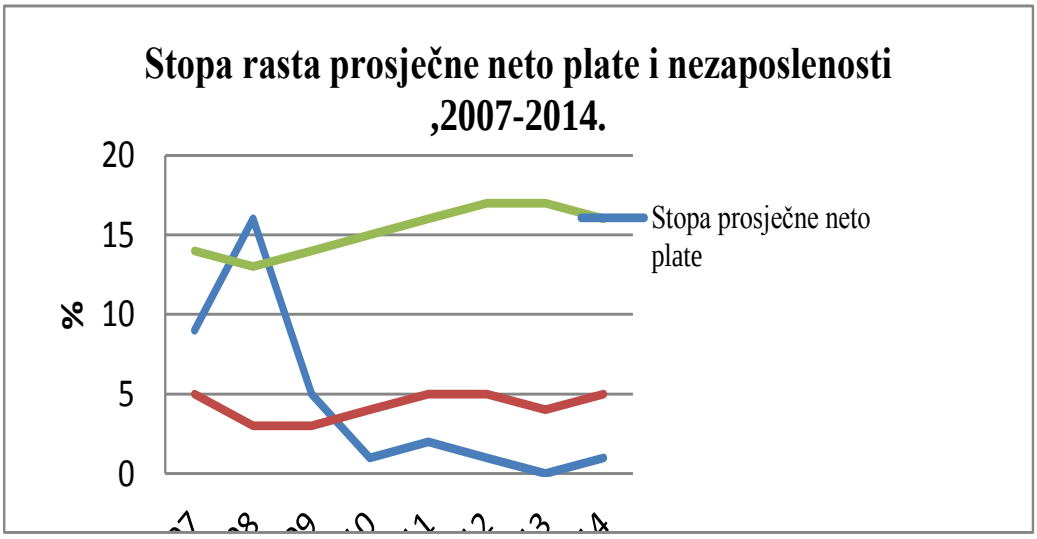
Pored rasta nezaposlenosti u Bosni i Hercegovini, kao i trenda smanjenja pasivnih kamatnih stopa u poslednjem periodu, ipak je došlo do rasta depozita. Razlog ovome je visoka doza neizvjesnosti, a ne kvalitet života, kao i sve veća neizvjesnost budućih ekonomsko-političkih prilika u zemlji. Bitno je istaći, da se Bosna i Hercegovina nalazi u visoko recesivnom ekonomskom stanju što se reflektovalo kroz smanjenje prihoda u realnom sektoru, porastu nezaposlenosti, smanjenju plata i dr. Navedeno se negativno odrazilo i na bankarski sektor, kroz značajan dio porasta nekvalitetnih i nenaplativih kredita što se reflektovalo kroz povećanje troškova rezervisanja u bankarskom sektoru.

Iako kretanja u realnom sektoru u 2014. godini ukazuju na blagi oporavak bosanskohercegovačke ekonomije, pozitivni pomaci se i dalje mogu okarakterisati nedovoljnim i veoma sporim. Negativni trendovi u ekonomiji u proteklim godinama i spor ekonomski oporavak u Bosni i Hercegovini razlog su što je slaba domaća potražnja i u 2014. godini predstavljala jedan od osnovnih rizika iz domaćeg makroekonomskog okruženja. Pokazatelji nivoa blagostanja stanovništva, stvarna individualna potrošnja po stanovniku i BDP po stanovniku, u 2014. godini su ostali na veoma niskom nivou. Nivo konkurentnosti bosanskohercegovačke ekonomije u pogledu spoljne trgovine i investicija kao bitnih faktora za jačanje životnog standarda je i dalje veoma nizak. U poređenju s drugim zemljama, poslovno okruženje je i dalje znatno nepovoljnije, što je jedan od osnovnih razloga slabog priliva investicija u Bosni i Hercegovini.Usljed osjetnog pada obima proizvodnje električne energije u 2014. godini, kao i izuzetno visokih stopa rasta u prethodnoj godini, zabilježen je skroman rast industrijske proizvodnje (0,2%). S druge strane, u sektoru građevinarstva je nastavljen pozitivni trend iz prethodne godine. I pored pozitivnih kretanja u ovim sektorima, ekonomska aktivnost u zemlji je i dalje na niskom nivou, a poboljšanje pokazatelja s tržišta rada još uvijek se ne može okarakterisati značajnim.

Pokazatelji nivoa blagostanja, stvarna individualna potrošnja po stanovniku i BDP po stanovniku nisu zabilježili značajnije promjene u odnosu na 2013. godinu, te su i u 2014. godini ostali na niskom nivou. Preliminarni rezultati Evropskog programa poređenja cijena i BDP-a pokazuju da je u 2014.godini BDP po stanovniku izražen u standardu kupovne moći (PPS, eng. Purchasing Power Standard) iznosio 28% prosjeka zemalja EU, prema čemu je Bosna i Hercegovina rangirana na posljednjem mjestu, među 37 zemalja obuhvaćenih istraživanjem. Prema ovom istraživanju, stvarna individualna potrošnja po stanovniku izražena u standardu kupovne moći iznosila je 37% prosjeka zemalja EU, te je prema ovom pokazatelju jedino lošije rangirana Albanija. Tome treba dodati da se najveći dio individualne potrošnje, u strukturi standarda kupovne moći, koristi za osnovne egzistencijalne potrebe, prvenstveno na hranu i bezalkoholna pića i troškove stanovanja i režija, čime se ne stvaraju preduslovi za prosperitet u skorijem periodu.
(Izvor: CBBiH, Izvještaj o finansijskoj stabilnosti BiH za 2014.godinu, Sarajevo 2014.Str.24.)

Nizak nivo plata i njihova stagnacija duži vremenski period, kao i visoka stopa nezaposlenosti (grafikon br.1.), uticali su na slabljenje kupovne moći i slabu domaću tražnju u prethodnim godinama.

Grafikon br.1. Stopa rasta prosječne neto plate i nezaposlenosti , 2007-2014.godine



Izvor: CBBiH, Izvještaj o finansijskoj stabilnosti za 2014., Sarajevo 2014.godina.

U 2014. godini je prvi put nakon 2008. godine zabilježen pad administrativne stope nezaposlenosti u odnosu na prethodnu godinu, no još uvijek se radi o vrlo malim pozitivnim promjenama da bi se moglo govoriti o oporavku tržišta rada. Prema anketi o radnoj snazi, provedenoj u skladu s metodologijom Međunarodne organizacije rada (ILO, eng. International Labor Organization), u aprilu 2014. godine stopa nezaposlenosti u BiH je ostala nepromijenjena u odnosu na kraj 2013. godine. Veoma mali rast prosječne neto plate u 2014. godini, kao i kretanja na tržištu rada u prva tri mjeseca 2015. godine, prije se mogu

okarakterisati stagnacijom, nego značajnijim poboljšanjem ovih pokazatelja.

Prosječna neto plata po zaposlenom u 2014. godini iznosila je 830 konvertibilnih KM i u odnosu na prethodnu godinu je veća za svega 0,36%, dok ni prosječna realna neto plata, uprkos deflatornim kretanjima, nije zabilježila značajniji rast u odnosu na 2013. godinu.
(Izvor: CBBiH, Izvještaj o finansijskoj stabilnosti BiH za 2014.godinu, Sarajevo 2014.Str.25.)

Svi predhodno navedeni indikatori ukazuju na nizak nivo ekonomskog oporavka bosanskohercegovačke ekonomije, koja je u sve većem zaostatku za ekonomijama EU zemalja.

3.1. Širenje finansijske krize i njene posljedice na bankarski sektor BiH

Bosna i Hercegovina skoro da nema ni jedan istrument tržišta novca, dok se devizno tržište svodi na isključivo mjenjačke poslove koje su na usluzi klijentima. Aktivnosti banaka u BiH su, takođe, bile pod uticajem finansijske krize, iako su poslovni rezulati u bankarskom sektoru bili daleko bolji od ostalih finansijskih sektora. Ta aktivnost je naročito bila izražana u dijelu ekspanzivne kreditne politike, odnosno intenzivnog rasta kreditne aktivnosti sve do kraja 2009. godine. U narednom periodu je došlo do smanjenja kreditne aktivnosti, a razlozi se ogledaju u porastu kamatnih stopa i najvećim dijelom u nesigurnost tražilaca kredita, odnosno njihova nedovoljna likvidnost. Imajući ovo u vidu, banke su pooštrile uslove prilikom odobravanja plasmana što je pratilo mnogo rigoroznije procedure kod odobravanja istih. Takvim pooštrenim uslovima banke su pokušale da održe likvidnost i profitabilnost kroz kvalitetniju naplatu postojećih plasmana i kroz manje rezervisanje, odnosno manje izdvajanje dodatnih sredstava na ispravke.

Pored restriktivnije kreditne politike, banke su se suočile i sa problemima povlačenja depozita, naročito u 2009. i 2014. godini (problemi sa Balkan Investment Bankom i Bobar bankom) što je svakako narušavalo ročnu usklađenost između aktive i pasive. Ovo je ostavilo najveće posljedice na domaće banke, koje pored svega nisu bile u stanju da pozajme sredstva po kamatnim stopama bliskim EURIBOR-u, pa čak ni one banke koje imaju svoje glavne filijale u inostranstvu. Razlog ovome je visokorizičnost zemlje BiH što nameće izuzetno visoka rezervisanja (i do 100%). Iako je EURIBOR pao na izuzetno mali nivo, banke iz BiH plaćaju sredstva po istim uslovima, odnosno cijeni koja je bila i u vrijeme kada je EURUBOR bio najveći. Razlog tome je ponovo izuzetno negativan kreditni rejting zemlje i visoka klasifikacija rizičnosti kod investiranja u BiH. S obzirom da se bankarski sektor BiH našao u nezavidnom položaju, banke su primijenile politiku privlačenja domaćih depozita i vraćanja povjerenja u bankarski sektor. To se u narednom periodu odrazilo i na povećanje kamatnih stopa na plasmane, što je u privrednom sektoru značajno uticalo u dijelu povećanja troškova finansiranja.

U 2013.godini nije došlo do promjene kreditnog rejtinga zemlje, tako da se kreditni rejting BiH i dalje nalazi u zoni špekulativne kreditne sposobnosti. Agencija za rejting S&P potvrdila je suvereni kreditni rejting BiH „B“ s pozitivnim izgledima dva puta tokom 2013. i u martu 2014. godine. Agencija Moody's je za BiH zadržala rejting „B“ sa stabilnim izgledima tokom cijele 2013. godine i u prvoj polovini 2014. godine.

Tabela br.1. Aktuelni rejting BiH

	Moody's Investors Service	Standard & Poor's
Rejting	B3 / stabilni izgledi	B / stabilni izgledi
Datum	10.07.2012.	13.03.2015.
Aktivnost	Potvrđen rejting/izgled izmijenjen	Potvrđen rejting

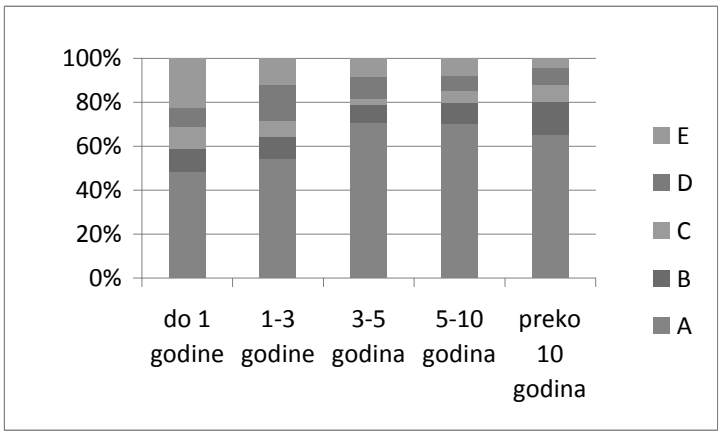
Izvor: *Moody's Investors Service, Standard & Poor's*

U tabeli br.1. prikazan kreditni rejting BiH od strane agencija *Moody's Investors Service, Standard & Poor's*, a koje su na bazi svojih analiza potvrdile suvereni kreditni rejting „B“ sa stabilnim izgledima u 2015. godini u odnosu na „B3“ iz 2012. godine sa negativnim izgledima. Iako je kreditni rejting BiH sa posmatranog izgleda prešao u stabilni kreditni rejting „B“ to je još uvjek na nivou špekulativne kreditne sposobnosti sa visokim kreditnim rizikom, a što je ključni faktor za dolazak stranih investitora.

Od početka svijetske finansijske krize dio nekvalitetnih kredita u sektoru privrede gotovo se

učetverostručio. Dio nekvalitetnih u ukupnim kreditima na kraju 2013. godine bio bi i znatno veći da nije došlo do prenosa nekvalitetnih potraživanja na zasebno pravno lice (u pitanju su posebna pravna lica koja su od banaka "otkupile" nekvalitetnu aktivu i vrše naplatu putem suda, faktoringa, specijalizovanih agencija i sl.), koje su izvršile strane poslovne banke u BiH krajem 2011. godine. Osim toga, povećanje udjela NLP-a (nekvalitetna aktiva) u ukupnim kreditima dijelom je usporen i zbog rasta kredita u sektoru pravnih lica. Zbog katastrofalnih poplava koje su sredinom maja 2014. godine pogodile BiH i činjenice da je znatan dio industrijske i poljeprivredne proizvodnje koncentrisan na poplavljenim područijima, realno je očekovati da se trend rasta NLP-a u realnom sektoru nastavi. Osim toga, slab oporavak korporativnog sektora i ekonomske aktivnosti, te smanjena mogućnost kreditiranja govore da su glavni uzroci nastanka loših plasmana i dalje prisutni, zbog čega se maksimum pogoršanja može očekivati u narednom periodu.

Grafikon br.2. *Klasifikacija i ročnost kredita preduzećima u 2014.*



Izvori: CRK, Izvještaj o finansijskoj stabilnosti za 2014., Sarajevo, 2014.godina

Prema podacima prezentiranim u grafikonu br. 2. može se konstatovati da je došlo do poboljšanja kreditnog protfolija u bankama u BiH u 2014. godini u odnosu na 2013. godinu. Najveći dio kvalitetne aktive (A) su krediti odobreni preduzećima na rok od 3-5 godina i 5-10 godina. Jedan od razloga ovome je činjenica da su to preduzeća koja već imaju pozitivan istorijat i stabilnost u svom poslovanju, stabilne poslovne komunikacije, disperzuju u svom poslovanju (ne zavise isključivo od domaće tražnje za svojim proivodima i uslugama) i dobro urađenu procjenu odnosno analizu od strane kreditnih analitičara prilikom odobravanja dugoročnih plasmana. Međutim, kao najveći faktor navedene (poboljšane) klasifikacije je prenos nekvalitetne aktive (E) na druga pravna lica od stane dviju banaka u iznosu od 260 miliona KM u 2014. godini. To je uticalo na poboljšanje boniteta bilansnih pozicija u bankama kao i na ukupnu klasifikaciju na nivou BiH.

Pored ovoga u 2014. godini je došlo do isknjiženja loše aktive od strane banaka u BiH u ukupnom iznosu od 37 miliona KM što je dodatno uticalo na bilanse pozicije banaka. Najmanji iznos kvalitetne aktive (A) se odnosi na kredite odobrene sa rokom do 1 godine (kratkoročni krediti namjenjeni za obrtna sredstva ili početak nekog novog biznisa). Određeni doprinos ovakvom stanju imaju velika nelikvidnost preduzeća i neadekvatan privredni ambijent. Pogoršanje tome se mogu dodati i majske poplave koje su zadesile BiH, te koje su dodatno prouzrokovale poteškoće u poslovanju odnosno nedostatak likvidnih sredstava. U prilog kompeltnoj situaciji je bilo i učešće manjih banaka koje su se željele održati u tržišnoj utakmici sa „velikim igračima“ odnosno bankama koje posjeduju veliki sopstveni kapital. Manje banke (uglavnom domaće) su fleksibilan način odobravale kratkoročne kredite (struktura portfolija je većinom zasnovana na kratkoročnim kreditima zbog nivoa kapitala), koji nisu na adekvatan način analizirani. Upravo iz ovog razloga je dolazilo do pogoršanja kreditnog portfolija na kredite odobrene preduzećima na rok do 1 godine. Na ovaj način dolazi brzo do kašnjenja u otplati kredita i pogoršanju klasifikacije (iz A-redovne otplate u B-kašnjenje u otplati od 45-90 dana, odnosno aktiva sa posebnom napomenom). Veći ozbiljniji problemi dovode do značajnijeg i nerodovnijeg kašnjenja (C-substandardna aktiva odnosno kašnjenje u otplati od 90-180 dana). U istoj ročnoj klasifikaciji je dolazilo do porasta naj-nekvalitene (teško naplative) aktive (E-gubitak odnosno kašnjenja u otplati od 180-270 dana). U

klasifikaciji kredita od 1-3 godine došlo je do djelimičnog smanjenja nekvalitetne aktive (E) odnosno povećanja kvalitetne aktive (A). Takođe je u istoj ročnosti kredita došlo do je povećanja lošije aktive (D-sumljiva aktiva). Razlog ovome je činjenica da su to krediti koji imaju karakter dugoročnih koji su detaljnije analizirani, kao i da je određeni dio kratkoročnih kredita do 1 godine (koji nisu mogli sistizati visinu anuiteta ili su imali karakter revolving ili overdraft kredita) pretvoreni u dugoročne. Na kraju je bitno istaći da je bankarski sektor u 2014. godini u BiH zadržao određenu stabilnost, te uspješno amortizovao rizike iz zemlje i inoistzranstva. Pored ovoga, nivo kapitalizovanosti i likvidnosti je na zadovoljavajučem nivou i 2014. godine je ostvarena redordna profitabilnsot.

3.2. Politika i tehnike rješavanja bankarskih kriza u razvijenim i zemljama u tranziciji

Svjetska ekonomija se relativno brže oporavlja od velike ekonomsko finansijske krize. Tom oporavku su doprinijele razne tehnike i preduzete mjere monetarne politike. Uz razne mjere monetarne politike bilo je prisutno veliko interesovanje za razvoj i primjenu izlaznih strategija iz mjera nestandardna monetarna politika (NPM). Tokom kriznog period, vođene su razne rasprave i debate oko izlaznih strategija.Većina ekonomista zastupala je tezu, da mjere nestandardne monetarne politike koje su hitno sprovedene, treba da budu povučene, nakon smirivanja ekonomskih tenzija. Glavni argument koji su išli u prilog ovoj tezi proizlazi iz previsoke likvidnosti. Naime, previsoka likvidnost, prouzrokovana politikom niskih kamatnih stopa tokom ekspanzije krize i sadašnja ciljana politika niskih kamatnih stopa u prevazilaženju još goruće krize može da kanališe sasvim drugačiji put finansijskim tržištima u budućnost. Finansijske vlasti širom svjeta su bile svjesne mogućnosti ovakvih scenarija. Da bi se izbjegli neželjeni scenariji, između finansijskih stručnjaka, akademske i šire javnosti, postoji prećutni konsenzus da su neophodne izlazne strategije ili sužavanje "nestandardnih mjera" monetarne politike. Neslaganja postoje kada je i kako je to najbolje uraditi. Problem je vrijeme i način primjene. Naime, izlazne strategije mogu imati dvostruko dejstvo u zavisnosti od vremena i načina promjene. Ako se primjene kasno postoji rizik inflatornih pritisaka i nekontrolisanog rasta cijena, a ako se sprovedu suviše rano realni sektor može doživjeti višestruki pad. Neki analitičari odnosno ekonomisti zagovaraju da je najbolje pristupiti izlaznim strategijama tek nakon smirivanja finansijskih i dužničkih tenzija i jasnih signala i čvrstih argumenata da se realni sektor oporavlja. Drugi su zabrinuti zbog mogućnosti nepovoljnih efekata duže primjene mjera nestandardne monetarne politike i tvrde da izlazne strategije treba da se brzo izvršavaju kako bi održavale korake sa ekonomskim oporavkom. Dileme oko izlaska iz mjera nestandardne monetarne politike , posebno su zabrinjavale Evropsku centralnu banku, odnosno evrozonu. Standardni operativni okvir“, nakon kraha američke investicione banke Lehman Brothers, više nije bio sposoban da pruži otpor galopirajućoj finansijskoj krizi, što je primoralo Evropsku centralnu banke da primjeni mjere nestandardne monetarne politike. Evropska centralna banka je djelovala kreativno, tokom finansijske krize suverenog duga uspostavljanjem nestandardnih objekata za obezbjeđenje likvidnosti. Evropska centralna banka je ubrizgala velike količine likvidnosti u bankarski sektor, otkupom velikih količina obveznica i djelimično kolaterala od privatnog i javnog sektora. Efekti primjene nestandardne monetarne politike i Evropske centralne banke tokom finansijske i krize suverenog duga, ogledaju se prevashodno u proširenju bilansa stanja. Između 2007. godine i 2012. godine ukupna aktiva se skoro utrostručila sa 1,2 biliona evra na 3,1 biliona evra. Krajem 2013. godine ukupna aktiva, u bilansu stanja Evropske centralne banke, iznosila je 2,3 triliona evra, skoro dvostruko više nego prije krize. Politika kvantitativnog ublažavanja, ne samo da je dvostruko uvećala bilans stanja Evropske centralne banke već je promjenila sastav, ročnu strukturu i rizičnost sredstava. Prošireni bilans stanja, Evropske centralne banke, nosi konstantnu opasnost od inflatornih prtisaka. Ekspanzija bilansa može dovesti do rasta novčanih agregata i olakšanja uslova kreditiranja. Takva događanja sadrže opasnost izgradnje neočekivanog inflatornog potencijala u budućnosti. Da bi izbjegla nepoželjna događanja, Evropska centralna banka, će morati da usvoji tzv. mjere kompenzacione politike, kojima će da eliminiše ili neutrališe velike količine rezervi u svom bilansu stanja i da spriječi neželjene efekte kreditiranja. Primjena ovih mjera se često naziva „izlazna strategija“ ili „sužavanje nestandardnih mjera“. Izlazna strategija ili „sužavanje nestandardnih mjera“ nosi određene rizike i izazove za Evropsku centralnu banku.Ključni rizik izlaska iz mjera nestandardne monetarne politike je izbor vremena izlaska. Prerani izlazak prijeti inflatornim tendencijama, kasniji izlazak obara privredni rast.Nepreciznost izlaska je potencijalni izvor ponovne disfunkcionalnosti tržišta evrozone. Toga su svjesni u Evropskoj centralnoj banci, te zbog toga njeni čelnici ne najavljuju skoriji izlazak. Izazovi sa kojima Evropska centralna banka , u skorijoj budućnosti mora de se suoči jeste da ona

ima potrebu da razumije obje izlazne politike kako bi izbjegla nepoželjne efekte.

ZAKLJUČAK

Po ocjeni relevantnih ekonomskih analitičara postoji mišljenje da je svijet izbjegao drugu veliku ekonomsku krizu, zahvaljujući državnoj intervenciji i aktivnim mjerama fiskalne i monetarne politike. Pojedini analitičari su smatrali da preduzete mjere ekonomske politike zemalja pogođenih krizom ne mogu obezbijediti izlazak iz krize sve dok ne dođe do promjene ponašanja potrošača i investitora kroz neophodne institucionalne reforme i regulatorna poboljšanja. Ovo se posebno odnosi na oblasti finansijskog sistema na nacionalnom i globalnom nivou koji se smatra osnovnim generatorom globalne finansijske i ekonomske krize. Inicijalni povod finansijske krize bili su loši hipotekarni krediti u SAD, odnosno kriza drugorazrednih hipoteka u SAD. Prethodno je konjunkturni i investicioni bum podstakao štednju i investicije i u takvoj situaciji finansijski posrednici suočeni sa problemom kreditnih plasmana kreirali su nove finansijske instrumente (derivate) i višak štednje stanovništva usmjerili na hipotekarne kredite koje je uzimala i niža srednja klasa. Odsustvo finansijske regulative i kontrole uslovilo je hiperprodukciju novih finansijskih derivata, uz pad kvaliteta i rast rizika sadržan u složenim derivatima zasnovanim na nekretninama i drugim oblicima fizičke aktive. Najbolje makroekonosmi ambijent za banke je onaj koji obezbjeđuje dovoljno visoke stope ekonomskog rasta, valutnu stabilnost, fiskalnu politiku koja vodi računa o privredi i dodatno je ne opterećuje i pozitivne ali ne previsoke kamatne stope. Takođe je bito okruženje u kojem banke posluju, s obzirom da negativno okruženje negativno utiče na bankarski sektor u smislu da se prelama preko određenih kriza-sektora. Kada se porede performanse banaka koje funkcionišu u različitim zemljama značajne su razlike uglavnom makroekonomskog karaktera. Privredna aktivnost u svakoj zemlji svakako pozitivno djeluje na uspješno poslovanje banaka. U situaciji kada realna ekonomija zemlje nalazi u recesivnom stanju odnosno u stanju opšte nezaposlenosti, slabe ekonomske aktivnosti, slabe kupovne moći stanovništva, negativnog poslovanja raznih kompanija, se negativno odražava na segment bankarskog poslovanja.

LITERATURA:

[1] Centralna banka BiH, (2015), Kreditni rejting BiH, Sarajevo.

[2] Centralna banka BiH, (2014),Izvještaj o finansijskoj stabilnosti BiH za 2014.godinu, Sarajevo.

[3] Kovač.O.,(2011) Svjetska finansijska kriza-izazovi i strategija-“, Naučno društvo Srbije,Beograd

[4] Mirković.D,(2014), Evropska centralna banka-Izlaz iz nestandardne monetarne politike, Fakultet za poslovno industrijski menadžment, Beograd, Časopis za teoriju i praksu finansija, Br.1-6/2014, Beograd

[5] Nikolić.G., (2012), Tektonske promjene u blobalnoj ekonomiji i njihov potencijalni efekat na Srbiju, Časopis za teoriju i praksu, Broj 1-6/12, Beograd

[6] Vunjak.N , Ćurčić.U,Kovačević.LJ, (2013) Korporativno Bankrarstvo, Subotica

Датум пријема рада: 16.04.2016.
Датум прихватања рада: 28.06.2016.
Стручни рад
УДК: 339.137.2:334.758
DOI: 10.7251/NOE1620263L

ЗНАЧАЈ МАЛИХ И СРЕДЊИХ ПРЕДУЗЕЋА ЗА РАЗВОЈ НАЦИОНАЛНЕ ЕКОНОМИЈЕ

THE IMPORTANCE OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES FOR DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY

Немања Лекић, мастер
Београдска пословна школа – Висока школа струковних студија, Република Србија
nemanja.lekic@bbs.edu.rs

Мр Милош Лутовац
Београдска пословна школа – Висока школа струковних студија, Република Србија
milos.lutovac@bbs.edu.rs

Резиме: *У условима динамичких промена међународног економског окружења расте значај и улога малих и средњих предузећа као виталног дела националне економије. Основне карактеристике малих и средњих предузећа везују се за њихову већу флексибилност у односу на велика предузећа и тиме прилагодљивост променљивим тржишним условима и захтевима потрошача. Циљ овог рада јесте да укаже на који начин мала и средња предузећа могу бити важна полуга у развоју националне привреде и битан фактор остваривања динамизма привредног раста, отварања нових радних места и постизања виших нивоа националне конкурентности. Иновативни предузетници малих и средњих предузећа лакше и брже прихватају нове пословне моделе засноване на знању и примени информационо-комуникационих технологија као кључних детерминанти раста и развоја у савременој глобалној привреди.*

Кључне ријечи: *мала и средња предузећа, флексибилност, иновативност, конкурентност, технологија*

Abstract: *In conditions of the dynamic changes in the international economic environment grow the importance and the role of small and medium-sized enterprises as a vital part of the national economy. Basic characteristics of small and medium-sized enterprises are linked to their greater flexibility compared to large enterprises and thus adaptability to changing market conditions and customer demand. The aim of this paper is to show how the small and medium-sized enterprises can be an important lever in the development of the national economy and an important factor in realizing the dynamism of economic growth, job creation and achieving higher levels of national competitiveness. Innovative entrepreneurs of small and medium-sized enterprises easier and faster adopt new business models based on the knowledge and application of information and communication technologies as key determinants of growth and development in modern global economy.*

Keywords: *small and medium-sized enterprises, flexibility, innovation, competitiveness, technology.*

УВОД

Ниво привредног раста једне државе зависи од бројни факори као што су: економско-географски чиниоци, друштвено уређење и привредни систем, усвојена концепција, стратегија и изабрани метод развоја укупне привреде, специфичности и разлике у размештају привредних активности и становништва по појединим деловима територија и други. Да би се он остварио потребно изабрати одговарајуће методе чијим се спровођењем постижу дугорочно најбољи привредно и регионално развојни резултати.

Да би се убрзао привредни развој, потребно је, користећи инострана искуства и уважавајући стране моделе, пронаћи решења којима се унапређује функција менаџмента у целини, а која се могу имплеменирати од националног нивоа до нивоа појединачних предузећа, на постојећем нивоу организације и прилагођено историјским, културолошким, технолошким и економским условима

Захваљујући својој флексибилности, мала и средња предузећа постају све значајнији фактор привредног развоја државе.

1. ПОСТИЗАЊЕ ВИШЕГ НИВОА ПРИВРЕДНОГ РАСТА

Двосмисленост израза „развој“ и прибегавање редукционистичком стереотипу у његовом

одређивању водили су не само логичкој збрци, него и погрешној развојној политици. То је било довољан разлог да се појам развоја редефинише

1.1. Теорије привредног развоја

Настанак и почетни период привредне теорије развоја карактерише извесно упрошћавање које се огледа у редуковању привредног развоја на раст, као и на брзо и стално повећање реалног производа, односно дохотка по становнику. Сматрало се да је оно аутоматски праћено економским, технолошким, географским и демографским променама у друштву. Током педесетих година прошлог века, научници (већином економисти) који су се бавили развојем усмерили су у потпуности пажњу на раст *per capita* друштвеног производа (БНП-а), као погодног, неутралног и објективног циља и показатеља успеха привредног развоја. Такав приступ омогућио је тим научницима да олако пренесу познате концепте и начине размишљања на релативно нове проблеме, тадашњих земаља у развоју, који су постајали све значајнији.

У теорији су уважаване класичне детерминанте нивоа привредног развоја и раста и његове промене: људски фактор, материјални ресурси, организација, институционално окружење и др. Теорија је у пракси примењивана искључиво у макроструктурном смислу. То значи да је улога појединаца у процесу развоја била потпуно неважна у поређењу са укупном количином произведених добара. Са тог гледишта треба разумети чувену Левисову тврдњу да се централни проблем теорије привредног развоја и раста састоји у разумевању процеса у коме се друштво преобраћа из мањег у већег штедишу, са свим променама у ставовима и у институцијама које прате ово преобраћање (Lewis, 1955: 226).

Теоретичари и планери који су о развоју размишљали преко категорије раста БНП-а претпостављали су да ће раст БНП-а аутоматски одразити и на слојеве са нижим дохотком и да ће се смањењу сиромаштва моћи посветити пажња тек кад се достигне известан ниво привредног и регионалног развоја. Нешто оштрија верзија схватања привредног у оквиру целокупног регионалног развоја изражена је у Лајбенстин-Галенсоновом моделу, према коме је известан степен неједнакости у развоју нужан, како би био генерисан износ штедње и инвестиција, који је у овом приступу доминантан и неопходан за остварење привредног и регионалног развоја (Leibenstein Galenson, 1956: 32).

Из данашње перспективе није тешко уочити недостатке тадашњег концепта развоја заснованог на БНП-у. Друштвене и привредне структуре земаља у развоју, у мањој или већој мери, карактерише симултано постојање модерног и традиционалног схватања развоја. Водећи рачуна о утицају привреде на решавање неких акутних економских проблема, данас теоретичари мању пажњу посвећују привредном дуализму и његовим социјалним аспектима, а већу чистим економским обележјима (Оцић, 1985: 85-102).

За теорију територијалне распрострањености привредних активности залажу се присталице равномерног привредног развоја. Ова теорија подразумева јаку друштвену интервенцију да би се обезбедила потребна средства и на одговарајуће правце усмерила. Равномеран размештај претпоставља да се истовремено са индустријом, и осталим непољопривредним делатностима, шири инфраструктурна мрежа која је услов за привредни развој. Пошто је инфраструктура по својој природи капитално интензивна, она даје мале непосредне ефекте на раст производње и преко њега на привредни раст. На основу овога може се оценити да теорија територијалне распрострањености привредних активности на све делове земље, више одговара државама које су поодмакле у свом развоју, производе довољно велики бруто национални производ и већ поседују изграђену инфраструктуру.

Без набројаних услова, у неразвијеним и земљама у развоју, ова теорија је скоро непримењива због велике масе инвестиција које су потребне да се реализује широка распрострањеност привредних активности, а које би дале значајан замајац општем регионалном развоју. Као једини позитиван резултат уједначеног размештаја привредних активности могло би се очекивати да буде избегнута или бар смањена миграција становништва у градове, што би деловало да се смање потребе за додатним инвестицијама изазваних премештањем. Примена теорије уједначеног територијалног регионалног развоја била би значајно олакшана и убрзана у условима када земља достигне извесну индустријску зрелост, када располаже развијеном инфраструктуром, затим мрежом градова у којима би концентрација привреде и становништва значила знатно више него пропорционално повећање друштвених токова за обезбеђење нормалног функционисања. У таквим приликама није тешко наћи и економско оправдање за ширу територијалну дисперзију привредних активности, којима би се убрзао општи развој (Деветаковић, 2003: 160).

С аспекта рационалне употребе различитих привредних активности прихватљивије је уједначавање нивоа регионалне развијености методом концентрације индустрије и осталих непољопривредних делатности у појединим тачкама. Тек када се достигне одређени ниво развоја путем изразите концентрације привредних активности и становишта, оне постају полови из којих ће развојни подстицаји почети да се шире на околину, односно регион, субрегион, округ у коме се налазе или шире делују на целину привреде, па чак и њено окружење. Тако би се избегла широка дисперзија инфраструктуре на почетку убрзане индустријализације и створили услови за њено интензивније коришћење. То би требало да резултира повољнијим укупним привредним и регионалним развојем. С обзиром да се применом овог метода привредног развоја могу постићи видљиве уштеде, остаје већи део инвестиција за непосредна улагања у привреду. Под претпоставком њихове рационалне употребе, може се очекивати бржи привредни раст и развој, чиме се шири материјална основа и стварају услови да се у следећој фази развоја врши бржа територијална дисперзија привреде, а самим тим подстиче бржи регионални развој (Пробст, 1969: 40-53).

1.2. Стратегија привредног развоја

Основа за креирање целовите и конзистентне стратегије привредног развоја су реална процена стања у националној привреди и друштву, анализа туђих искустава у државној регулацији регионалног развоја и системски приступ у изради алтернативних циљева и метода. Полазну основу за формирање концепције државне регулације регионалног развоја представља анализа дугорочне стратегије привредног развоја. Основни циљ стратегије дугорочног привредног развоја је стварање социјалне отворене тржишно извозно орјентисане привреде у функцији стабилног побољшања животних услова и повећања животног стандарда целог становништва.

Привредна стратегија развоја усмерена је на остваривање следећих међусобно повезаних парцијалних циљева економског, демографског и општег социјалног развоја (Економски институт, 1998, стр. 20-23):

- Убрзану економску и социјалну обнову и реконструкцију, стварање услова за економски одржив раст, равномернији регионални развој и пораст расположивог националног дохотка по становнику;
- Укључивање у међународне токове на основу подизања економске ефикасности привреде на бази политичких, социјалних и привредних реформи.

На реализацију кључних националних циљева развоја делују следећи неповољни фактори:

- велика ограничења у сфери становништва: тешка демографска ситуација, висока отворена и прикривена незапосленост и прогресивно старење становништва,
- негативно дејство утицаја екстерног окружења,
- неизграђеност социјалне и привредне инфраструктуре неопходне за побољшање и повезивање привреде,
- материјална и друга ограничења.

У циљу преовладавања ових ограничења у званичну развојну стратегију је уграђена концепција равномернијег регионалног, субрегионалног, локалног, урбаног и руралног развоја. Укупни привредни и социјални развој посматра се у интегралном концепту регионалног развоја. Поједине територијалне целине (регионалне, субрегионалне, локалне, урбане и руралне средине) третирају се као полови развоја. Тежи се да се путем децентрализације обезбеди рационално искоришћавање расположивих регионалних, субрегионалних и локалних ресурса и избегну високи друштвени трошкови миграције становништва (С. Аџић, 2008, стр. 178-179).

За успешно осмишљавање и реализацију стратегије прилагођавања привреде Републике Србије у функцији унапређења конкурентности предузећа, пољопривредних добара, производа и процеса нема јединственог рецепта, нити сигурног механизма реализације. Решења се налазе у оквиру структурних промена у тржишним, технолошким, организационим и трошковним перформансама индустријских предузећа, пољопривредних газдинстава, као и развоју стимулативног тржишног окружења.

То претпоставља рационално коришћење расположивих географских, економских, и људских потенцијала, с једне, и оптималну алокацију фактора производње на основама сарадње и кооперације свих актера модерне индустрије, допуњених усклађеном ефикасном јавном регулацијом привреде, с друге стране.

Привреда Србије се налази у транзиционом периоду, скромном развоју тржишта, растућих неједнакости и сукоба различитих интереса који захтевају одговарајућу макроекономску политику и стратегију привредног развоја. Са дугим и успореним процесом транзиције, манифестовали су се многи проблеми који прате трансформацију привреде и друштва.

Сматра се да је привреда неконкурентна, алокација ресурса неефикасна.

Решења треба тражити у развоју нових услова, реструктуирању јавног сектора, успостављању ефикасности и конкурентности које нису повезане са текућом привредном политиком. За остварење позитивних резултата предстоји квалитетно офанзивнији модел дефинисања и реализовања макроекономске политике и стратегије развоја за ефикаснију и конкурентнију привреду. Процес структурних промена треба да достигне темпо развоја земаља из окружења и успешније уклапање у европски интеграциони систем. Са овим условом остварује се основни циљ регионалног развоја који омогућава функционалнији економски систем, усклађен са друштвено-привредним потребама и могућностима земље.

Мала и средња предузећа постају важна полуга у развоју националне привреде и битан фактор остварења привредног раста, отварања нових радних места, постизања виших нивоа националне конкурентности, креирања и задовољења нових потреба потрошача.

2. МАЛА И СРЕДЊА ПРЕДУЗЕЋА

Мала и средња предузећа (МСП) у развијеним земљама су генератор развоја привредних и друштвених активности земље. Њихов утицај се манифестује кроз неколико индикатора развоја земље: подстичу запошљавање, доприносе расту нове вредности, утичу на повећање БДП, стварају претпоставке за убирање пореских прихода итд. (Исаковић, 2015:18).

2.1. МСП и предузетништво

МСПП сектор обухвата микро, МСП и предузетнике. Класификација правних лица према величини у оквиру МСП сектора извршена је према броју запослених на: микро предузећа (до 9 запослених), мала предузећа (10-49 запослених) и средња предузећа (50-249 запослених). Предузетници као физичка лица која самостално обављају делатност, су укључени у микро предузећа. Мала и средња предузећа у значајној мери генеришу иновације и предузетништво које су према наводима Шумпетера (према Cason, 2003: 223), „главни покретач економског развоја“ у креирању нових радних места. Значајни привредни раст и повећање запослености у дугом року могуће је јачањем укупне конкурентности привреде. Тиме би се омогућио значајни раст извоза и смањење спољнотрговинског дефицита.

Да би се унапредила извозна конкурентност српских производа потребно је да се промени структура извоза у корист технолошко сложенијих производа високе финализације који имају стварају већу додату вредност по јединици. Јачање извозне конкурентности кроз трансформацију извозне структуре могуће је само значајним растом пословне и инвестиционе активности како домаћих тако и страних предузећа која своје пословање заснивају на високим технологијама, знању и иновацијама. Сходно томе, организација пословања сектора МСПП мора да буде оријентисана у правцу улагања у знање и на тој основи повећања продуктивности рада. Успешна су само она предузећа која прихвате чињеницу да је знање основ пословања, повећање продуктивности рада императив савременог привређивања, а стално унапређивање квалитета према захтевима светског тржишта суштински циљ пословања.

Мала и средња предузећа још увек нису способна да одговоре изазовима равноправне тржишне борбе. Када је реч о постизању пословне изврсности МСП, Богетић наводи да постоје три кључна проблема: (Богетић, 2007:2)

- лоше разумевање купаца од стране предузећа;
- претерано ослањање на основне факторе предности;
- слаба сарадња између домаћих МСП.

Савремено схватање менаџмента све више поклања пажњу стратегији и конкурентности. Уколико предузеће жели да постане конкурентно у светским размерама, као императив његовог пословања мора да буде стицање и ефикасно коришћење знања о потрошачима. Захваљујући глобализацији, више није битно где је производ произведен, већ да ли задовољава његовог крајњег корисника. Власници домаћих МСП, нису употпуности прихватили пословну филозофију да је за њихово пословање задовољење купаца приоритет. Нажалост, под утицајем начина пословања у претходним годинама, домаћи предузетници се нису употпуности прилагодили у складу са новим захтевима тржишта. Оправдање за МСП може да буде само то, што се у Републици Србији још увек није створио адекватан тржишни амбијент. (Богетић, 2007:2)

2.2. МСПП у Републици Србији

МСПП су у 2013. години остварила слабије пословне разултате у односу на претходне године, због оријентисаности на пословање на домаћем тржишту где се сусрећу са падом тражње и куповне моћи, проблемима сиве економије и обезбеђења адекватних извора финансирања. И поред тога МСПП и даље

представљају значајан сегмент привреде Србије: чине 99,8% укупно активних предузећа, запошљавају око 2/3 запослених у нефинансијском сектору и учествују са око 30% у формирању БДП Србије. (Извештај о МСПП, 2014: 8). Домаћа предузећа се још увек ослањају на основне предности као што су: јефтина радна снага, плодна земља и сл. Ови фактори конкурентности нису добра основа уколико предузећа желе да послују на дужи период. Оно што би домаћа МСП морала да раде јесте развој софистицираних извора предности, као што су: увођење нових технологија у пословању, примена менаџмент концепта и др. Као разлог за недовољну примену нових технологија, власници МСП најчешће узимају недостатак финансијских средстава. Важну улогу у развоју овог сегмента, мора да има и држава, која путем својих законских аката може допринети да се у пословању МСП све више примењују нове технологије. Само на тај начин домаћи предузетници могу обезбедити себи равноправну позицију у односу на предузећа у окружењу. За унапређење конкурентности МСП морају примењивати савремене менаџмент концепте, као што су: QMC, бенчмаркинг и сл. Домаћи предузетници непримењују наведене концепте јер у ствари не знају основне карактеристике концепта, као и разлоге за њихову примену. Решење за превазилажење неадекватне примене менаџмент концепта може се наћи у већој ангажованости у области едукације Републичке агенције за развоја МСП и предузетништва и њених регионалних центара, као и Привредне коморе Србије. (Богетић, 2007: 3) У 2013. години настављен је успорен опоравак српске привреде, која још увек није достигла ниво развијености који је имала пре светске економске кризе. Важну покретачку снагу представљају успешно реализоване стране директне инвестиције, поготово у сектору аутомобилске индустрије, док се мала и средња предузећа и предузетници боре да се врате на пут економског опоравка и раста.

2.3. Регионална заступљеност

У свим регионима и већини регионалних области Србије сектор МСПП је доминантан, што показују истраживања из 2013. године. МСПП из Београдског региона/области (са учешћем од 31,7% у укупном броју МСПП 32,5% у запослености, 43,8% у промету и 43,4% у БДВ сектора МСПП) доминирају у односу на остале. Велику територијалну неуједначеност нивоа развијености сектора МСПП најбоље илуструју МСПП Пиротске и Топличке области која заједно чине свега 1,6% укупног броја МСПП, запошљавају 1,9% радника, остварују 0,9% промета и стварају 1,2% БДВ сектора МСПП, *табела 1*

Табела 1. Регионални распоред МСПП у 2013. години према регионалним областима (МСП привреде =100)

			Број предузећа	Број запослених	Промет	БДВ	Извоз	Увоз
СРБИЈА – СЕВЕР	*Београдски регион*	Београдска област	31,7	32,5	43,8	43,4	34,4	55,6
	Регион Војводине	Западнобачка област	2,1	2,1	1,9	1,8	1,9	0,6
		Јужнобанатска област	4,1	3,1	3,2	3,0	3,0	1,5
		Јужнобачка област	10,5	10,3	12,0	11,0	11,9	12,0
		Севернобантска област	1,4	1,9	1,5	1,8	3,0	0,9
		Севернобачка област	2,5	3,2	3,1	2,9	4,1	3,4
		Средњобантска област	1,9	2,1	1,9	1,9	2,1	1,1
		Сремска област	4,1	4,4	4,3	4,7	6,8	5,1
СРБИЈА – ЈУГ	*Регион Шумадије и Западне Србије*	Златиборска област	3,8	3,8	2,3	2,8	3,2	1,3
		Колубарска област	2,5	2,0	1,7	1,7	2,0	1,0
		Мачванска област	3,4	3,5	3,3	2,9	5,2	2,0
		Моравичка област	3,3	3,3	2,7	3,0	3,7	2,8
		Поморавска област	2,6	2,5	1,8	1,8	1,4	0,7
		Расинска област	2,9	2,5	1,7	1,8	1,4	0,9
		Рашка област	3,7	3,4	2,2	2,2	1,7	1,6
		Шумадијска област	3,4	3,5	2,7	3,0	2,6	3,5
	Регион Јужне и Источне Србије	Борска област	1,2	1,3	1,7	0,8	3,4	1,1
		Браничевска област	2,0	1,6	1,1	1,1	0,5	0,3
		Зајечарска област	1,0	1,2	0,6	0,8	0,7	0,3
		Јабланичка област	2,1	2,0	1,2	1,3	1,3	0,3
		Нишавска област	4,2	4,4	2,5	2,9	2,5	1,8
		Пиротска област	0,8	1,1	0,4	0,7	0,4	0,3
		Подунавска област	2,1	1,6	1,2	1,4	0,9	0,6
		Пчињска област	1,9	1,8	1,1	1,1	1,3	1,0
		Топличка област	0,8	0,8	0,5	0,5	0,4	0,2

Извор: Министарство привреде на основу података РЗС

2.4. Подршка развоју МСПП

Влада Републике Србије 26. марта 2015. године донела је Стратегију за подршку развоја малих и средњих предузећа, предузетништва и конкурентности за период од 2015. до 2020. године. Предмет ове стратегије односи се на унапређење услова за развој и конкурентност микро, малих и средњих привредних друштава и предузетника.

Стратешка визија јесте развој предузетништва и конкурентности, заснован на приватној предузетничкој иницијативи, знању и иновативности, у циљу оснаживања домаћих микро, малих, средњих привредних друштава и предузетника у довољној мери да спремно одговоре на притисак конкуренције на заједничком тржишту ЕУ и допринесу побољшању животног стандарда у Републици Србији. (Стратегија Владе РС, 2015:11)

Стратегија утврђује оквир мера за унапређење МСПП и конкурентности у наредном средњорочном периоду кроз шест стубова:

1) Унапређење пословног окружења;
2) Унапређење приступа изворима финансирања;
3) Континуирани развој људских ресурса;
4) Јачање одрживости и конкуреност МСПП;
5) Унапређење приступа новим тржиштима и
6) Развој и промоција предузетничког духа и подстицање предузетништва жена, младих и социјалног предузетништва.

На почетку сваког стуба дата је кратка оцена тренутног стања и актуелни проблеми у области на коју се стуб односи. Оквир будућих активности за сваки стуб даље је дефинисан кроз мере, које су груписане у више димензија стратешког стуба. (Стратегија Владе РС, 2015:16)

ЗАКЉУЧАК

Развој малих и средњих предузећа представља најбржи начин за укупан развој националне економије с обзиром да су она флексибилнија од великих предузећа и да могу брзо да се прилагоде новим захтевима потрошача што им обезбеђује знатну конкурентску предност на тржишту.

При томе топ менаџери малих и средњих предузећа Републике Србије морају развијати своја знања и вештине којим ће омогућити успешнији раст предузећа. Тако успешна предузећа ће запошљавати већи број радника и производити већу додатну вредност, чиме ће се директно утицати на привредни раст Републике Србије.

ЛИТЕРАТУРА

[1] А. Е. Пробст, (1969), Методологические проблемы размещения производства в СССР. Экомонические проблеми размещения производительхих сил СССР. Москва.

[2] A. W. Lewis, (1955), The Theory of Economic Growth, London: G. Allen & Unwin

[3] Богетић, С., (2007), Активности домаћих малих и средњих предузећа у циљу постизања пословне изврсности, Фестивал квалитета 2007, Зборник радова, Крагујевац

[4] Извештај о малим и средњим предузећима и предузетништву за 2013. годину, (2014), Београд: Министарство привреде – Национална агенција за регионални развој.

[5] M. Casson, (2003), The Entrepreneur – and Economic Teory, 2nd. ed., Edward Edgar Publishing

[6] Стратегија за подршку развоја малих и средњих предузећа, предузетништва и конкурентности за период од 2015. до 2020. године, (2015), Београд: Влада Републике Србије, преузето са http://www.privreda.gov.rs/wp-content/uploads/2015/06/Strategija-mala-i-srednja-preduzeca.pdf, 01.04.2016.

[7] С. Исаковић, (2015), Менаџмент малих и средњих предузећа, Зеница: Универзитет, Економски факултет.

[8] С. Деветаковић, (2003), Економска регионализација Србије. *Регионални развој и демографски токови балканских земаља*. Ниш: Економски факултет.

[9] Стратегија развоја СР Југославије до 2020. године, (1998), Београд: Економски институт.

[10] С. Аџић (2008, Регионалне политике и европска интеграција Војводине, Нови Сад: Прометеј.

[11] H., Leibenstein, W. Galenson, (1956), Investment Criteria, Productivity and Economic Development. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 69. London.

[12] Ч. Оцић, (1985), Основна теоријска и методолошка питања утврђивања критеријума и показатеља развијености, Београд: Институт економских наука

Датум пријема рада: 25.04.2016.
Датум прихватања рада: 09.06.2016.
Стручни рад
УДК: 336.763:338.57
DOI: 10.7251/NOE1620269S

UTICAJ STRUKTURE IZVORA BANKARSKOG SEKTORA NA FINANSIJSKU STABILNOST I OPSTANAK PREDUZEĆA

THE INFLUENCE OF THE STRUCTURE OF THE SOURCE OF THE BANKING SECTOR TO THE FINANCIAL STABILITY AND SURVIVAL OF THE COMPANY

Suzana Stevanović, master
Univerzitet u Istočnom Sarajevu, Fakultet poslovne ekonomije Bijeljina
suzana.stevanovic@fpe.unssa.rs.ba

Rezime: *Zbog velike potražnje za kreditima, koja su premašivala njena sredstva i mogućnosti, banka je bila prinuđena da poveća pasivne kamatne stope i pribavi potrebna sredstva. Izvori finansiranja banaka mogu biti: depozitni, nedepozitni i vanbilansni. Izvori banke su jedan od najvažnijih faktora poslovanja svake banke, jer oni predstavljaju mogućnost da odobrava kredite, pozajmice te od njih u velikoj mjeri zavisi „snaga" banke. Dakle ključno za svaku banku jesu da obezbijedi stabilne izvore. Praksa je pokazala da se banke odlučuju pretežno za nedepozitne izvore u situaciji kada je stanje na tržištu takvo, da banka postojećim kreditnim potencijalom ne može da pokrije poraslu tražnju za kreditima. Tada banka vrši optimizaciju odnosa profitabilnosti i prihvatljivog stepena rizika. Preduzeća su profatibilna onda kada su njihovi prihodi veći od troškova kapitala koje koriste za finansiranje svog kontinuiranog poslovanja. Neka preduzeća se odlučuju za finansiranje isključivo iz sopstvenih izvora, ali broj ovih preduzeća je jako mali. Ostala preduzeća pored sopstvenih izvora finansiranja koriste i pozajmljena, tuđa. U Bosni i Hercegovini dakle najveće učešće imaju mala i srednja preduzeća koja se finansiraju pretežno putem kreditiranja.*

Ključne riječi: *bankarski izvori finansiranja, ročna struktura depozita, upravljanje pasivom banke, finansijska stabilnost preduzeća.*

Abstract: *Due to the high demand for loans, which exceeded its assets and possibilities, the bank was forced to raise deposit interest rates and thus to find new the missing the necessary resources. Sources of financing for banks may be: deposit, non-deposit and off-balance. Sources of banks are one of the most important factors of business of each bank, as they represent an opportunity to grant credits, loans, and from them is largely dependent on "force" banks. So the key for each bank are to provide stable sources. Practice has shown that the banks decide mainly on non-deposit resources in a situation where the state of the market such that the existing bank credit potential can not cover the rising demand for loans. Then the bank carries out the optimization of profitability and an acceptable level of risk. Companies are profitable when their income exceeds the cost of capital used to finance its of a continuing business. Some companies decide for financing exclusively from their own sources, but the number of these companies is very small. Other companies beside its own sources of funding used borrowed. In Bosnia and Herzegovina, therefore have the largest share small and medium enterprises that are financed predominantly through lending.*

Keywords: *banking sources of financing, the maturity structure of deposits, management of bank liabilities, the financial stability of the company*

UVOD

U radu će se predstaviti šta predstavljaju bankarski izvori finansiranja, kakva je njihova ročna struktura i kakav je njihov uticaj na finansijsku stabilnost i opstanak preduzeća. Zbog krize koja se desila u bankarskom sektoru 60-tih i 70-tih godina, i sve nemilosrdnije konkurencije, pred banke se stavlja sve teži izazov koji se ogleda u mogućnosti pribavljanja sredstava za svoje poslovanje pod prihvatljivim uslovima. Budući da je došlo do porasta potražnje za kreditima, to je dovelo do premašivanja mogućnosti plasiranja kredita iz

kreditnog potencijala banaka, tako da su banke bile prinuđene da povećaju pasivne kamatne stope. Banke pribjegavaju novim izvorima finansiranja, koja će zadovoljiti njihove potrebe za likvidnošću, pa i profitabilnošću. Tako pasiva banke koja je nekad bila fiksna, sada više i nije, a depoziti po viđenju prestaju biti glavni oslonac izvora sredstava. Ekspanzija rizika u bankarskom okruženju dovela je do porasta cijene kapitala, odnosno kamatne stope na kredite. Ovo je dovelo i do pooštravanja kriterijuma za odobravanje kredita preduzećima. Tako da u malim ekonomijama, gdje su najviše prisutna mala i srednja preduzeća, ograničena je mogućnost pribavljanja kredita od banke, a sa druge strane ta cijena koju preduzeća moraju da priušte je enormna. Ovo sve dovodi do nemogućnosti preduzeća da isplati kredit o roku dospjelosti, koja povećava broj nenaplativih kredita u bankama.

1. Bankarski izvori finansiranja

Da bi banke mogle da obavljaju svoje poslovanje, moraju prikupljati sredstva na razne načine. Ako su sredstva prikupljena iz vlasničkih izvora iz poslovanja, ona čine bankarski kapital, a ostala sredstva predstavljaju obaveze. Takođe, banke prikupljaju i kreditna sredstva i depozite, bilo u domaćoj ili stranoj valuti od domaćih i stranih fizičikih i pravnih lica. Na ta prikupljena sredstva banka plaća kamatu i dužna je da ih stavi vlasniku na raspolaganje u skladu sa ugovorom. Na vlastita sredstva banka ne plaća kamatu, ali se očekuje da zarada ili dividenda od tih uloženih sopstvenih sredstava, koja bi trebala biti veća od kamatne stope na dugoročne depozite. Kada banka prikupi sredstva, neće ih u cjelini plasirati u obliku zajmova ili nekom drugom obliku, već će dio tih sredstava zadržati da bi osigurala sigurnost i stabilnost u svom poslovanju. Banka odlučujući o iznosu kapitala uzima u obzir faktore kao što su stečaj banke, povrat dioničarima, te zakonske propise.[191]

Nastankom bankarske krize 60-tih i 70-tih godine dolazi do promjena zbog sve oštrije bankarske konkurencije i nemogućnosti nalaženja sredstava za svoje poslovanje. Banke pribjegavaju novim izvorima finansiranja, koja će zadovoljiti njihove potrebe za likvidnošću, pa i profitabilnošću. Tako pasiva banke koja je nekad bila fiksna, sada više i nije, a depoziti po viđenju prestaju biti glavni oslonac izvora sredstava.

Zbog velike potražnje za kreditima, koja su premašivala njena sredstva i mogućnosti, banka je bila prinuđena da poveća pasivne kamatne stope i tako naći nova nedostajuća potrebna sredstva. Izvori finansiranja banaka mogu biti:

1) depozitni;
2) nedepozitni i
3) vanbilansni.

Depozitni izvori su najstariji oblik izvora finansiranja banaka. Ovi izvori su osnovni temelj ekspanzije finansijskog potencijala i adekvatne stabilnosti banke, kao i mogućnost da se banka raste i razvija. U ove izvore spadaju: depoziti po viđenju, oročeni depoziti, štedni depoziti. Najveće učešće u izvorima sredstava banaka imaju depoziti, čak od 70% do 80% od iznosa ukupnih izvora. Sektorska struktura depozita je od bitne važnosti, gdje nosioci depozita mogu biti: stanovništvo, neprofitne institucije, država i javna preduzeća, trgovačka društva, finansijske institucije i nerezidenti.

Dopunski izvori sredstava banke koji su neophodni za održavanje i jačanje finansijskog potencijala čine *nedepozitni izvori finansiranja*. Njihovo učešće u ukupnim izvorima čini oko jedne desetine do jedne petine sredstava finansiranja. Ukoliko je banka veća ona više i koristi nedepozitne izvore finansiranja, posebno zbog veće kreditne mogućnosti, ali i zbog jeftinijeg pribavljanja sredstava, kao i mogućnosti da uvećani rizik i pokrije.

Neki od razloga zbog čega raste zaduživanje banaka putem ovih izvora u posljednjim godinama jesu niži troškovi takvog finansiranja, jer ova sredstva ne zahtjevaju držanje rezervi. Isto tako, samo zaduživanje na tržištu novca ugovara se za par minuta i neophodna sredstva se odmah prebacuju banci. Glavni nedostatak u ovome jesu veoma promjenljive kamatne stope.

Vanbilansni izvori finansiranja su nastali zbog povećane izloženosti raznih rizika banke, te se one okreću novim izvorima prihoda da bi smanjile rizik i prikupile sredstva za plasiranje kredita i drugih ulaganja. Neki od primjera ovih vrsta izvora finansiranja su: sekjuritizacija, prodaja kredita, fjučersi i forvard ugovori, stand by aranžmani, kreditni derivati i drugo.

U posljednjih 50 godina značaj nedepozitnih izvora je značajno porastao. Tako na primjer u SAD-u učešće nedepozitnih izvora je poraslo sa 10% na 30% 90-tih godina.[192] Manjim bankama ovi izvori često su skupi, dok veće banke se lakše mogu prilagoditi ovim cijenama, jer njima vrše supstituciju likvidonosne rezerve i podmiruje tražnja za kreditima. Nedepozitni izvori mogu biti: bankarski krediti, vrijednosni papiri ili kapitalni fondovi.

[191] Mishkin F. S.; Eakins S. G.; op.cit., str. 413

[192] Vasiljević B., Jelić R., Zarić D.: Upravljanje u bankama, Centar za ekonomska istraživanja, Beogradska banka, Beograd, 1990., str. 132

Praksa je pokazala da se banke odlučuju pretežno za nedepozitne izvore u situaciji kada je stanje na tržištu takvo, da banka postojećim kreditnim potencijalom ne može da pokrije poraslu tražnju za kreditima. Tada banka vrši optimizaciju odnosa profitabilnosti i prihvatljivog stepena rizika. Veličina nedepozitnih izvora jedne banke zavisiće od konkurencije na tržištu, ne samo između banaka, nego i drugih nebankarskih organizacija. Tako da osnovni pristup kod upravljanja se odnosi na integralno upravljanje plasmanima, izvorima sredstava i uslovnim obavezama.

2. Strategija upravljanja pasivom banke

Kako su bankari imali već kontrolu nad svojom aktivom, cilj je bilo steći kontrolu nad izvorima sredstava banke. Kao što je pomenuto glavni „krivac“ za ovo stanje bila je kamatna stopa, odnosno cijena kapitala, kao i drugi uslovi koje je banka mogla ponuditi na depozite i pozajmljena sredstva, da bi napravila svoj željeni miks količine i željene troškove. U slučaju da postoji velika potražnja za kreditima koja premašuje bančina raspoloživa sredstva, banka podiže pasivnu kamatnu stopu na svoje depozite kao i na pozajmice, na kratkoročne kredite na tržištu novca u odnosu na svoje konkurente. Ukoliko banka ima viška sredstava i poseduje samo par profitabilnih klijenata kojima može ta sredstva da plasira, u tom slučaju ona može da smanji kamatnu stopu, i na ovaj način ostavi slobodan prostor svojim konkurentima da iznesu bolje ponude za sredstva koja su raspoloživa na tržištu. Prilikom upravljanja aktive i pasive, banke se najčešće izlažu riziku kamatne stope. Ne postoji banka koja može da izbjegne ovu vrstu rizika.

Kamatna stopa se formira na finansijskom tržištu u tački gdje se izjednačava ponuda i potražnja za finansijskim sredstvima. Promjena kamatne stope utiče i na promjenu neto vrijednosti banke, odnosno vlasničkih uloga u banku. Banke su suočene sa dvije vrste rizika kamatnih stopa: rizik cijena i rizik reinvestiranja. U slučaju da tržišne kamatne stope rastu tada se pojavljuje rizik cijena. Tada dolazi do pada vrijednosti većine obveznica i kredita sa varijabilnom kamatnom stopom. Ukoliko banka želi da plasira višak sredstava na tržište u momentu kada tržišne kamatne stope rastu, moraju biti spremne da snose i kapitalni gubitak. U drugom slučaju kada kamatne stope padaju, to predstavlja rizik od reinvestiranja. U tom slučaju dolazi do smanjenja očekivanih budućih prihoda banke, zbog napora banke da uloži sredstva u manje profitabilne kredite ili neku drugu kamatonosnu aktivu.

„Proces upravljanja pasivom banke može se posmatrati sa teorijskog i funkcionalnog stanovišta. *Teorijski pristup upravljanja pasivom banke* polazi od stava da je banka aktivan učesnik u struktuiranju svojih izvora sredstava, da nije pasivan akceptant svojih obaveza. *Funkcionalni pristup upravljanja pasivom banke* polazi od stava da menadžment banke dinamički i fleksibilno prilagođava izvore svojih sredstava prema tražnji za kreditima, uz minimiziranje rizika i troškova u banci. Funkcionalni pristup ima prednosti nad teorijskim pristupom upravljanja pasivom banke. Na osnovu funkcionalnog pristupa moguće je definisati dva modela upravljanja pasivom banke: prvi predstavlja grupisanje sredstava, a drugi predstavlja profitabilnost plasmana banke.“[193]

3. Struktura bankarskih izvora u Bosni i Hercegovini

Kako je Bosna i Hercegovina zemlja koja je još u tranzicionom periodu, a i kriza je imala uticaja na domaće tržište, u njoj pretežno egzistiraju mikro, mala i srednja preduzeća. Finansiranje ovih preduzeća se vrši pretežno putem kreditiranja i putem raznih programa stranih instititucija i drugih projekata. Da bi se preduzeća uspješno finansirala i time obezbijedila sebi dugoročni rast, od bitne je važnosti iz kojih izvora se finansiraju banke koje im plasiraju kredite. Kakvog kvaliteta su izvori finansiranja banaka, takvi su izvori finansiranja i za preduzeća. Budući da banke „zarađuju“ u rasponu između aktivnih i pasivnih kamatnih stopa, tzv. neto kamatni spred, cilj banke je da ova razlika bude što veća. Takođe, od velike je važnosti i ročnost izvora finansiranja banaka. Ukoliko banka ima više kratkoročnih izvora finansiranja, ona ne može sa velikom sigurnošću da dugoročno finansira nijedan poslovni poduhvat, odnosno preduzeće.

Zato postoje razne metode, starije i modernije za upravljanje odnosima aktiva-pasiva (kao što je npr. ALM model).

Kako preduzeća moraju da vode računa o odnosu svoje aktive i pasive, gdje je opšte poznato Zlatno bilansno pravilo u užem i širem smislu. Zlatno bilansno pravilo u užem smislu glasi: „Dugoročno angažovana sredstva se finansiraju iz dugoročnih izvora, a kratkoročno anagažovana sredstva se finansiraju iz kratkoročnih izvora.“ Zlatno bilansno pravilo u širem smislu pored dugoročno angažovanih sredstava obuhvata i trajna obrtna sredstva.

Ova pravila su opšteprihvaćena u poslovanju preduzeća i od velike važnosti za njihovu solventnost, likvidnosti i profitabilnost.

[193] Vunjak dr Nenad, Kovačević dr Ljubomir: Bankarstvo (Bankarski menadžment), „Proleter“ a.d. Bečej, Ekonomski fakultet, Subotica, 2006., str. 319

Tabela br. 1 – Procentualno učešće kategorija u pasivi banaka u Republici Srpskoj za period od 2005. do 2014. godine

(u %)

PASIVA	2005.	2006.	2007.	2008.	2009.	2010.	2011.	2012.	2013.	2014.
1) Depoziti	81,00	81,00	85,00	85,00	77,00	75,00	70,00	69,00	70,00	71,00
2) Uzete pozajmice	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3) Obav. po uzet. kred.	5,00	5,00	4,00	4,00	10,00	12,00	13,00	14,00	14,00	12,00
4) Subord. dugovi	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,00
5) Ostale obaveze	1,00	1,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
6) Potr. rezerve za pot.gub.	1,00	1,00	0	0	1,00	0	1,00	1,00	1,00	1,00
7) Kapital	12,00	12,00	9,00	9,00	10,00	11,00	14,00	14,00	13,00	13,00
8) UKUPNO: PASIVA	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Izvor podataka: Autor na osnovu: „Izvještaja o poslovanju bankarskog sektora Republike Srpske“ za 2005., 2006., 2007., 2008., 2009., 2010., 2011., 2012., 2013. i 2014. godinu

Na osnovu prethodne tabele može se sagledati struktura izvora finansiranja banaka u Republici Srpskoj za period od 2005. do 2014. godine. U pasivi banaka preovladava učešće depozita u ukupnim izvorima, s tim da ima trend opadanja. U 2005. godini depoziti imaju učešće od 81% i isti procenat u sljedećoj godini, zatim u 2007. i 2008. godini dolazi do njihovoh uvećanja od 4% i iznose 85%, da bi od 2009. godine postepeno se smanjivali, tako da u zadnjim analiziranim godinama iznose 70% od ukupne pasive. Razlog ovog smanjenja jeste prvenstveno smanjena štednja, koja je posljedica krize i pada privredne aktivnosti.

Potrebne rezerve za potencijalne gubitke imaju učešće od 1% u odnosu na ukupnu pasivu, s tim da u 2007. i 2008. godini uopšte nije bilo bilo ovih rezervi u pasivi banaka. Obaveze po uzetim kreditima imaju trend rasta, gdje u prvoj analiziranoj godini (2005.) njihovo učešće iznosi 5%, da bi od 2009. godine dvostruko se uvećale na 10%, u 2013. iznosile 14%, a u 2014. godini iznosile su 13%. Učešće kapitala je variralo iz godine u godinu, gdje je najmanji procenat zabilježen u 2007. i 2008. godini od 9%, a imao je kretanje od 9% do 14%, a u 2013. i 2014. godini je bio 13%.

Tabela br. 2 – Ročna struktura depozita u banakama u Republici Srpskoj za period od 2005. do 2014.

(u %)

DEPOZITI	2005.	2006.	2007.	2008.	2009.	2010.	2011.	2012.	2013.	2014.
Štednja i depoziti po viđ.	44,00	41,00	32,00	31,00	33,00	33,00	38,00	40,00	40,00	41,00
Do 3 meseca	7,00	5,00	31,00	30,00	9,00	6,00	6,00	4,00	4,00	4,00
Do 1 godine	9,00	12,00	10,00	10,00	17,00	17,00	12,00	11,00	9,00	8,00
1) Ukupno kratkoročni	**60,00**	**58,00**	**73,00**	**71,00**	**59,00**	**56,00**	**56,00**	**55,00**	**54,00**	**53,00**
Do 3 godine	10,00	12,00	8,00	10,00	20,00	23,00	29,00	30,00	34,00	40,00
Preko 3 godine	30,00	30,00	19,00	19,00	21,00	21,00	15,00	15,00	12,00	7,00
2) Ukupno dugoročni	**40,00**	**42,00**	**27,00**	**29,00**	**41,00**	**44,00**	**44,00**	**45,00**	**46,00**	**47,00**
UKUPNO (1+2)	**100,00**	**100,00**	**100,00**	**100,00**	**100,00**	**100,00**	**100,00**	**100,00**	**100,00**	**100,00**

Izvor podataka: Autor na osnovu: „Izvještaja o poslovanju bankarskog sektora Republike Srpske“ za 2005., 2006., 2007., 2008., 2009., 2010., 2011., 2012., 2013 .i 2014. godinu

Iz prikazane tabele može se uočiti da se mijenjalo učešće kratkoročnih i dugoročnih depozita u ukupnim depozitima. U ukupnim kratkoročnim depozitima najveće učešće imaju depoziti po viđenju i njihov procenat se kreće u rasponu od 31% (2008.) do 44% (2005.) i ovaj procenat je varirao iz godine u godinu. Depoziti do tri mjeseca se kreću u rasponu od 4% npr. u 2012. i 2013. godini, a u 2007. i 2008. godini su iznosili 31% i 30%, što je naravno posljedica krize. Depoziti do jedne godine su takođe varirali, najmanje procentualno učešće u ukupnim kratkoročnim

depozitima imaju u 2005. i 2013. godini sa 9%, a najveće u 2009. i 2010. godini od 17%. Procentualno učešće ukupnih kratkoročnih depozita je imalo oscilacije, gdje najmanje učešće u ukupnim depozitima je u zadnjim posmatranim godinama (2013. i 2014.), a najveće u 2007. godini od 73% i 2008. godini od 71%.

Učešće dugoročnih depozita u ukupnim depozitima se kretalo od 27% u 2007. godini do 46% u 2014. godini. Ovo učešće je osciliralo iz godine u godinu.

U ukupnim dugoročnim depozitima učešće depozita do tri godine od 2005. do 2008. godine kreću se u rasponu od 8% do 12%, a od 2009. ima učešće od 20%, i nastavlja rast, da bi u 2013. godini imalo učešće od 34%. Depoziti preko tri godine u 2005. i 2006. godini iznose 30% da bi u 2007. godini biilježili pad na 19% i blagi rast od 2009. godine od 21%, a u krajnjoj posmatranoj 2014. godini imali učešće od 7%. Iz ovog se može zaključiti da je procentualno učešće ukupnih kratkoročnih depozita veće od učešće dugoročnih depozita u ukupnim depozitima. U 2007. i 2008. godini je najveći procenat ukupnih kratkoročnih depozita, a najmanji dugoročnih.

Od 2011. godine se poboljšava situacija pa dolazi do povećanja učešća dugoročnih depozita, a smanjenja kratkoročnih. Što se tiče sektorske strukture depozita najveće učešće imaju depoziti građana koji se kreće oko 40%, zatim depoziti Vladinih institucija. Posljednjih godina primjetan je trend opadanja procenta štednje Vladinih institucija, a porasta štednje stanovništva i njihovih depozita.

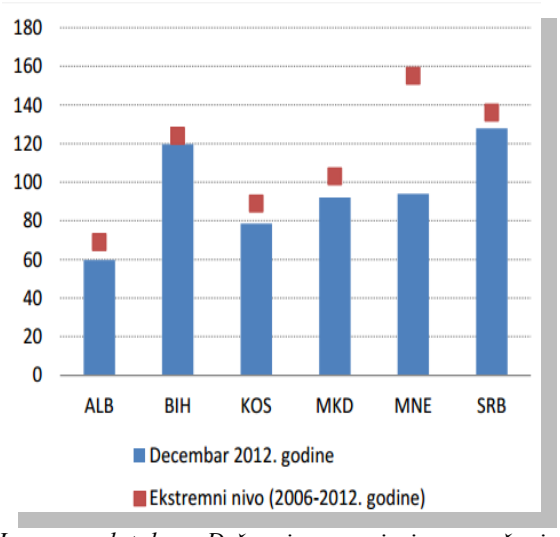
Slična situacija je u Federaciji BiH. Posljedicama krize dolazi do poremećaja u poslovanju banaka na području Bosne i Hercegovine, koja je svakako u procesu prilagođavanja političkim i drugim propisima u Evropskoj Uniji.

Kao što je već rečeno u Bosni i Hercegovini egzistiraju pretežno mikro, mala i srednja preduzeća, čiji je osnovni izvor finansiranja kreditno zaduživanje kod banaka.

Od bitnog je značaja kakvi su izvori finansiranja banaka, koje plasiraju kredite preduzećima. Iz prethodnog primjera može se vidjeti da dominaciju u izvorima imaju depoziti, i to kratkoročni depoziti.

Posebno u kriznim godinima, 2007. i 2008. godini. U zadnjim posmatranim godinama dolazi do blagog pobošljašanja situacije.

Slika br. 1 – Odnos depozita i kredita u zemljama Jugoistočne Evrope



Izvor podataka: Državni organi i proračuni stručnjaka Svjetske banke

ALB – Albanija; BIH – Bosna i Hercegovina; KOS – Kosovo; MKD – Makedonija; MNE – Crna gora; SRB – Srbija.

Da bi banke uspijele da finansiraju svoje kreditne aktivnosti moraće imati bolji pristup lokalnom finansiranju, bilo putem depozita ili tržišta kapitala. Nova strategija je pokušaj da se rast kreditiranja veže za rast depozita, posebno u vezi sa domaćim finansiranjem, i u privredama gdje postoji veća neravnoteža. U mnogo boljoj su poziciji one zemlje koje su uspjele da se kreditiraju iz lokalnih izvora. Albanija, Kosovo i Makedonija imaju odnos kredita i depozita ispod 100, a Bosna i Hercegovina i Srbija se nalaze u težoj situaciji. Da bi banke pružile kvalitetne izvore i samim tim osigurala finansijsku stabilnost i opstanak preduzeća bitna je ročna struktura depozita i period odobravanja kredita preduzećima. Ukoliko banka ima više kratkoročnih depozita to znači da ne može sa sigurnošću da finansira dugoročne poduhvate, posebno što se neke vrste depozita mogu povući svakog trenutka, a banke imaju nezntan procenat rezervi za pokriće kreditnih gubitaka od 1%. Čak u 2007. i u 2008. godini ovih rezervi nije bilo. Ponovo se postavlja pitanje: „Da li je to dovoljan iznos rezervi za pokriće potencijalnih gubitaka u bančinom poslovanju?

Pored ovih činjenica banke u Bosni i Hercegovini odobravaju više dugoročnih kredita u odnosu na kratkoročne iako njihova struktura izvora finansiranja nije baš stabilna, jer preovladavaju depoziti koji su ili do 3 mjeseca ili do godine dana. Što nikako ne predstavlja sigurnost u finansiranju preduzeća. Na ovaj način dolazi do poremećaja u ročnoj strukturi izvora i sredstava i kod preduzeća,

gdje se narušava njihova likvidnost a posljedično i solventnost.

4. Bankarski izvori finansiranja, cijena kapitala i opstanak preduzeća

Preduzeća prikupljaju kapital na razne načine da bi finansirala svoje poslovne aktivnosti, nove projekte, kao što je npr. izgradnja novog proizvodnog pogona, kupovina nove opreme ili osvajanje novih tržišta. Neki od načina da preduzeća i kompanije prikupe potreban kapital jeste izdvajanje običnih akcija, preferencijalnih akcija, reinvestiranjem neraspoređene dobiti u preduzeće, kao i zaduživanje kod banaka i drugih finansijskih institucija. Svaki od ovih navedenih izvora finansiranja podrazumijeva i plaćanje određene cijene kapitala. Zato je cilj svake kompanije da izgradi optimalnu strukutru kapitala, kako bi minimizirala ukupnu cijenu koštanja kapitala i na ovaj način omogućila što efikasnije i profitabilnije poslovanje preduzeća.

Preduzeća su profatibilna onda kada su njihovi prihodi veći od troškova kapitala koje koriste za finansiranje svog kontinuiranog poslovanja. Neka preduzeća se odlučuju za finansiranje isključivo iz sopstvenih izvora, ali broj ovih preduzeća je jako mali. Ostala preduzeća pored sopstvenih izvora finansiranja koriste i pozajmljena, tuđa. Sopstveni kapital preduzeća takođe ima svoju cijenu. Ovaj kapital je obezbjeđen akumulacijom profita preduzeća, a njegova cijena predstavlja stopu prinosa na obične akcije preduzeća, koju očekuju akcionari ovog preduzeća. Postoji više načina da se izračuna cijena sopstvenog kapitala, a najčešće primijenjivan metod je tzv. ***Capital Asset Pricing Model*** (***CAPM***). Ovaj model sadrži pretpostavke koje se odnose na rizik pojedinačnog preduzeća kao i da postoji direktna veza između ovog rizika i prinosa koji se očekuje od strane investitora prilikom ulaganja u ovo preduzeće. Prema CAPM modelu, cijena kapitala se računa na sljedeći način:[194]

$$r_s = r_f + \beta(r_m - r_f) \qquad (1)$$

gdje je:

r_f = bezrizična stopa prinosa;

r_m = očekivana prosječna stopa prinosa tržišnog portfolia, odnosno stopa prinosa na prosječnu akciju;

β = beta koeficijent;

Pretpostavke CAPM modela, prema ovoj formuli, jesu da prinos na akciju određenog preduzeća jednak je zbiru prinosa na bezrizično ulaganje i premije koju kompanija mora platiti investitoru usljed rizika povezanog sa konkretnim ulaganjem. To podrazumjeva da će se prinosi (povrati) na korespondentne stokove uvijek kretati po liniji između prinosa na nerizične plasmane i prosečnog prinosa na tržištu.[195]

Faktori koji utiču na cijenu kapitala su raznovrsni i mnogobrojni, mogu se podijeliti u dvije osnovne kategorije:[196]

1) Faktore koji se mogu kontrolisati:
   - politika strukture kapitala;
   - politika dividendi;
   - investiciona politika.

2) Faktore koje preduzeće ne može kontrolisati:
   - nivo kamatnih stopa;
   - poreske stope;
   - cijene energije;
   - devizni kursevi.

Preduzeće mora da se odluči za što jeftiniju cijenu kapitala, gdje bira između sopstvenog i pozajmljenog kapitala. Postavlja se pitanje koji je skuplji? Ukoliko preduzeće koristi sopstveni kapital kod finansiranja svojih poslovnih aktivnosti, to znači da kamata na dug predstavlja poresku uštedu. Sa druge strane, ukoliko dođe do preterane zaduženosti, dolazi do povećanja rizika kojima je izloženo preduzeće, a samim tim i zahteva investitora za povećanjem prinosa na akcije preduzeća kao i njene obveznice i ostale oblike zaduživanja. Neraspoređeni akumulirani dobitak predstavlja najjeftiniji oblik kapitala, koga preduzeće može da ili reinvestira ili da ga podijeli u obliku dividendi. Svaki od ovih izvora finansiranja ima i svoju cijenu za preduzeće, a to je očekivani prinos koji zahtjevaju vlasnici kapitala, akcionari, držaoci obveznica, banke i druge finansijske institucije. Prosječna ponderisana stopa kapitala je ona stopa prinosa koju firma mora da zaradi na investicije prosječnog rizika da bi obezbijedio fer očekivani prinos vlasnicima kapitala.[197] Ovo predstavlja diskontnu stopu za sve investicione projekte koji imaju prosječan rizik stepena rizika i velikoj mjeri utiče na određivanje vrijednosti kako projekta tako i samog preduzeća.

[194] Spasoje dr Tuševljak; Jovan dr Rodić; „Finansije preduzeća“; Consseco institut; Beograd; 2003., str. 48

[195] Spasoje dr Tuševljak; Jovan dr Rodić; „Finansije preduzeća“; Consseco institut; Beograd; 2003., str. 48

[196] CFA Institute, *Corporate Finance and Equity*, Pearson Custom Publishing, Boston, 2005.

[197] R. Brealy, S. Myers, A. Marcus, *Fundamentals of Corporate Finance*, McGraw-Hill, New York, 2001.

Tabela br. 3 – Prosječne ponderisane nominalne (NKS) i efektivne kamatne stope (EKS) na kredite privredi u bankarskom sektoru Federacije BiH, za period 2009-2014. godine

Ponderisane prosječne kamatne stope na kredite	**31.12.2009.**		**31.12.2010.**		**31.12.2011.**		**31.12.2012.**		**31.12.2013.**		**31.12.2014.**	
	NKS	EKS	NKS	EKS	NKS	EKS	NKS	EKS	NKS	EKS	NKS	EKS
1) Kratkročni krediti privredi	8,51	9,27	7,47	7,82	6,74	7,28	6,39	6,86	6,21	6,79	5,55	5,99
2) Dugoročni krediti privredi	8,50	9,23	7,42	7,82	6,81	7,38	6,45	6,93	6,41	6,92	5,29	6,76

Izvor podataka: Autor na osnovu: „Informacija o bankarskom sistemu FBiH“, za 2009., 2010., 2011., 2012., 2013. i 2014. godinu

Tabela br. 4 - Prosječne ponderisane nominalne (NKS) i efektivne (EKS)kamatne stope na kredite privredi u bankarskom sektoru Republike Srpske, za period 2009-2014. godine

Ponderisane prosječne kamatne stope na kredite	**31.12.2009.**		**31.12.2010.**		**31.12.2011.**		**31.12.2012.**		**31.12.2013.**		**31.12.2014.**	
	NKS	EKS	NKS	EKS	NKS	EKS	NKS	EKS	NKS	EKS	NKS	EKS
1) Kratkročni krediti privredi	8,74	10,75	8,15	9,14	8,18	9,96	7,52	9,01	7,53	8,41	6,91	8,22
2) Dugoročni krediti privredi	7,80	8,54	8,24	9,03	7,71	8,40	7,53	8,11	7,36	7,97	7,11	7,72

Izvor podataka: Autor na osnovu: „Izvještaja o poslovanju bankarskog sektora Republike Srpske“ za 2009., 2010., 2011., 2012., 2013. i 2014. godinu

U prethodnim tabelama (tabele br. 3 i 4) predstavljeno je kretanje prosječne ponderisane kamatne stope u BiH na kratkoročne i dugoročne kredite privredi. Kamatne stope su imale oscilacije u posmatranom periodu.

Tokom posmatranog perioda dolazi do oscilacija kamatnih stopa. Banke se okreću kreditiranju privrede, koja im donosi prihode, u odnosu na kreditiranje stanovništva. Iz prethodnih tabela može se zaključiti da su prosječne efektivne i nominalne kamatne stope nešto niše u Federaciji BiH za razliku od Republike Srpske.

Prema statističkim podacima iz prethodnih godina, procjenjeni broj preduzeća u Bosni i Hercegovini je bio od 26 do 29 hiljada. Od ovog broja preko 97% su ona preduzeća koja spadaju u mikro, mala i srednja preduzeća.

U Bosni i Hercegovini mala i srednja preduzeća predstavljaju okosnicu ekonomije, stvarajući preko 60% bruto društvenog proizvoda i novih radnih mijesta. Prema istraživanju Svjetske banke, Bosna i Hercegovina se nalazi na 160. mestu od 180 rangiranih ekonomija po pitanju otpočinjanja biznisa i registracije preduzeća. Jedan od najvećih problema se ističu poreska politika i administrativne procedure. Mala i srednja preduzeća predstavljaju jedan od ključnih faktora privrede. Bosna i Hercegovina je od 2000. godine pokrenula pitanje razvoja malih i srednjih preduzeća, da bi na ovaj način ojačala tržište, zaposlenost i posredno na sveukupan privredni razvoj.

Projekat kreditiranja Svjetske banke za razvoj malih i srednjih preduzeća u Republici Srpskoj otpočeo je 2002. godine, gdje je Svjetska banka odobrila sredstva za „Projekat kreditiranja privatnog sektora“ (*Private Sector Credit Project - PSCP*). Glavni cilj ovog projekta jeste promovisanje malih i srednjih preduzeća kroz poboljašanje dostupnosti finansiranja za privatni sektor.

Tabela br. 5 – Pregled kredita

(u 000 EUR)

Vrsta kredita	Iznos	Rok otplate (u mjesecima)	Grace period (u mjesecima)	Kamata (godišnja)	Namjena
Investicioni	12-25	do 60	do 12	do 9% opadajuća	Oprema, mašine, sanacija objekta
Za obrtna sredstva	do 125	do 36	do 3	do 9% opadajuća	Nabavka repromaterijala

Izvor podataka: Autor na osnovu: PK Banja Luka

U sljedećoj tabeli će biti predstavljeni podaci o veličini preduzeća, prema veličini prihoda zaključno sa 31.12.2013. u Bosni i Hercegovini.

Tabela br. 6– Veličina preduzeća prema iznosu prihoda – stanje 2013. godine

(u 000 KM)

UKUPNO	Mikro	Mala	Srednja	Velika
	0 – 3.999	**4.000 – 19.999**	**20.000 – 99.999**	**≥ 100.000**
66.525.260	13.637.407	15.020.022	19.687.721	18.180.110

Izvor podataka: Autor na osnovu: Saopštenja statističkog poslovnog registra; Osnovi podaci o preduzećima za 2013. godinu, Sarajevo, 2014. http://www.bhas.ba/saopstenja/2014/SPR_001_01_bos.pdf

Tabela br. 7– Struktura prihoda prema veličini preduzeća – stanje 2013.

(u %)

UKUPNO	Mikro	Mala	Srednja	Velika
	0 – 3.999	**4.000 – 19.999**	**20.000 – 99.999**	**≥ 100.000**
100,00	20,25	22,60	29,60	27,30

Izvor podataka: Autor na osnovu: Saopštenja statističkog poslovnog registra; Osnovi podaci o preduzećima za 2013. godinu, Sarajevo, 2014. http://www.bhas.ba/saopstenja/2014/SPR_001_01_bos.pdf

Iz prethodne tabele može se uočiti da najveće učešće u ekonomskim aktivnostima u Bosni i Hercegovini imaju mikro, mala i srednja preduzeća. Gdje je učešće mikro od 20,25%, malih 22,60%, srednjih 29,60%, a ostalo čini učešće velikih preduzeća od 27,30%.

Kao što je već pomenuto da bi preduzeće ostvarilo što veću dobit bitno je da maksimira razliku između svojih prihoda i troškova. Troškovi se posebno odnose na troškove ili cijenu kapitala. U savremenom okruženju preduzeća posežu ka tuđim izvorima finansiranja. Tako da nalaze jeftine izvore finansiranja za svoje poslovovanje. U Bosni i Hercegovini podstiče se razvoj malih i srednjih preduzeća raznim projektima, budući da je Bosna i Hercegovina zemlja u tranzicionom periodu, a učešće ovih preduzeća je preko 97% u ukupnom broju preduzeća. Kako ova preduzeća predstavljaju ključne faktore razvoja privrede, treba podsticati njihov razvoj, prvenstveno putem kredita banaka koje će dati prihvatljive kamatne stope. Što je niža kamatna stopa, to će biti veća potražnja za kreditima. Na ovaj način dolazi se ponovo do tijesne povezanosti finansijskog i realnog sektora, gdje jedan bez drugog očigledno ne mogu egzistirati.

ZAKLJUČAK

Globalizacija svjetske ekonomije donijela je brojne koristi smanjenjem barijera mobilnosti faktora proizvodnje, ali i mnoge teško rješive probleme malim otvorenim ekonomijama na sektoru konkurentnosti, investicija, zaposlenosti i upravljanja dugom. Te okolnosti multiplikuju potrebe za kapitalom, a nerestrukturisana privreda ne uspijeva da izdrži pritisak konkurentne inoponude na liberlizovanom tržištu što posljedično generiše pad performansi preduzeća i nacionalnih ekonomije kao što je ekonomija Bosne i Hercegovine. Osim toga, u uslovima ograničenog državnog i monetarnog suvereniteata (OHR i CURRENCY BOARD) Bosna i Hercegovina nije u poziciji da autohtono formuliše i realizuje razvojne i tekuće ekonomske politike što neosporno utiče na multiplikovanje problema u ekonomskom domenu, ali i u političkom i socijalnom, čime se ograničavaju mogućnosti investiranja i dotoka kapitala. Navedene okolnosti uvećavaju *»country risk«* što doktrinarno i

metodološki utiče na rast kamatnih stopa ne samo za zaduživanje države, nego i za zaduživanje preduzeća i stanovništva. Ne manje značajan problem su i rokovi finansiranja koji su generalno izuzetno kratki i neprilagođeni specifičnostima privrede Bosne i Hercegovine koja bi morala da modernizuje kapacitete kako bi konkurentno participirala na liberalizovanom tržištu i kojoj nedostaju trajna obrtna sredstva, a postojeći aranžmani poslovnih banaka ni u jednom od ovih segmenata ne nude ni približno potrebnu ročnost plasmana. Sve te okolnosti primarno multiplikuju rizike preduzeća, a u konačnom i rizike banaka koje ne pokazuju dovoljno interesa za restrukturiranje plasmana prolongiranjem rokova otplate i smanjenjem kamatnih stopa. Najvažniji izvor finansiranja za banke predstavljaju depozitni izvori, a izvori još mogu biti i nedepozitni i vanbilansni. U strukturi izvora finansiranja u banakrskom sektoru BiH preovladavaju depoziti, koji se kreću od oko 80-90% u ukupnoj strukturi izvora. Sa stanovišta potreba privrede Bosne i Hercegovine te okolnosti su izuzetno nepovoljne jer banke očigledno ne raspolažu obimom i strukturom izvora kojima bi se mogle konkurentno finansirati investicije, programi restrukturiranja i trajna obrtna sredstva bez čega nema konsolidacije privrede, ali ni stabilnosti finansijskog sektora u dugom roku.

LITERATURA

[1] Vunjak dr Nenad, Kovačević dr Ljubomir: Bankarstvo (Bankarski menadžment), „Proleter“ a.d. Bečej, Ekonomski fakultet, Subotica, 2006.

[2] Vasiljević B., Jelić R., Zarić D.: Upravljanje u bankama, Centar za ekonomska istraživanja, Beogradska banka, Beograd, 1990.

[3] Spasoje dr Tuševljak; Jovan dr Rodić; „Finansije preduzeća“; Consseco institut; Beograd; 2003.

[4] Mishkin F. S.; Eakins S. G.; op.cit.

[5] CFA Institute, Corporate Finance and Equity, Pearson Custom Publishing, Boston, 2005.

[6] R. Brealy, S. Myers, A. Marcus, Fundamentals of Corporate Finance, McGraw-Hill, New York, 2001.

[7] Izvještaj o poslovanju bankarskog sektora Republike Srpske (2005., 2006., 2007., 2008., 2009., 2010., 2011., 2012., 2013 .i 2014.)

[8] Informacija o bankarskom sistemu FBiH (2009., 2010., 2011., 2012., 2013. i 2014.)

[9] *http://www.bhas.ba/saopstenja/2014/SPR_001_01_bos.pdf*

Датум пријема рада: 02.05.2016.
Датум прихватања рада: 08.09.2016.
Стручни рад
УДК: 005.32:334.72(497.6)
DOI: 10.7251/NOE1620278M

POLITIKA KVANTITATIVNOG POPUŠTANJA: IDEJA, CILJEVI, REZULTATI I EFEKTI PRELIVANJA NA BIH

QUANTITATIVE EASING: IDEA, GOALS, RESULTS AND SPILLOVER EFFECTS TO BIH

Miladin Milošević, master
Udruženje Ideas, Bosna i Hercegovina
miladin_milosevic@yahoo.com

Rezime: *Implementacija nekonvencionalnih instrumenata monetarne politike od strane vodećih centralnih banaka u periodu poslije finansijske krize je otvorila novo poglavlje u teoriji i praksi monetarne politike. Za razilku od standardnih instrumenata monetarne politike za koje teorija ima prilično jasno i dokumentovano objašnjenje smjera i inteziteta djelovanja, područje efekata nekonvencionalnih instrumenata i dalje predsatvlja komplikovano područje. Cilj ovog rada je da se napravi pregled kanala kroz koje djeluje politika kvanititativnog popuštanja kao i efekata koje je ova politika proizvela u državama koje su je primjenjivale ili još uvijek primjenjuju. Pored toga, u radu će biti ocijenjeni efekti prelivanja nekonvencionalnih mjera na realni i finansijski sektor u BiH.*

Ključne riječi: *kvantitativno popuštanje, kanali transmisije, nekonvencionalna monetarna politika, efekti prelivanja*

Abstract: *Implementation of unconventional instruments of monetary policy by leading Central banks in the period after the financial crisis has opened a new chapter in theory and practice of the monetary policy. As opposed to the standard instruments of the monetary policy for which the theory quite has quite clearly and documented explanation of the direction and intensity of actions, the area of the effects of unconventional instruments still represents a complicated area. The goal of this paper is the make a review of channels through which the quantitative easing policy acts as well as of the effects which this policy produced in the countries which applied it or still apply it. Besides this,the paper will evaluate the effects of spillover of the unconventional measures to real and financial sector in BiH.*

Keywords: *quantitative easing, transmission channels, unconventional monetary policy, spillover effects*

UVOD

Pojava svjetske finansijske krize je, sa jedne strane, značajno uzdrmala svjetsku ekonomiju, a sa druge strane, dovela pred iskušenje kreatore ekonomske politike da u što kraćem roku najefikasnije djeluju kako bi ublažili posljedice i vratili svjetsku ekonomiju na put rasta i razvoja. Pored drugih politika, nosioci monetrane politike su hitno morali da donesu niz mjera kako bi se negativni efekti ublažili. S obzirom da se konvencionalne mjere nisu pokazale dovoljno efikasnim, pribjeglo se primjeni nekonvencionalnih mjera, a jedna od njih je i politika kvantitativnog popuštanja. Prva centralna banka koja je intezivno krenula sa ovom politikom u postkriznom periodu je FED a kasnije se pridružuje ECB, iako je ta politika bila dugo osporavana i u suprotnosti sa najavljenom politikom štednje koju su zagovarale neke članice EMU. Predmet ovog rada predstavlja analiza djelovanja i efekata koji se postižu primjenom politike kvantitativnog popuštanja. Cilj ovog rada je da se da dodatni doprinos u analizi teorijske osnove funkcionisanja politike kvantitativnog popuštanja kao i analiza prelivanja afekata kvantitativnog popuštanja na realni i finansijski sektor u BiH. U prvom dijelu rada predstavljeni su ideja i ciljevi koji stoje iza ove nekonvencionalne politike kao i mehanizam djelovanja politike na finansijskim tržištima i njen uticaj na prinos HoV. U drugom dijelu su prikazani različiti teorijski stavovi u vezi efekata ove politike kao i stavovi u vezi motiva koji su doprinijeli primjeni ove politike. U trećem dijeli su analizirani efekti prelivanja na finansijski i realni sektor u Bosni i Hercegovini.

1. IDEJA I CILJEVI NEKONVENCIONALNE POLITIKE KVANTITATIVNOG POPUŠTANJA

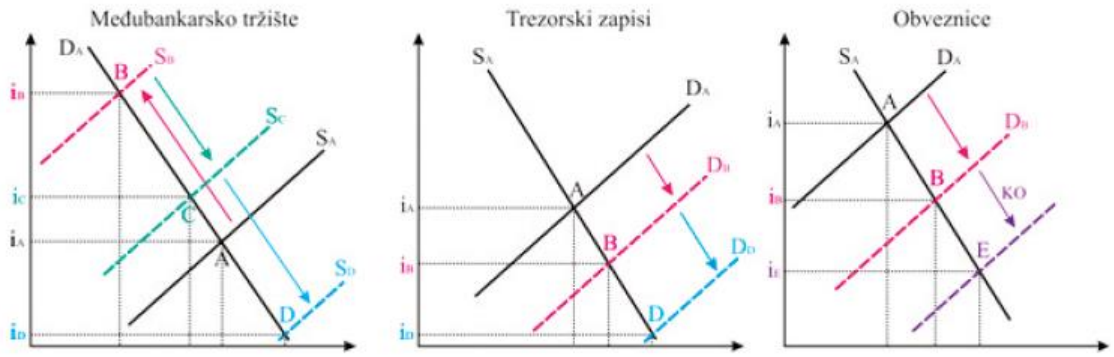
Pojam kvantitativno popuštanje/olakšanje (KO) nastao je 2001. godine. Nakon dugog perioda stagnacije, hronične deflacije i neuspjele politike nultih kamatnih stopa Centralna banka Japana (BOJ) bila je primorana uvesti nekonvencionalne mjere [Hiroshi, 2006]. Cilj monetarne ekspanzije nije više bilo smanjenje kratkoročnih međubankarskih kamatnih stopa (koje su bile na nuli), već povećanje viškova likvidnosti banaka kupovanjem japanskih trezorskih zapisa, državnih obveznica i druge finansijske imovine od banaka.

U nekim drugim državama i vremenima (Njemačka 20-tih, Zimbabve, itd), praksa kupovanja državnih obveznica nije služila suzbijanju deflacije, već kako bi se kreiranjem novca finansirala državna potrošnja (monetizacija duga). Snižavanje kamatne stope od strane FED-a (međubankarske kamatne stope u SAD-u) nije riješilo probleme na tržištima koju su nastali krajem 2007. i početkom 2008. Slično kao u japanskom slučaju, uz stagnaciju pojavili su se rizici deflacije, odnosno inflacija je bila ispod preferiranog nivoa od 2%. Stoga je FED počeo kupovati bezvrijednu imovinu i državne obveznice od banaka. ECB i Centralna banka Engleske su počele primjenjivati slične mjere [Flawley & Neely, 2013]. Izvor samog pojma kvantitativnog olakšanja (kvantitativnog popuštanja) nije sasvim razjašnjen. Postoji tvrdnja da je olakšanje „kvantitativno“ zato što se odnosi na kreiranje određene „količine“ novca, dok druga strana smatra da je riječ o krivom prevodu japanskog izraza koji označava ekspanzivnu monetarnu politiku. Drugo objašnjenje je uvjerljivije, jer se i konvencionalnim monetarnim ekspanzijama kreiraju „količine“ novca. Ako postoji kvantitativno, postoji li i kvalitativno olakšanje? Kad bi prvo definisali kao povećanje bilansa centralne banke bez promjene strukture (s obzirom na likvidnost i rizičnost), tada drugo možemo definisati kao povećanje bilansa uz promjenu strukture. Međutim, u javnosti i dalje postoje različita mišljenja, tj. ne postoji saglasnost oko mjera koje obuhvata kvantitativno olakšanje.

Pojam kvantitativnog olakšanja se rijetko izučava na univerzitetima i taj primjer djelovanja monetarnih vlasti nije uključen u makroekonomske modele koji se standardno izučavaju. U tim modelima postoji samo jedna vrsta finansijske imovine kao alternativa držanju gotovine – obveznice. U stvarnome svijetu, alternative su brojne: od međubankarskih kredita do različitih HoV. Stoga će se u ovom radu funkionisanje mehanizma kvantitativog olakšanja pokušati objasniti pomoću zasebnih grafikona za međubankarsko tržište te tržište trezorskih zapisa i državnih obveznica (Grafik 1). Banke u svakom trenutku imaju određena slobodna sredstva (viškove likvidnosti). Zbog početnog šoka agregatne tražnje (AD↓) raste averzija prema riziku. Stoga banke svoje viškove likvidnosti plasiraju u najsigurniju imovinu – trezorske zapise i državne obveznice, umjesto u kredite preduzećima, stanovništvu i drugim bankama [Blinder, 2010]. Usljed porasta tražnje, cijena trezorskih zapisa i obveznica raste, što dovodi do pada prinosa (pomak iz A u B na drugom i trećem grafikonu). Dakle, država se jeftinije finansira. Istovremeno, na međubankarskom tržištu kamatne stope su visoke zbog averzije prema riziku (tačka B na prvom grafikonu). Kako bi ih smanjila, centralna banka kreira novac i njime kupuje trezorske zapise od banaka. Pošto novac zarađen od prodaje trezorskih zapisa donosi nulte prinose, a prinosi na trezorske zapise nisu više toliko visoki, banka će plasirati taj novac na međubankarsko tržište, gdje će povećana ponuda smanjiti kamatne stope (pomak iz B u C na prvom grafikonu) ili će plasirati sredstva u kredite preduzećima i stanovništvu. Taj proces se ponavlja sve dok centralna banka ne ostvari željeno povećanje agregatne potražnje. Međutim, na tom putu ekonomija može upasti u zamku likvidnosti (tačka D na prvom grafikonu). Ako ekspanzija smanji kratkoročne kamatne stope na nivo blizu nuli, banci će tada biti svejedno da li drži trezorske zapise ili novac jer će oboje imati skoro nulte prinose (savršena supstitucija). Stoga, daljnja zamjena trezorskih zapisa za novac neće podsticati banku za povećanje kreditne aktivnosti. Prvi način da se monetarna ekspanzija nastavi jest da centralna banka počne kupovati lošu imovinu od banaka (npr. loše kredite), što bi smanjilo rizičnost poslovanja banke i podstaklo je na kreditnu aktivnost. Drugi je da centralna banka počne kupovati od banaka državne obveznice kako bi smanjila dugoročne kamatne stope (pomak u tačku E na trećem grafikonu). U oba slučaja se radi o nekonvencionalnim mjerama, dakle o kvantitativnom olakšanju. Pored svih dosada navedenih mogućnosti, postoji još jedna koja bi teoretski mogla izvući ekonomiju iz zamke likvidnosti - inflacija. Ako ona postoji, realne kamatne stope su negativne. Obveznice i gotovina, koje nominalno donose nulte prinose, zapravo realno donose negativne prinose. Stoga će ih banke pokušati izbaciti iz svojih bilansa i plasirati svoje viškove likvidnosti u kredite. Da bi kvantitativno olakšanje imalo uspjeha važno je da centralna banka ima kredibilitet, odnosno da tržišta budu uvjerena kako će ona provoditi politiku sve dok inflacija ne dostigne određeni nivo. Investitori predviđaju rast cijena obveznica usljed kupovine

istih od strane centralne banke, te kako bi zaradili počinju ih kupovati, čime i prije stvarne ekspanzije dižu cijenu obveznica i snižavaju prinose (pomak iz A u B na trećem grafikonu). Kamatne stope padaju kao rezultat očekivanja, dakle dolazi do monetarne ekspanzije. Ako tržište ne vjeruje središnjoj banci, učinak kvantitativnog olakšanja će biti puno manji [Šain, 2010, p.2].

Grafik 1. Kvantitativno popuštanje



Izvor: Šain, H. Kvantitativno olakšanje, Manager, HAS, Zagreb, 2010

2. TEORIJSKI POGLEDI NA EFEKTE POLITIKE KVANTITATIVNOG POPUŠTANJA

Interpretacija efekata politike kvantitativnog olakšanja se najčešće oslanja na rezultate koje je ova nekonvencionalna politika imala u SAD. S obzirom da je politika sprovođena u tri navrata i da je trenutno van snage [Wen, 2014], počinju se analizirati ciljevi i efekti kvantitativnog olakšanja. Kao što je uobičajeno, ekonomisti različitih škola imaju različite interpretacije.

Prva tumančenja efekata i ciljeva nekonvencionalne monetarne politike nudi analiza Pola Krugmana, dobitnika Nobelove nagrade na ekonomiju i jednog od vodećih svjetskih ekonomista. S obzirom da se ekonomija SAD našla u zamci likvidnosti, tj. u stanju u kome nije moguće dalje snižavati kamatne stope i generisati rast, većinsko stanovište je da u tom stanju monetarna politika postaje neefikasna i da se problemi moraju rješavati mjerama fiskalne politike. Međutim, Krugman smatra da monetrana politika i u tim situacijama može biti efikasna ali pod uslovom da ekonomski agenti vjeruju da će na dug rok doći do povećanja opšteg nivoa cijena. Dakle, potrebno ja da centralna banka bude posvećena generisanju inflacije. U suprotnom, monetrana politika neće imati efekata. Mišljene Krugmana se zasniva na inter-temporalnoj alokaciji potrošnje. Ukoliko su cijene fiksne a nominalne kamatne stope na nultom nivou, monetrana politika je neefikasna. Međutim, ukoliko su cijene fleksibilne, monetarna politika može uticati na inter-temporalnu potrošnju utičući na sadašnji i budući nivo inflacije. Ukoliko se očekuje da će inflacija u narednom period rasti, ekonomski agenti će preferirati da troše više u sadašnjem trenutku nego u budućnosti.

Glavnu tačku Krugmanove analize čini zamka likvidnosti koja je uvijek proizvod nedovolnjo kredibilne politike – vjerovanja javnosti da se trenutna monetrana ekspanzija neće održati [Tropeano, 2012, p.4]. Uprkos tome, i dalje postoje ekonomisti koji ne prihvataju mogućnost pojave zamke likvidnosti. Smatra se da je inflaciju lako generisati. Međutim, inflaciju je lako generisti ukoliko imate neodgovornu monetranu vlast. Međutim, ukoliko je monetrana vlast odgovorna tokom dužeg vremena, kao što je slučaj BoJ i FED, onda se javljaju problemi prilikom pokušaja generisanja inflacije. [Krugman, 2008, p.1] Rješenje takve situacije Krugman vidi i u kupovini rizične aktive što se podudara sa politikom kvantitativnog olakšanja. U slučaju operacija na otvorenom tržištu, monetrana politika je neefikasna jer je nominalna kamatna stopa na nultom nivou i takva ekspanzija na strani ponude novca ne može stimulisati ekonomiju. Kada su kamatne stope na nultom nivou, ekonomski agenti su indiferentni da li će držati HoV ili novac jer ne donose kamatu te se stoga agenti odlučuju za novac.

Sprovođenje politike kvantitativnog olakšanja je iznjedrilo nekoliko pitanja. Do kada je ta politika adekvatna i kome pogoduje? Kregel navodi pitanje uticaja smanjenja prinosa na dugoročne HoV te time i na profit banaka. Naime, približavanjem prinosa na kratkoročne i dugoročne HoV utiče se na profit banaka jer su obaveze

banaka kratoročne a aktiva dugoročna. Moglo bi se reći da će domaćinstva koja duguju osjetiti korist ali da će i ta korist biti na neki način poništena niskim kamatnim stopama na depozite. [Kregel, 2009, 15] Pogled na kvantitativno olakšanje je dao i Toporovski poređenjem efekata koji su uticali na domaćinstva u SAD. Naime, autor je analizirao siromašnija domaćinstva koja su uglavnom ulagala u trajna dobra (kuće, stanovi, i sl.) i bogatija domaćinstva koja su ulagala u finansijsku aktivu. Statistički podaci pokazuju [Toporowski, 2008] da je potrebno mnogo više vremena da se cijene nekretnina vrate na nivo prije krize nego što je potrebno cijenama finansijske aktive. Iz ovoga se vidi da su krajnju korist izvukle bogatije porodice.

Postoji gledište da cilj kvantitativnog olakšanja jeste očuvanje vrijednosti aktive, akcija i obveznica, kako bi se sačuvali bilansi finansijskih institucija, penzionih fondova i sl. i time zaštitilo bogatstvo svih građana. Ukoliko se štiti bogatstvo svih građana, koje je nejednako raspoređeno, može se zaključiti da je ovaj program kreiran da bi se takav sistem i očuvao. Volf (Wolff) u svojoj analizi distribucije neto bogatstva nalazi da je nejadnakost u raspodjeli bogatstva pozitvino korelisana sa odnosom cijena akcija i cijena nekretnina. [Wolff, 2007, p.13] Poslije ovoga istraživanja, javilo se još par istraživanja čiji je cilj bio davanje odgovora na pitanje ko je zaista najviše izgubio sprovođenjem politike kvantitativnog olakšanja. Svi odgvori vode u jednom smjeru, a to je da su siromašnija domaćinstva koja imaju nekretnine i dugove na kraju podnijeli najveće gubitke.

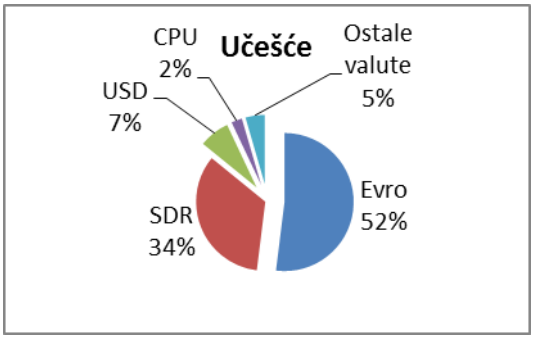
3. EFEKTI PRELIVANJA KVANTITATIVNOG POPUŠTANJA NA BIH

S obzirom na striktnu povezanost konvertibilne marke i evra, na samom početku se može zaključiti da BH privreda dijeli sudbinu država članica EMU. S obzirom da će vrijednost dolara u odnosu na evro rasti nakon početka provođenja kvantitativnog popuštanja od strane ECB mogu se očekivati negativni uticaji na strani uvoza. Povećanje cijene energenata, nafte, gasa, žitarica i ostalih roba koje se plaćaju u dolarima negativno će uticati na spoljnotrgovoniski bilans. S druge strane, najveći trgovonski partneri BiH su Njemačka, Italija, Srbija, Hrvatska, Slovenija i Austrija [World Economic Outlook, 2016] tako da u toj razmjeni uticaj promjene kursa USD/EUR neće imati uticaja. Politika kvantitativnog olakšanja će imati uticaj na trgovinsku razmjenu BiH sa državama koje nisu članice EMU tako što će u nekim slučajevima doći do smanjenja reletivne cijene dobara koje se izvoze iz BiH ali taj udio trgovine je znatno mali te se ne očekuju značajni pozitivni efekti.

Nadalje, spoljni dug BiH je u većem dijelu denominovan u evrima dok je manji dio duga denominiran u dolarima, SDR ili CPU. Prema podacima navedenim u Izvještaju o finansijskoj stabilnosti CBBH za 2015, spoljni dug na kraju 2015. je bio denominiran u evrima 51,9%, SDR 33,9%, dolarima 7,01%, CPU 2,5% 4,5% u ostalim valutama.

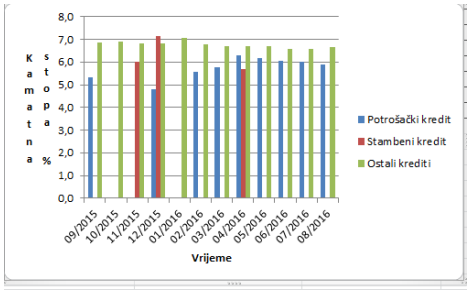
Na osnovu podataka o spoljnom dugu možemo zaključiti da politika kvantitativnog olakšanja neće značajno uticati na povećanje spoljnog duga jer je veći dio duga denominovan u evrima a manji dio u dolarima i SDR. Ipak, ukoliko dođe do značajnog rasta dolara u odnosu na evro, doći će i do povećanja spoljnog duga usljed povećanja vrijednosti dolara. Ukoliko posmatramo prosječni nivo kamatnih stopa za kredite stanovništvu, potrošačke kredite i ostale kredite na rok do jedne godine i na rok do pet godina, možemo zaključiti da nije došlo do snižavanja kamatnih stopa što se može objasniti činjenicom da prilikom formiranja kamatnih stopa finansijske institucije najveći ponder daju kreditnom riziku.

Grafik 2. Vanjski dug na kraju 2015 izražen u valutama



Izvor: Izvještaju o finansijskoj stabilnosti CBBH za 2015

Grafik 3. Prosječne kamatne stope na kredite od 1 do 5 godina

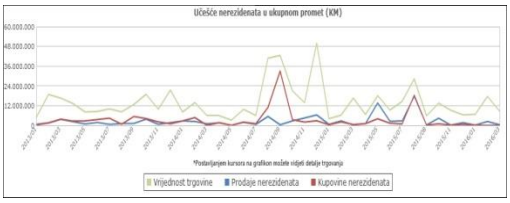


Izvor: Centralna banka BiH

Dalje, na berzanskom tržištu nije došlo do povećanja interesovanja inostranih investitotra za

kupoviunu HoV domaćih emitenata. Iako su kamatne stope na HoV koje izdaju RS i FBiH značajno više u odnosu na okruženje, to nije bio dovoljan razlog instranim investitorima da svoj novac ulažu u BiH.

Slika 1. Učešće nerezidenata u ukupnom prometu HoV



Izvor: http://www.crhovrs.org/

Na osnovu gore navedenih podataka možemo zaključiti da neće biti značajnih efekata prelivanja politike kvantitativnog popuštanja na realni i finansijski sektor. Realni sektor je najviše vezan za područje EMU i zbog fiksnog kursa KM i EUR neće doći do relativne promjene cijena koje bi eventualnoi pogodovale izvozu. S druge strane, finansijsko tržište je dosta nerazvijeno i malo tako da ne uspijeva da privuče instrane investitore da svoj novac ulažu u BiH.

ZAKLJUČAK

Politika kvantitativnog popuštanja/olakšanja se na primjeru SAD pokazala kao uspješna a prvi rezultati govore da postoje pozitivni efekti i na ekonomiju članica EMU. Iako postoje oprečna mišljenja oko motiva sprovođenja ove politike kao i različite distribucije efekata na bogate i siromašne, sigurno je da je ova politika doprinijela brzom oporavku najjačih ekonomija svijeta. Važno je naglasiti da je ova politika primjenljiva u državama sa kredibilnom monetranom politikom i razvijenim finansijskim tržištem i institucijama kako bi dala najbolje rezultate. Pored toga, posebna pažnja se mora posvetiti vremenu i strategijama otpočinjanja primjene i napuštanja politike. Sa aspekta BiH, ova politika koju primjenjuje ECB nema značajnih efekata u finansijskom i realnom sektoru jer je ekonomija BiH vezana najviše za EU tako da promjene u odnosu EUR/USD ne utiču značajno na trgovinske tokove.

LITERATURA

[1] Blinder, A., 2010, Quantitative Easing, Entrance and Exit Strategies, CEPS Working Paper No. 204

[2] Centralna banka Bosne i Hercegovine

[3] Centralni registar HoV

[4] Flawley, B. and Neely, C., 2013, Four Stories of Quantitative Easing, Federal Bank of St. Loius, Review

[5]http://krugman.blogs.nytimes.com/2008/11/15/macro-policy-in-a liquidity-trap-wonkish

[6] Hiroshi, U., 2006, Effects of Quantitative Easing Policy: A Survey of Empirical Analyses, BoJ Working Papers

[7] Izvještaj o finansijskoj stabilnosti CBBH

[8] Kregel. J., 2009, It's that ,,vision'' thing, Why the Bailouts Aren't Working, and Why a New Financial System Is Needed, Public Policy Brief n.100, The Levy Institute of Bard College

[9] Toporowski, 2008, The Economics and Culture of Financialization, Paper presented to the Workshop on Credit and Debt in Present Day Capitalism, University of Manchester, on the 14 March 2008.

[10] Tropeano, D., 2012, Quantitative easing in the United States after the crisis: Conficting views, Universitμa degli Studi di Macerata

[11] Wen, Y., 2014, When and How to Exit Quantitative Easing, Federal Bank of St. Loius, Review

[12] Wolff E.N., 2007, Recent Trends in Household Wealth in the United States: Rising Debt and the Middle-Class Squeeze, The Levy Economics Institute of Bard College Working Paper No. 502

[13] World Economic Outlook, IMF, April 2016

[14] Šain, H., 2010, Kvantitativno olakšanje, Manager, HAS, Zagreb, 2010

Датум пријема рада: 02.05.2016.
Датум прихватања рада: 23.09.2016.
Стручни рад
УДК: 711.4:551.583(497.6РС)
DOI: 10.7251/NOE1620283P

ДИСПАРИТЕТИ ПРОСТОРНОГ РАЗВОЈА РЕПУБЛИКЕ СРПСКЕ НА ОСНОВУ ВРИЈЕДНОСТИ HDI

DISPARITIES AND SPATIAL DEVELOPMENT OF REPUBLIC OF SRPSKA ON THE BASIS OF HDI

Доц. др Дарко Пашалић

Проф. др Стево Пашалић
Универзитет у Источном Сарајеву, Педагошки факултет

Резиме: *У циљу представљања просторних диспаритета Републике Српске одабран је индекс људског развоја (HDI). Предмет истраживања је израчунавање вриједности HDI за ниво нодално-функциналних регија, гдје је проблем недоступности података за ниже просторне јединице, те су поједини показатељи супституисани сличним. На основу добијених вриједности индекса, простор Српске је подијељен у четири просторне јединице. У сврху сагледавања регионалних диспаритета Српске када је у питању свеукупни људски развој опредијелили смо се за коришћење индекса људског развоја као агрегатног показатеља и поређење регионалних разлика добијених израчунавањем индекса за ниво нодално-функционалних регија.Одјељење Уједињених нација за развој (УНДП) радило је на развијању и унапређењу више агрегата који се користе за сагледавање развоја и за поређење земаља међу собом. Међу многобројним показатељима најчешће је у употреби индекс људског развоја (Human Development Index, HDI) као најпогоднije мјерило животног стандарда становништва. На овај начин би се сагледао комплексан развој на нивоу просторних регија Српске са свим специфичностима које поједине области носе (у економском, културолошком, демографском, социолошком и др. смислу).*

Кључне ријечи: *индекс људског развоја, просторни диспаритети, Српска.*

Abstract: *In order to introduce spatial disparities of Republic of Srpska, the Human Development Index was selected (HDI). The subject of the research is to calculate the value of HDI for level of nodal functional regions, where the problem of unavailability of data for lower spatial units, so the certain indicators are substituted by similar. Based on the obtained values of an Index, the space of Srpska is divided into four spatial units. For the purpose of consideration of regional disparities of Srpska when it comes to the overall human development, we have chosen to use Human Development Index as an aggregate indicator and comparison of regional differences obtained by calculating the Index for the level of nodal-functional regions. Department of the United Nations (UNDP) for development was working on development and improvement of more aggregate which are used for overview and comparison of countries with one another. Among numerous indicators, the most often used is the Human Development Index as the most appropriate measure of living standards. In this way, the complex development of the level of Serbian spatial region with all specifics that certain areas hold (in economical, cultural, demograhic, social and other meaning).*

Keywords: *Human Development Index, spatial disparities, Srpska*

УВОД

У Републици Српској постоје регионалне разлике у економском и социјалном развоју. Са једне стране,у развијенијим центрима долази до прекомјерне концентрације становништва и привреде, што производи негативне посљедице у економској, социјалној, просторној и еколошкој сфери, док на другој страни постоје области опадања економске и привредне моћи и исељавања становништва. Транзициони процес додатно је мултипликовао регионалне

диспропорције и узроковао бројне системске нескладе, економске, социјалне и демографске асиметричности.

Неуједначеност нивоа развоја цјелокупне територије Српске детерминисана је првенствено разликама у економском аспекту развоја и из тог разлога неједнаких могућности за остваривање свих људских потенцијала. Привреда Српске је концентрисана на простору већих градова и центара које одликује изразита привлачност у односу на остатак земље и рурална подручја, како за капитал тако и за становништво.

Мјерење економских појава и активности (обим производње, национални доходак, запосленост, извоз и сл.) основа је за утврђивање економске политике и њених инструмената, а у циљу укупне ефикасности. Укључивањем већег броја индикатора наглашава се мултидимензионалност људског развоја.
При том је акценат са чистог економског развитка помјерен на благодет, срећу и просперитет појединца. Овакав приступ, који узима у обзир појединца и задовољење његових личних потреба и остваривање његовог људског потенцијала, назива се "концепт хуманог развоја" (Јакопин, Е., Тонтић, С., 2007).

Одрживи хумани развој као концепт, ставља људску индивидуу у центар развојног процеса, а главну сврху развоја дефинише као креирање погодног окружења у коме би сви људи могли да воде дуг, здрав и креативан живот (УНДП).

Концепт хуманог развоја полази од тезе да уколико раст материјалног богатства није праћен позитивним промјенама основних животних услова онда се не може говорити о вишем степену развоја (према "Показатељи хуманог развоја", УНДП, 2006). Концепт хуманог развоја служи и као средство за развој политике које тежи побољшању друштвене, културне и економске средине и доприноси људској добробити (Цвејић, С., Бабовић, М., Пудар, Г., 2011).

У сврху сагледавања регионалних диспаритета Српске када је у питању свеукупни људски развој опредијелили смо се за коришћење индекса људског развоја као агрегатног показатеља, и упоређивање регионалних разлика добијених израчунавањем индекса за ниво нодално-функционалних регија.

Индекс људског развоја – HDI

Одељење Уједињених нација за развој (УНДП) радило је на развијању и унапређењу више агрегата који се користе за сагледавање развоја и за поређење земаља међу собом.
Међу многобројним показатељима најчешће је у употреби *индекс људског развоја* (Human Development Index, HDI) који користе и Уједињене нације као најпогодније мјерило животног стандарда становништва.
HDI је настао 1990., а дорађен је 2010. године. HDI је синтезни тј. агрегатни показатељ, који се ослања на три димензије људског развоја и то:

1. дуг и здрав живот: изражава се кроз очекивано трајање живота од рођења;
2. приступ образовању: изражава се кроз просјечан број година школовања (године које су лица стара 25 година и више провела у образовању) и очекиване године школовања (године које ће петогодишње дијете провести у образовању у свом цјелокупном животу).
3. пристојан животни стандард: изражава се кроз бруто национални доходак по становнику (БДП пер капита).

Свака од ове три димензије образује индекс (индекс здравља, индекс образовања и индекс зараде) и сам HDI се дефинише као геометријска средина ова три индекса. Вриједност индекса се креће од 0 до 1, при чему 1 означава највиши, идеалан развој.

Индекс људског развоја је критикован јер представља тзв. „западни модел развоја“ и не укључује еколошке индикаторе, индикаторе технолошког развоја и доприносе развоју цивилизације, односно фокусира се на национална постигнућа и рангирање међу земљама.
Такође, замјера му се и да посматра развитак земаља из глобалне перспективе, а проблематична је и класификација на земље са високим, ниским и средњим нивоом развоја (Wolff, H., Chong, H., Auffhammer, M., 2011). Ипак и даље је један од најчешће коришћених показатеља за приказивање и упоређивање развоја појединих земаља и региона.

Израчунавање HDI за земље западног Балкана и регија у Републици Српској

У Извјештају о људском развоју за 2013. годину, Босна и Херцеговина заузима 81. позицију, са HDI-јем од 0,735, те припада групи земаља са високим људским развојем. Али, шта то значи? Коју позицију БиХ заузима у свијету? Коју позицију заузима БиХ у односу на

сусједне земље у погледу показатеља људског развоја?

Позиција Босне и Херцеговине у контексту људског развоја утврдиће се анализом позиције БиХ у погледу показатеља људског развоја: Индекса људског развоја, индекса људског развоја прилагођеног у односу на неједнакост, индекса родне неједнакости и индекса мултидимензионалног сиромаштва за 2012.

Посљедњи HDI за 2013. годину обухвата 186 земаља, чија класификација је проведена према достигнутом индексу људског развоја (HDI), коришћењем нове методологије и нових индекса.

Табела 1. Позиција БиХ у односу на HDI – земље западног Балкана

Ранг у св.	Земља	Вриједн. HDI	Очекивани жив.вијек	Средње трај.школ.	Очекивано трај.школ.	GNI/per capita	Неприх. вриједн.
81	БиХ	0,735	75,8	8,3	13,4	7.713	0,787
70	Албанија	0,749	77,1	10,4	11,4	7.822	0,807
47	Хрватска	0,805	76,8	9,8	14,1	15.419	0,837
77	Македонија	0,740	75,0	8,7	13,4	9.377	0,777
52	Црна Гора	0,791	74,8	10,5	15,0	10.471	0,850
64	Србија	0,769	74,7	10,2	13,6	9.533	0,823
21	Словенија	0,892	79,5	11,7	16,9	23.999	0,936

Извор: HDR 2013, str. 144.

Приликом рачунања HDI за општине (регије) у Српској, јавља се проблем недоступности података. Од четири податка потребна за рачунање један недостаје, док су остали израчунати на основу података из пописа, виталне статистике и/или других статистика. Конкретно подаци потребни за рачунање овог индекса прикупљени су на сљедећи начин и из следећих извора:

– Очекивани животни вијек на рођењу , подаци за овај показатељ прикупљени су за све општине, из виталне статистике Републичког завода за статистику. За Српску у просјеку очекивани животни вијек на рођењу износи 74 године, док се за општине креће од 77 до 70. (2012. година).

– Средњи број година школовања за лица стара 25 и више година, подаци за овај показатељ су замијењени са вриједностима за популацију стару 15 и више година будући да се у нашој пописној статистици школска спрема одређује за лица стара 15 и више година. Подаци су израчунати за све општине из образовне структуре становништва из Пописа 2013. узимајући у обзир бројност лица сваке категорије школовања и дужину одређене врсте школе. Израчунат просјек за Српску је 10,5, а вриједности по општинама варирају од 13,9 до 7,7.

– Очекивани број година школовања, овај показатељ није било могуће добити нити израчунати из статистичких база за ниво општина. Зато је у сврху израчунавања ХДИ вриједности коришћена вриједност за цијелу Српску (из УНДП базе података за све земље свијета) за све општине. У том смислу, овај показатељ није допринио издвајању и диференцирању општина, већ је само омогућено да се индекс израчуна за све општине, док су диференцијацији допринијеле остале вриједности.

– Бруто национални производ , због недоступности података о БДП-у за ниво општина у Српској, а у циљу представљања разлика у њиховом економском развитку, урађено је поређење општина на основу висине просјечних зарада (без пореза и доприноса) по запосленом. Подаци су преузети из статистике запослености и зарада за 2015. Просјек за Српску је *824 КМ*, док за поједине општине варирају вриједности од *1100 КМ* за општину Угљевик до *450 КМ за општину Источни Дрвар.*

За све општине Српске урађени су прорачуни и израчунати индекси: индекс очекиваног живота, индекс образовања и индекс животног стандарда, а затим и вриједности на овај начин модификованог HDI за све општине. У прилогу је дата скраћена табела са вриједностима индекса HDI за поједине општине, одосно нодално-функционалне регије.

Табела 2. Позиција нодално-функционалних регија на основу вриједности HDI у Српској

Нодално-функц.регија	Број општ.	HDI	Очекивани жив.вијек	Средње трај.школ.	Очекивано трај.школ.	GNI/per capita S	Неприх. вриј ед.
Бањалучка	22	0,745	76,0	8,5	13,5	7.730	0,789
Добојско-бијељинска	13	0,740	75,9	8,4	13,4	7.725	0,788
Сарајевско-Зворничка	15	0,730	75,8	8,2	13,2	7.710	0,785
Требињско-фочанска	13	0,725	76,2	8,0	13,1	7.680	0,782

Извор: прилагођено, HDR 2013, str. 144.

Највише вриједности HDI индекса биљеже Бањалучка и Добојско-бијељинска нодално-функционална регија. Унутар тих регија 2 града (Бања Лука, Бијељина), и једна општина Лакташи) чине групу локалних заједница са највишим вриједностима HDI индексима и у значајној мјери, по вриједностима HDI, одскачу од осталих. Другу групу општина по висини вриједности HDI чине такође поједини градови и општине (Добој, Приједор, Градишка, Прњавор, Модрича, Угљевик). Ове двије групе градова и општина са вриједностима индекса изнад просјека чине заједно тек 10% укупног броја општина. Ипак будући да су у питању углавном велике градске општине у њима живи 55% становништва Српске.

Трећа група, односно централна група општина, јесу оне са вриједностима HDI индекса од 0,725 до 0,730. Овдје спада чак трећина укупног броја општина. То су општине у источном простору Републике Српске (Зворник, Милићи, И.Н. Сарајево, Требиње и др.).

Најбројније су општине са HDI индексом испод испод просјека. Чак близу половине општина спада у ову категорију и оне чине преко 40,0% укупног броја општина. Ове општине сконцентрисане су у југоисточном дијелу Српске, односно у области Сарајевско-зворничке и Требињско-фочанске регије.

Распоред и концентрација општина по групама на основу вриједности ХДИ-а указује на одређене регионалне диспаритете. Тако се као области вишег степена развитка људског капитала и већег степена благостања појединаца, јасно издвајају области великих градова: прије свега Бањалуке, затим Бијељине и осталих градова, као и општине које чине прстенове око њих.

Насупрот томе, општине источног, југоисточног и јужног дијела Српске имају генерално ниже вриједности HDI, те се издвајају као области нижег нивоа друштвеног развоја. Вриједности HDI за општине се одликују великим разликама како због разлика у висини просјечних зарада по запосленом, тако и на основу елемената који одређују социјални развој (просјечних година школовања и очекиваног трајања живота). Како висина зарада директно утиче на вриједности HDI, јавља се директна корелација између економског развитка и остваривања благодети појединца. Има и примјера одступања у економском развитку и друштвеном развитку која се овдје најчешће јављају на примјеру мањих општинских центара. У том смислу је упадљива неуједначеност развоја појединих дијелова Српске и издвајање центра развоја у односу на периферију.

ЗАКЉУЧАК

У овом раду је примијењен најчешће коришћен композитни показатељ, развијен и препоручен од стране УНДП-а. Проблем са којим се суочава при израчунавању индекса за општине, јесте недостатак одговарајућих података. У складу са тим, а у циљу добијања коначних вриједности, извршена је замјена одређених индикатора другим сличним индикаторима, тако гдје је то било могуће и гдје је имало смисла, те се за тај начин израчунате вриједности може рећи да су „модификованог HDI индекса.

Поређењем израчунатих вриједности, уочава се јасан дисбаланс у регионалном развитку Српске са издвајањем центра и периферије развоја. Центар развоја на основу вриједности индекса људског развоја чине Бањалучки и Добојско-бијељински регион. Општине у њима имају више вриједности HDI-а, што се поклапа са вишим примањима и бољом економском ситуацијом. То нам указује на везу између економије и развитка друштва и остваривања благостања појединца, иако има примјера да веза између висине зараде и благодети појединца није директна. На другој страни, издваја се развојна периферија која укључује општине источног и југоисточног подручја Српске, као и поједине општине јужнијег дијела Српске, посебно оне које се граниче са Црном Гором и Србијом.

Поставља се питање у којој се мјери овај индекс може користити за регионализацију и

издвајање општина Српске у сврху рангирања њиховог свеукупног развоја и даље усмјеравања развојних политика. Чињеница је да се приликом рачунања индекса узимају у обзир битне компоненте развоја друштва и остваривања људских потенцијала. Тако просјечна зарада по запосленом даје добар увид у животни стандард становника општине, али ипак недовољно прецизно. Будући да се не узима у обзир висока стопа незапослености може се десити да је у општинама у којима успјешно ради нека од великих фабрика зарада по запосленом у просјеку већа него што је просјек за земљу и за многе друге општине, али је и даље велики дио лица радно способног узраста незапослен.

Како би се сагледао комплексан развој на нивоу општина Српске са свим специфичностима које поједине области носе (у економском, културолошком, демографском, социолошком и др. смислу) потребно је вршити и даље прилагођавање показатеља, обогаћивањем оним индикаторима који одражавају специфичне културно-историјске као и савремене процесе и појаве у нашем друштву.

ЛИТЕРАТУРА

[1] Војковић Г. (2007): Становништво као елемент регионализације Србије. Српско географскодруштво. Београд.

[2] Wolff, H., Chong, H., Auffhammer, M. (2011). Classification, Detection and Consequences of Data Error: Evidence from the Human Development Index. The Economic Journal, Volume 121, Issue 553, pages 843–870.

[3] Јакопин, Е, Перишић, А. (2009). *Ефекти интеграције Србије у ЕУ на регионални развој*. Факултет за економију, финансије и администрацију.

[4] Јакопин, Е., Тонтић, С. (2007). *Анализа хуманог развоја Србије*, Републички завод за развој, Београд.

[5] Цвејић, С., Бабовић, М., Пудар, Г. (2011). *Студија о хуманом развоју – Србија 2010, Извори и исходи социјалног искључивања, Прво издање*, УНДП Србија, Београд.

[6] Стратегија регионалног развоја Републике Србије за период од 2007 до 2012. УНДП (2006).

[7] Пашалић, С. (2012). Демографски губици у БиХ. Влада Републике Српске, Министарство правде, Бања Лука, 2012.

[8] Пашалић, С. (2013). Експорт репорт, ICTY, Хаг.

[9] Пашалић, С. (2014). Демографска будућност Републике Српске- изумирање становништва или популациона ревитализација, Опстанак, Зборник радова, Александровац, стр. 111-123.

[10] Попис становништва 2013.(прелиминарни резултати). Агенција за статистику БиХ, Сарајево.

[11] Витална статистика одговарајућих година, Републички завод за статистику, Бања Лука.

[12] База података по општинама, доступна на сајту Републичког завода за статистику, Бања Лука.

Датум пријема рада: 23.05.2016.
Датум прихватања рада: 13.07.2016.
Стручни рад
УДК: 005.21:334.72.021
DOI: 10.7251/NOE1620288M

KORPORATIVNO UPRAVLJANJE: KAKO KREIRATI KONKURENTSKU PREDNOST

CORPORATE GOVERNANCE: HOW TO CREATE A COMPETITIVE ADVANTAGE

Prof. dr Branislav Mašić,
Ekonomski fakultet Pale, Univerzitet Istočno Sarajevo, Istočno Sarajevo
masicbranislav@gmail.com

Prof. dr Milenko Dželetović,
Educons Univerzitet, Sremska Kamenica,
milenko.dzeletovic@gmail.com

Mr Davor Nikolić,
Fakultet za pravo, bezbednost i menadžment „Konstantin Veliki“, Niš
davor.nikolic@gmail.com

Rezime: *Korporativno upravljanje, iako relativno nova oblast izučavanja, prepoznato je kao „sredstvo“ za postizanje uspeha i jačanje razvoja kompanije. Ono predstavlja jednu od najvećih inovacija u razvoju opšteg i strategijskog menadžmenta, koje nosi u sebi niz kontroverzi vezanih za odnose i balansiranje odnosa među nosiocima liderstva u savremenim korporacijama. Efektivno donošenje odluka i korporativno upravljanje su značajni za konkurentsku prednost kompanije. Efektivni odbori su preduslov uspeha. Odbori, bilo da su jednodomni, odnosno unitarni (uključuju i izvršne i neizvršne direktore) ili dvodomni (dva odbora, upravni i nadzorni), kao i komisije odbora, igraju važnu ulogu u implementiranju strategije kompanije. Mesto i balansiranost odnosa upravnog odbora, top menadžmenta i drugih menadžment timova u procesu donošenja i sprovođenju strategijskih odluka vode ka stvaranju održive konkurentske prednosti. Uspešne kompanije znaju kako da ostvare liderstvo u svih šest faza BSC integrisanog menadžment sistema (Balanced scorecard). Ova navedena su samo neka od pitanja koja će biti predmet istraživanja u radu..*

Ključne riječi: *korporativno upravljanje, nosioci korporativnog liderstva, održiva konkurentska prednost, odbor direktora, menadžment timovi, akcionari, stejkholderi*

Abstract: *Corporate governance, although rather new area of study, is acknowledged as a "tool" for gaining success and enhancing company's development. It is one of the greatest innovations in the development of general and strategic management, with a number of controversies over relations (and the right balance between those relations) of those who initiate leadership in contemporary corporations. Effective decision making and corporate governance are important for a company's competitive advantage. Effective boards are a precondition for a success. Boards, whether unitary (including both executive and non-executive directors) or two-tier boards (two boards, management and supervisory), along with board committees, play an important role in implementing the company's strategy. The right balance of relations between Board of Directors, Top Management and other Management Teams within the processes of strategic decision making and implementation all lead to building of sustainable competitive advantage. Successful companies know exactly how to achieve leadership within each of six phases of the Balanced Scorecard as an integrated management system. Those are only some of the questions to be included in this research paper.*

Keywords: *Corporate governance, corporate leadership initiators, sustainable competitive advantage, Board of Directors, management teams, shareholders, stakeholders.*

1. OPŠTI PRISTUP PROBLEMU

„Odbor je odgovoran za uspešno održavanje korporacije. Ta odgovornost ne može se prebaciti na menadžment“

John G. Smale

Korporativno upravljanje, sa svojim strukturama i procesima, ima za cilj efektivno i efikasno sticanje i održavanje konkurentske prednosti u poslovanju akcionarskih društava. Verovatno je Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD, Organisation for Economic Co-operation and Development) dala jednu od najobuhvatnijih definicija korporativnog upravljanja koja se

fokusira na „skup odnosa između menadžmenta društva/kompanije, upravnog odbora, njenih akcionara i drugih zainteresovanih strana - stejkholdera. Korporativno upravljanje obezbeđuje i strukturu kroz koju se postavljaju ciljevi društva i utvrđuju sredstva za dostizanje tih ciljeva i praćenje učinaka. Dobro korporativno upravljanje treba da pruži adekvatne podsticaje odboru i menadžmentu društva/kompanije, kako bi se postigli ciljevi koji su u interesu kompanije i njenih akcionara i omogućilo efikasno praćenje“ Prisustvo efikasnog sistema korporativnog upravljanja rezultira „nižim troškovima kapitala, podsticanjem društva/kompanije da racionalnije koristi svoje resurse, čime se potpomaže rast“.(OECD 2004, 6) Između glavnih organa društva, tj. skupštine, akcionara, direktora (izvršnih i neizvršnih) i članova nadzornog odbora mogu postojati različiti interesi. Suprotni interesi najčešće postoje između vlasnika (akcionara) i profesionalnih menadžera, koji se često označava kao „agencijski“ odnosno „principal-agent“ problem. Konflikti mogu da postoje i unutar svakog organa upravljanja, npr. *između akcionara* (većinski nasuprot manjinskih, akcionari koji kontrolišu društvo sa jedne strane a oni koji ga ne kontrolišu sa druge; konflikti između individualnih i tzv. *institucionalnih* akcionara itd.), i *članova odbora društva* (odbor direktora, odbor društva/kompanije, upravni odbor kao sinonimi u daljem tekstu). Odbor direktora (neizvršni i izvršni direktori) u jednodomnom sistemu upravljanja, odnosno nadzorni odbor društva u dvodomnom sistemu upravljana (neizvršni direktori), generalno je odgovoran za usmeravanje i nadzor, određivanje strategije i kontrolisanje izvršnih menadžera. (IFC 2011, 6-7) Kada je u pitanju filozofija poslovanja savremenih organizacija, one u svoje filozofije poslovanja moraju sve više da ugrađuju, pored ekonomskih i pravnih, i aspekte vezane za društvenu odgovornost i etičku i filantropsku odgovornost. U tom smislu vrlo bitna je izgradnja adekvatnih kodeksa korporativne i etičke odgovornosti. (Mašić i Tot 2012)

Namera nam je da ovim radom istražimo koji su to izazovi liderstvu (odnosi se na odbor direktora i top menadžment kompanije), i da li nam sistem **Balanced Scorecard** (u daljem tekstu BSC) i njegovi instrumenti mogu pomoći u poboljšanju liderstva i korporativnog upravljanja u savremenim kompanijama.

2. KORPORATIVNO UPRAVLJANJE

Korporativno upravljanje obuhvata sisteme čijim se podešavanjem i usklađivanjem doprinosi poboljšanju upravljanja kompanijom. U razvijenim zemljama se posle procesa privatizacije razvio veliki interes za sintetizovanje i rešavanje problema korporativnog upravljanja. U zavisnosti od tipova kapitalizma, administrativno-zakonskog okruženja, te kulturno-istorijskog razvoja zemalja, savremena teorija i praksa razvila je sledeće modele korporativnog upravljanja (Mašić i Dželetović 2015, 306):

- ***jednodomni (unitarni, jedinstven) sistem korporativnog upravljanja*** (engl. one-tier system), razvijen u anglosaksonskim zemljama SAD, UK i Kanadi,
- ***dvodomni (dvostepeni, dualni) sistem korporativnog upravljanja*** (engl. two-tier system) karakterističan za Nemačku i Japan i
- ***kombinovani (hibridni) sistem korporativnog upravljanja,*** koji je prihvaćen u zemljama u tranziciji, u kom su zastupljene karakteristike dva gore navedena modela upravljanja.

Za ***jednodomni (unitarni) sistem*** korporativnog upravljanja karakteristično je da daje značaj kontrolisanju menadžmenta u cilju zaštite interesa akcionara i investitora. Dakle, najvažniji zadatak ovog modela upravljanja korporacijom jeste briga za interese i maksimizaciju dobiti akcionara (engl. shareholder). Prema jednodomnom modelu korporativnog upravljanja, najveći uticaj u donošenju odluka ima većinski vlasnik, odnosno akcionar koji poseduje većinski ili kontrolni paket od 51% akcija, iz čega proizilazi dominantan položaj prilikom donošenja odluka. Funkcija upravljanja kompanijom se ostvaruje na individualnoj (kompanijom upravlja direktor) i/ili kolektivnoj osnovi (kompanijom upravlja upravni odbor). Skupština akcionara, kao najviši organ upravljanja korporacijom, bira članove upravnog odbora, čija je dužnost podnošenje godišnjeg izveštaja o poslovanju i tržišnoj poziciji kompanije akcionarima (engl. Annual report). Nadzorni odbor (engl. Audit Committee) u unitarnom sistemu korporativnog upravljanja nije obavezan organ u kompanijama, čak i ne postoji u većini slučajeva (Holmstrom i Kaplan, 2001). Izvršnu funkciju u kompanijama obavlja manji broj stručnih i profesionalnih direktora. Na čelu kompanija se obično nalazi generalni direktor - CEO (Chief Executive Officer, engl.) ili predsedavajući, koji ima dominantan položaj u odnosu na ceo tim direktora ostalih horizontalnih funkcija kompanije i snosi sav rizik prilikom donošenja poslovnih odluka.

Osnovna odlika ***dvodomnog (dvostepenog, dualnog) sistema*** korporativnog upravljanja jeste nefleksibilnost, zbog velikog broja regulatornih zakona koji su obavezujući za sve kompanije,

zasnovanih prvenstveno na principima OECD-a, preporukama i direktivama EU. Osnovni zadatak dvodomnog modela je briga za interese investitora, banaka i drugih finansijskih institucija (engl. stakeholder) koje su svoj kapital poverile društvu. Takođe, prvenstveno se vodi briga o manjinskim akcionarima i zakonskoj regulativi kojom se isključuje mogućnost da većinski akcionar preuzme kontrolu nad korporacijom. *Nadzorni odbor* je po zakonu obavezan organ korporacije i potpuno je nezavisan od *izvršnog odbora menadžera*, što u velikoj meri smanjuje rizik od postojanja „agencijskog" odnosno „Principal-Agent" problema u korporacijama. Zakonom je propisano da se nadzorni odbor sastoji od jednakog broja predstavnika akcionara i zaposlenih. Predstavnici akcionara su podeljeni u dve grupe: interne i eksterne. Interni predstavnici su akcionari lično, sa autorizovanim pravima glasanja. Eksterni predstavnici akcionara su nezavisni članovi nadzornog odbora čiji je osnovni cilj da štite prava i glasaju u korist akcionara i pri tome ne smeju imati nikakve veze sa direktorima iz top menadžmenta. Dvodomni sistem korporativnog upravljanja karakteriše i osnivanje određenih komisija (odbora) od strane nadzornog odbora (engl. Supervisory Board), kojima se usavršava upravljanje korporacijom, a to su najčešće: savetodavni odbori, komisija za reviziju, komisija za ljudske resurse, rizike poslovanja, zatim berzansko praćenje poslovanja itd. (Jackson 2002). *Dvodomni sistem korporativnog upravljanja je popularniji* kod investitora i akcionara u odnosu na jednodomni sistem, prvenstveno zbog činjenice da su interesi nosilaca materijalnih interesa u većem obimu zaštićeni. U ***kombinovanom*** *sistemu korporativnog upravljanja* zastupljene se karakteristike gore navedena dva modela upravljanja.

Pomenute specifičnosti (Simoneti 1997), posmatrane pojedinačno, nameću potrebu posvećivanja posebne pažnje prilikom uspostavljanja adekvatnog sistema korporativnog upravljanja. Dužnu pažnju bi trebalo pre svega usmeriti na:

- Stalnu edukaciju, profesionalnu ali i najšire javnosti, sa ciljem upoznavanja osnovnih postulata tržišne privrede i korporativnog upravljanja, posebno akcionarstva u najširem smislu reči;
- Kontinuiran nadzor nad primenom uspostavljenih instituta korporativnog upravljanja kojim se afirmiše pozitivna, a sankcioniše negativna praksa, vezana pre svega za: zaštitu prava akcionara, ravnopravnost svih, a posebno manjinskih akcionara, obelodanjivanje značajnih informacija i odgovornost odbora, odnosno uprave korporacije.

Kompanije moraju, „da bi ostale konkurentne u svetu koji se menja, uvoditi novine u praksu svog korporativnog upravljanja i nju prilagođavati tako da zadovolje nove zahteve i iskoriste nove mogućnosti. Slično tome, vlade imaju veliku odgovornost za *oblikovanje delotvornog regulatornog okvira* koji pruža dovoljno fleksibilnosti da omogući efikasno funkcionisanje tržišta i da odgovori na očekivanja akcionara i drugih zainteresovanih strana". (OECD 2004, 10)

3. LIDERSTVO I KORPORATIVNO UPRAVLJANJE

Interesantne zaključke o *uticaju različitih faktora na učinak kompanija*, kao i odgovore na pitanje *na osnovu čega bi pojedine rukovodioce trebalo smatrati velikim*, dalo je istraživanje koje su sproveli Norija i Mejo (Nohria Mayo) 2005. godine. Ovo istraživanje obuhvatilo je 7000 izvršnih direktora u SAD. (Mayo and Nohria 2006)

Autori su došli do zaključka da *izbor ili promena generalnog direktora*/menadžera (CEO) ima približno isti *efekat na učinak kompanije* koliko i uslovi u oblasti, odnosno industrijskoj ili privrednoj grani u kojoj kompanija posluje, i da se kreće oko 15%. *Zamislite da ste član odbora direktora i pretpostavite implikacije vaše odluke?*

Kod malih preduzetničkih kompanija, gde nije došlo do razdvajanja vlasničke od upravljačke funkcije, uticaj preduzetnika-direktora na uspeh kompanije je još veći. Velikim rukovodiocima su smatrani oni koji poseduju sledeće karakteristike: sposobnost artikulisanja vizije i usmeravanja kompanije (24%); sposobnost inovacije (pionirskih poduhvata; 20%); uticaj na razvoj industrije/privredne grane (20%); sposobnost ostvarivanja blistavih finansijskih rezultata (17%); uticaj na društvo (15%); uticaj na razvoj drugih (5%); ostalo (2%).

Sasvim je sigurno da, što organizaciono okruženje postaje turbulentnije, kompleksnije i neodređenije, sa puno diskontinuiteta, recesijama i krizama u lokalnom i globalnom poslovanju, to ulog liderstva kao procesa pravljenja krupnih promena dobija na važnosti.

Glavni nosioci liderstva u kompanijama su *odbor direktora* i *top menadžment timovi.* Odbor direktora se bira od strane akcionara da štiti njihove interese, a menadžment, na čelu sa generalnim direktorom, najčešće bira nadzorni odbor (u dvodomnom modelu korporativnog upravljanja), odnosno Skupština akcionara (u jednodomnom modelu upravljanja). Poslovanje u uslovima krize ističe daleko veći značaj odbora direktora u vođenju akcionarskih društava. Stručnjaci konsultantske kuće *Mekinsi* (McKinsey) zaključili su da predsednici odbora direktora treba

da imaju ključnu ulogu u formulisanju planskih pretpostavki i u *usmeravanju* kompanija. Oni moraju da nameću promene i agresivnije prate implementiranje strategija u interesu akcionara društva. Da li postoji realna vizija promena? Da li razumemo kako funkcioniše tržište? Da li je naša opšta, poslovna i strategija pojedinih funkcija adekvatna u novim kriznim uslovima? Možemo li da koristimo tešku situaciju naših konkurenata? Da li maksimalno koristimo ideje naših ljudskih resursa? Odgovore na ova pitanja daju rezultati istraživanja pomenute čuvene konsultantske kuće, ali ističući *presudnu ulogu predstavnika odbora direktora*. (Cambell and Sinclair 2009)

Očito, došlo je vreme da se ponovo raspravlja o potrebi osnaživanja liderske uloge predsednika i članova odbora direktora u usmeravanju kompanije, i to putem izbora: vizije promena, misije, vrednosti, korporativnih ciljeva i strategije. Sa druge strane, zadatak top menadžmenta i drugih menadžerskih timova bi bio u pravljenju strategijske promene, tj. upravljanju promenama. Usredsređenost na strategijsko razmišljanje i sprovođenje promena uvek iziskuje traženje kompetentnih članova odbora direktora i menadžment timova.

Monks i Minov, u svojoj kultnoj knjizi *Korporativno upravljanje* (*Corporate Governance*) (Monks and Minow 2004) navode priču Vorena Bafeta (Worren Buffet): on je u periodu od 40 godina bio u 19 odbora ili „bordova“ otvorenih (javnih) kompanija (ne računajući *Berkshires*) i u interakciji sa preko 250 direktora. Većina njih bili su „nezavisni“ direktori, kako današnja pravila nalažu, ali je njihov doprinos blagostanju akcionara bio u najboljem slučaju minimalan i vrlo često i negativan. Ovi ljudi, iako se činilo da su pristojni i inteligentni, prosto nisu dovoljno znali o biznisu i/ili nisu dovoljno brinuli o akcionarima kako bi preispitali besmislene akvizicije ili pohlepne kompenzacije. Nažalost, i sam V. Bafet priznao je da je često bio *tih i ćutao kada je menadžment donosio predloge za koje je smatrao da su na štetu akcionara*. *Kolegijalnost je imala prioritet u odnosu na nezavisnost i profesionalnost*.

Primarni učesnici u korporativnom upravljanju su, kako smo već istakli, akcionari, menadžment (na čelu sa CEO – generalnim direktorom) i odbor direktora (engl. *Board of directors*). Zadatak odbora direktora je da obezbedi da interesi i motivi menadžmenta budu u skladu sa interesima i motivima vlasnika (akcionara). Međutim, ponekad se događa da i odbor direktora greši. Početkom XXI veka *Koka-kola* je imala ozbiljnih problema u strateškom usmeravanju. Generalni direktor ove kompanije, od februara 2000. godine do maja 2004. godine bio je Dag Daft (Doug Daft). Njegova vizija je bila da *Koka-kola* postane „kompanija svih bezalkoholnih pića“, ali je naišao na snažan otpor odbora direktora u kome je glavnu reč vodio Voren Bafet; oni su odbili Daftov predlog da kupe kompaniju *Quaker Oats*, proizvođača pića za sportiste *Gatorade*. Odbor direktora se često uplitao i u donošenje operativnih odluka menadžmenta *Koka-kole*, što je rezultiralo time da Daft podnese ostavku. (Dess, Lumpkin, i Eisner 2007) Pravljenje balansa između odbora direktora i generalnog direktora podrazumeva razmatranje nekih od sledećih fundamentalnih pitanja: (HBR 2000, 189)

- Koju ulogu u formulisanju i preispitivanju strategije kompanije treba da ima Odbor u kojem su uglavnom eksterni direktori ?
- Koja prava bi trebalo da uživaju eksterni direktori kako bi dobili informaciju samostalno, zaobilazeći generalnog direktora?
- Na koji način bi Odbor trebalo da ocenjuje menadžment, naročito generalnog direktora?
- Kako će Odbor obezbediti ekspertizu svojih članova, kako bi oni bili kompetentni da sude o performansama menadžmenta?
- Koje su prednosti i nedostaci razdvajanja poslova predsednika odbora direktora i generalnog direktora (između dve osobe) u odnosu na mogućnost da se to poveri jednoj osobi?

U traganju za odgovorima na ova pitanja uglavnom preovlađuje mišljenje da *menadžeri moraju imati veću odgovornost za interese akcionara* i da je *jačanje uloge spoljnih direktora* logično „sredstvo“ koje vodi ka tome. Pri tome, kako ističe Džon Smejl (John G. Smale), bivši predsednik Odbora korporacije *Dženeral motors* (*General Motors, GM, a zatim i dugogodišnji generalni direktor Proctor&Gamble)*, „osnovna odgovornost i obaveza koju Odbor ima je da prepozna da se Kompanijom upravlja na način koji služi interesu vlasnika kroz uspešno održavanje poslovanja. Odbor mora da ima ulogu nezavisnog nadzora menadžmenta, postavljajući teška pitanja, koja sam menadžment možda ne bi postavio. Ovo se mora raditi kontinuirano; ne samo u kriznim situacijama već i kada kompanija dobro posluje. Ovu odgovornost i obavezu odbora smatram aktivnom, a ne pasivnom“ (HBR 2000, 191) Objašnjavajući da se GM odbor ne uključuje u odluke koje donosi menadžment, dalje tvrdi da to ni smernice nisu promenile: „Menadžment tim kojeg predvodi Džek Smit ima puna ovlašćenja i odgovornost za svakodnevne operativne aktivnosti *Dženeral motorsa*“

Smernice korporativnog upravljanja koje je usvojio odbor direktora *Dženeral motorsa* u vreme

kada je predsednik bio John Smale, ukazuje na mogućnost poboljšanja korporativnog upravljanja. Osnovni principi na kojima se zasniva rad Odbora direktora GM su: (HBR 2000, 192-197)

- *Trebalo bi da postoji jasna većina eksternih direktora*.
- *Nezavisni direktori bi trebalo da odaberu „vodećeg" direktora* (koji ima ulogu facilitatora procesa upravljanja i aktivnosti odbora, a ne smatra se „prvim među jednakima").
- *Pored redovnih/zvaničnih sednica kompletnog sastava odbora, nezavisni direktori bi takođe trebalo da se redovno sastaju, ali prema rasporedu*.
- *Nezavisni direktori bi trebalo da preuzmu odgovornost za sve procedure Odbora.* (Odbor bi trebalo da uspostavi sopstvenu politiku, pravila i procedure; ustanovi veličinu i strukturu odbora, starosnu granicu za odlazak u penziju; dinamiku održavanja sednica, dnevni red; princip rotacije na oko 5 godina, itd.). Ovakve odluke bi trebalo da odgovaraju odboru, a ne menadžmentu kompanije.
- *Odbor bi trebalo da bude odgovoran za odabir kandidata novog direktora.* (trebalo bi da ima odgovornost za identifikovanje i regrutovanje kandidata, na osnovu sopstvene ali i evaluacije menadžmenta, i to evaluacije veština i karakteristika, profesionalnog iskustva, iskustva na međunarodnom poslovanju itd. U proces je uključen i CEO, kako bi se u obzir uzele potrebe i mišljenja menadžmenta)
- *Odbor bi trebalo da ima ustanovljenu proceduru za kontrolu i preispitivanje sopstvenih performansi*.
- *Nezavisni direktori odbora bi trebalo da obavljaju redovne, unapred zakazane, kontrole performansi generalnog direktora (CEO) i ključnih izvršnih direktora.*
- *Odbor mora da razume i u potpunosti podrži dugoročne strategije kompanije*. (Ovo ne znači da će preuzeti posao menadžmenta, ali mora da poznaje poslovanje dovoljno dobro kako bi mogao da oceni ispravnost strategije kompanije za budućnost, ali i da vrši nadzor usled odgovornosti prema vlasnicima).
- *Odbor mora da posveti adekvatno vreme i pažnju najvažnijoj odgovornosti i obavezi koju ima: odabiru generalnog direktora (CEO).*

Džon Smit (John Smit) dobro primećuje da ovi principi i razmišljanja o korporativnom upravljanju nisu ni univerzalni ni za sva vremena. Pri tome se ističe da Odbor usmerava razvoj i promene, a da nije dovoljno oslanjanje Odbora na sud generalnog direktora. Jaki odbori direktora mogu biti snaga za menadžment u sticanju i održavanju konkurentske prednosti, ali je sasvim sigurno Odbor odgovoran za uspešno održavanje korporacije u tržišnom i drugom okruženju u kome se nastavlja ubrzanje promena. Interna i eksterna revizija treba da je u funkciji direktnog izveštavanja Odboru, odnosno revizorskoj komisiji Odbora, kako članovi Odbora ne bi bili iznenađeni informacijama za koje nisu znali (slučajevi *Enron, WorldCom, Tyco, Parmalat,* itd.). Čini nam se da istraživanje profesora Gordona Donaldsona (obavljeno 1995. godine) o novim alatima (instrumentima) odbora direktora, pri čemu se usredsređuje na *strategijsku reviziju*, pruža putokaz za pravljenje balansa između liderstva Odbora i menadžmenta. (Donaldson 2000) Na pitanje *da li je moguće napraviti mehanizam u okviru postojećeg procesa upravljanja kako bi Odbor mogao proaktivno ostvariti odgovornost za strateški nadzor*, Donaldson odgovara potvrdno: „Mehanizam je formalan proces strateškog preispitivanja i revizije, koji nameće svoju disciplinu i odboru i menadžmentu, isto kao što to radi proces finansijske revizije. Proces bi stavio liderstvo nad strateškim nadzorom u ruke nezavisnih direktora i dao im ovlašćenja da utvrde i kriterijume za reviziju i metode po kojima će se vršiti. To bi zahtevalo od Odbora i generalnog direktora zajedničko preispitivanje performansi kompanije, što bi dalo signal investitorima da Odbor i menadžment prihvataju ovlašćenja Odbora i odgovornost za aktivno, strateško nadziranje." (Donaldson 2000) Novija istraživanja ukazuju da se može znatno unaprediti korporativno upravljanje uz primenu koncepta BSC (*Balanced Scorecard*; balansirana lista merila performansi) kao integrisanog menadžment sistema koji formulisanje strategije povezuje sa operativnim sprovođenjem u jedan sistem sa zatvorenom petljom, i to putem šest glavnih faza.

4. KONCEPT BSC U FUNKCIJI POBOLJŠANJA KORPORATIVNOG UPRAVLJANJA

Robert Kaplan i Dejvid Norton su početkom 1990-ih godina, radeći na projektu *Merenje organizacionih performansi u budućnosti,* razvili koncept „Balanced Scorecard" (BSC). Autori s pravom uočavaju da u novom društvu, *društvu znanja, nije dovoljno meriti organizacione performanse samo sa finansijskog aspekta, već je neophodno uključiti i nefinansijske, i to aspekte* iz sledećih perspektiva: potrošača (klijenata), internih procesa i inovacija i učenja. U kasnijim fazama inovacije koncepta BSC, autori BSC razvijaju kao poseban menadžment strategijski sistem, a zatim,

putem strateških mapa i kaskadnog sistema povezivanja i implementiranja strategije na različitim organizacionim nivoima, stvaraju *najsofisticiraniji menadžment sistem, komunikaciono sredstvo i metodologiju za povezivanje dugog roka (vizije i strategije) sa kratkim rokom (akcijama) na implementiranju strategije*. U uslovima kada su članovi odbora direktora ograničeni raspoloživim vremenom i informacijama, korporativno upravljanje mogu poboljšati ukoliko su u svoje korporacije ugradili integrisani menadžment sistem BSC, uz korišćenje različitih instrumenata u stvaranju i povezivanju strategijskog usmeravanja, sa planom strategije i operacionim izvršenjem. Posebno ističemo značaj *strategijskih mapa* koje pružaju okvir za integrisani pregled strategije putem nekoliko strategijskih tema. Čitav sistem BSC, kao integrisani menadžment sistem, predstavlja *sistem zatvorene petlje od šest faza* i *počiva na pet principa*. Kaplan i Norton su rezultate istraživanja, kao i pet principa, objavili u knjizi *The Strategy-Focused Organization: How Balanced Scorecard Companies Thrive in the New Business Environment* (*Organizacija fokusirana na strategiju: kako BSC kompanije uspevaju u novom poslovnom okruženju*). (Kaplan and Norton 2001)

Pet principa čine okvir za strategijsko fokusiranje organizacije i za inovirani strategijski menadžment sistem:

1. Pokrenuti promene kroz liderstvo sa vrha kompanije,
2. Prevesti strategiju u operativne forme,
3. Uskladiti organizaciju prema strategiji,
4. Motivisati sve zaposlene da strategija organizacije prožima njihove aktivnosti, kako bi se *strategijom bavio svaki zaposleni, svakoga dana*,
5. Nastojati da strategija postane kontinuiran proces.

Istraživanja su pokazala da većina kompanija pri implementiranju sistema strategijskog menadžmenta baziranog na BSC konceptu, prati ustanovljeni redosled koji počinje sa *prvim principom*: *pokretanje promena kroz liderstvo sa vrha kompanije*. Liderstvo na vrhu korporacije čini odbor direktora i top menadžment kompanije. Ističemo potrebu osnažene uloge i uticaja odbora direktora u razvoju strategije, tj. u formulisanju vizije, misije, vrednosti, strategijskih ciljeva, strategije, ili preispitivanju planova o kretanju i proceni rizika eksternih faktora.

Logično sledi *drugi korak: prevođenje strategije u strategijske mape međusobno povezanih strategijskih ciljeva, uz korišćenje merila i targeta BSC*. Kaplan i Norton u svojoj trećoj knjizi *Strategijske mape: pretvaranje nematerijalnih (neopipljivih) sredstava u opipljive rezultate* (*Strategy Maps: Converting Intangible Assets into Tangible Outcomes*) (Kaplan and Norton 2008) proširuju *drugi princip* organizacije fokusirane na strategiju, uvodeći opšti okvir za prevođenje strategije u ciljeve koji su međusobno povezani i usklađeni uzročno-posledičnim odnosima, posmatrajući to kroz četiri BSC perspektive: finansija, potrošača, internih poslovnih procesa i učenja/rasta. U tom okviru stvaraju seu pretpostavke za balansiranje procesa, ljudi, tehnologija i kulture sa *zahtevima potrošača i ciljevima akcionara*. Strategijske mape obezbeđuju okvir za povezivanje nematerijalne (neopipljive) aktive u stvaranju vrednosti za akcionare kroz četiri međusobno povezane perspektive. Strategijske mape se sastoje od ciljeva, sažetih iskaza onoga što moramo raditi dobro u svakoj perspektivi kako bismo što uspešnije sproveli strategiju. Drugim rečima, *strategijske mape opisuju kako organizacija kreira vrednost za akcionare i potrošače u svakoj perspektivi kako bi se što bolje implementirala i izvršila strategija*. *U tom smislu, strategijske mape su komunikacioni alat koji ukazuje na ono što je odlučujuće za sprovođenje strategije, svim zaposlenima, menadžerima, akcionarima i članovima upravnog odbora*. Kaplan i Norton su proširili *treći princip: usklađivanje i „podešavanje“ organizacije prema strategiji*. Izložili su način upotrebe strategijskih mapa i BSC targeta u prevođenju strategije u akcione planove, počev od poslovnih jedinica do korporativnog centra. Organizaciono „balansiranje“, odnosno usklađivanje omogućuje sinergiju poslovnih jedinica u okviru korporacije.

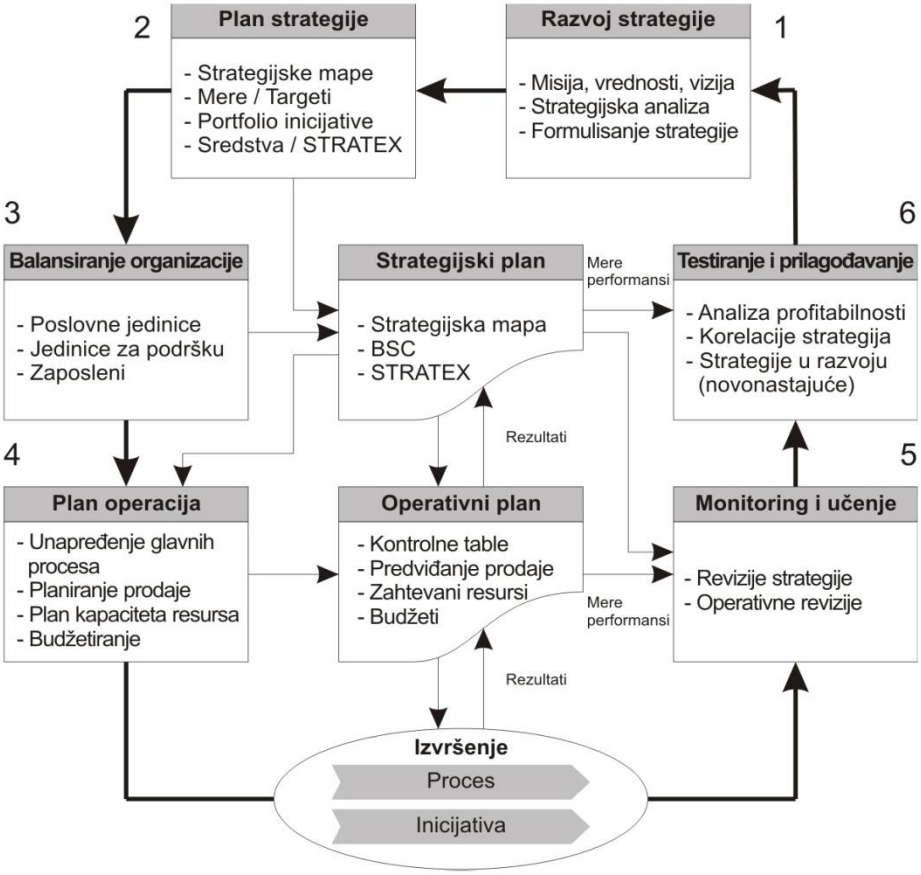
Četvrti princip predstavlja motivisanje zaposlenih kako bi strategija postala deo aktivnosti svih članova organizacije. Stvaranje *strategijske svesti kod svakog pojedinca*, prilagođavanje ličnih ciljeva i inicijativa kao i razvoj kompetencija - čine bitne sadržaje funkcije ljudskih resursa.

Da bi strategija postala kontinuirani proces, potrebno je oblikovati sistem operativnog planiranja, budžetiranja i kontrole, što čini osnovu *petog principa* BSC organizacija. U knjizi *Premija izvršenja: povezanost strategije i operativnih aktivnosti u cilju konkurentske prednosti* (*The Execution Premium: Linking Strategy to Operations for Competitive Advantage*), (Kaplan and Norton 2008a) Kaplan i Norton čine značajan pomak u evoluciji sistema strategijskog menadžmenta. Koncipiran je sveobuhvatni menadžment sistem koji povezuje strategiju i operacije, odnosno operativne aktivnosti, što čini zaokružen formalan menadžment sistem. Predloženo je da se u BSC organizaciji formira *Centar za strategijski menadžment* (Office of Strategy Management, u daljem tekstu: OSM) koji bi imao ključnu ulogu u procesu formulisanja i

implementacije strategije. Ovaj centar bi koordinirao aktivnosti na nivou poslovnih funkcija i poslovnih jedinica i obezbeđivao sinhronizaciju svih procesa u sistemu strategijskog menadžmenta. OSM ima ulogu *štabnog organa* tima top menadžmenta ali i ogroman značaj za odbor direktora i njegovu komisiju za strategijsko planiranje.

Modeliranjem integrisanog menadžment sistema, uz primenu sistemskog pristupa i širokog spektra raspoloživih alata strategijskog i operativnog menadžmenta, Kaplan i Norton su stvorili pretpostavke kako bi o*rganizacije prevazišle poteškoće pri implementiranju strategija*, posebno novih strategija transformacionog karaktera (*reinženjering, restrukturiranje, strategije zaokreta, akvizicije i merdžeri, menadžment znanja, menadžment odnosa sa potrošačima* itd.).

Integrisani menadžment sistem koji povezuje strategiju i operativne aktivnosti može se videti na slici 1.



Slika 1. Menadžment sistem: povezanost strategije sa operativnim aktivnostima (operacijama)
Izvor: (Kaplan and Norton 2008a, 8)

Integrisani menadžment sistem povezuje *formulisanje strategije i planiranje* sa *operativnim izvršenjem* u *sistem povratne sprege*.

Istraživanja Kaplana i Nortona ukazuju da organizacije – one koje koriste strategijske menadžment sisteme zasnovane na korišćenju BSC - *postižu superiornije performanse u odnosu na konkurente*, tako da je koncept BSC postao vodeći sistem za upravljanje organizacionim performansama, ali i sistem strategijskog upravljanja promenama. Istraživanje konsultanske kuće *Bain&Company* ukazuje da 38% kompanija u 2014. godini koristi koncept BSC, Balanced Scorecard. (Rigby / Bilodean 2015) Kao najčešće korišćeni „alati" u menadžmentu navode se: 1. Menadžment odnosa sa kupcima, 2. Benčmarking (engl.Benchmarking), 3. Ispitivanje angažovanosti zaposlenih, 4. Strategijsko planiranje, 5. Autsorsing (engl.Outsourcing), 6. Koncept BSC (engl.Balanced Scorecard; Lista balansiranih merila performansi), 7. Iskaz o misiji i viziji, 8. Upravljanje lancima snabdevanja, 9. Programi upravljanja promenama, 10. Segmentacija kupaca.

Odgovornost predsednika i članova odbora direktora u korporativnom upravljanju savremenih organizacija, kako smo već istakli, znatno se povećava. Istraživanja profesora Roberta Kaplana i Majkla Nejgela (Michael E. Nagel) na temu poboljšanja korporativnog upravljanja korišćenjem BSC koncepta ukazuje na to da *BSC trodelni sistem* (BSC preduzeća, BSC Odbora i BSC izvršnog rukovodstva) pruža dokazanu

metodologiju koja odboru direktora pruža relevantne informacije za odluke o budućim pravcima kompanije i politici nadgledanja, izveštavanja akcionara i poverljivosti između menadžmenta i vlasnika (akcionara). (Kaplan and Nagel 2003) Autori ističu pet primarnih odgovornosti odbora direktora:

1. Odobravanje i nadzor strategije preduzeća,
2. Odobravanje glavnih finansijskih odluka,
3. Izbor generalnog direktora, ocenjivanje generalnog direktora i njegovog tima, obezbeđenje planova za naslednika,
4. Pružanje saveta i podrške generalnom direktoru,
5. Obezbeđenje poštovanja i poverenja.

BSC program Odbora započinje sa BSC programom preduzeća (Enterprise Balanced Scorecard), koji opisuje strategiju organizacije putem strategijskih mapa, koje se obično vezuju za 4-6 strategijskih tema i uzročno-posledičnih opštih ciljeva, a koji objašnjavaju, iz perspektive učenja i rasta, kako ćemo „svoje ljude“ osposobiti i motivisati da sprovode strategijske procese (*perspektiva procesa*), koji *kupcima* pružaju zadovoljstvo, što bi naposletku trebalo da rezultira procesom stvaranja vrednosti za akcionare (*finansijska perspektiva*). Strategijsku mapu podržava BSC sa merilima i targetima i akcioni plan, koji se sastoji od inicijativa za kreiranje promena i neophodnog budžeta po svim perspektivama BSC sistema. Kaplan i Nejgel (2003) ističu da je uočen r*astući trend među onima koji su usvojili BSC kao instrument i sredstvo za interaktivne diskusije* sa odborima o strateškim pravcima pojedinih strategijskih tema, da BSC koriste kao *sredstvo komuniciranja*, ali i *način merenja i izvršenja*. Pregledno i jasno, odbor direktora - na jednom listu - ima uvid u bitne performanse koje omogućuju lakše donošenje odluka i ispunjavanje odgovornosti po pitanju nadzora.

Najpre izvršni tim daje BSC i stratešku mapu preduzeća Odboru na uvid i odobrenje. Ova dokumenta predstavljaju strategiju organizacije. Odbor mora da razume strategiju i mora da prosudi da li ona ima *sposobnost pružanja dugoročne vrednosti za akcionare* na prihvatljivom nivou poslovnog, finansijskog i tehnološkog rizika. Jednom odobrena, strategijska mapa preduzeća i BSC, sa pripadajućim dokumentima merila performansi primarnog poslovanja i pripadajućih radnih jedinica, postaju primarna dokumenta koja se raspodjeljuju odboru pre početka svakog sastanka.

Na primeru avio-kompanije *Southwest Airlines*, može se pregledno videti kako se razvija strategijski plan za povećanje operativne efikasnosti usluge - putem strategijske mape i BSC za prevođenje strategije u akciju radi sticanja konkurentske prednosti (slika 2)

Southwest Airlines: „Ostati najprofitabilnija avio-kompanija za američke letove, usmerena na cenovno osetljive klijente koji cene pogodnosti avio-prevoza prema ceni, frekventnosti i pouzdanosti u odnosu na prevoz automobilom, autobusom i vozom“.

Strateška mapa		Balanced Scorecard		Akcioni plan	
Tema: Operativna efikasnost	**Cilj**	**Merila**	**Targeti**	**Inicijative**	**Budžeti**
Finansije Profiti & RONA Rast prihoda Manje avione	• Profitabilnost • Rast prihoda • Manje aviona	• Tržišna vrednost • Prihod po sedištu • Trošak lizinga aviona	• 30% CAGR • 20% CAGR • 5% CAGR		
Klijenti Privući i zadržati više Usluge na vreme Najniže cene	• Letovi na vreme • Najniže cene • Privući i zadržati više klijenata	• FAA rajting letova na vreme • Rangiranje od strane klijenata • # ponovnih klijenata • # klijenata	• #1 • #1 • 70% • Rast 12% godišnje	• Programi lojalnosti klijenata	• $ XXX
Interni procesi Brži obrt na tlu	• Brži obrt	• Vreme na zemlji • Odlasci na vreme	• 30 minuta •90%	• Optimizacija ciklusa vremena na zemlji • Menadžment kvaliteta	• $ XXX • $ XXX
Učenje i razvoj Usklađivanje posade na tlu	• Usklađivanje posade • Razvoj potrebnih veština • Razvoj sistema podrške	• % akcionari iz redova posade • Strateška svesnost • Spremnost strateških poslova • Dostupnost informacionog sistema	• 100% • 100% • Yr 1 – 0% Yr 3 – 90% Yr 5 – 100% • 100%	• ESOP • Treninzi posade na tlu • CRM sistem	• $ XXX • $ XXX • $ XXX
				Ukupan budžet	$ XXXX

Komunicirati **Meriti** **Izvršavati**

Slika 2. Strateška mapa i Balanced Scorecard: prevođenje strategije u akciju
Izvor: (Kaplan 2008)

Planiranjem rezultata (na slici 2) oni postaju *dnevni red za sastanke odbora* dok generalni direktor sa direktorima preispituje i pregleda skorašnja iskustva kompanije u sprovođenju strategije. Procesom kontinuiranog ponovnog predviđanja članovi odbora znaju očekivanja menadžmenta o budućim performansama po pitanju ključnih finansijskih mera i ključnih pokretača vrednosti kompanije.

Članovi odbora upoznaju se sa faktorima rizika po pitanju rada i strategije kompanije, što im pomaže prilikom odluka. Na ovaj način, uz korišćenje okvira BSC za planiranje strategije (slika 2), odbori direktora na svojim periodičnim sastancima imaju jasnu i direktnu primenu odgovornosti za strategijski nadzor.

Nešto novija primena je u razvijanju *strategijske mape odbora* (Board Strategy Map) i BSC. BSC Odbora daje sledeće koristi:

- Definiše strateški doprinos koji daje Odbor;
- Pruža sredstvo kojim se kontroliše i upravlja strukturom i performansama odbora i raznih komisija odbora
- Pojašnjava stratešku informaciju koja se zahteva od odbora.

Strateška mapa odbora tipično koristi finansijske ciljeve koji su identični onima iz strateške mape preduzeća; naposletku se uspeh odbora za akcionare meri sposobnošću odbora da vodi menadžment tim ka superiornim finansijskim performansama. Ipak, merila performansi odbora sadrže *perspektive stejkholdera, pokazuju odgovornosti koje odbor ima prema investitorima, zakonodavstvu i zajednici*, pre nego što bi sadržale tradicionalnu perspektivu potrošača – kupaca. Održivi razvoj, sa gledišta interesa stejkholdera, u je centru pažnje odbora direktora.

Glavne strateške teme u internom procesu sagledavanja strateške mape opisuju na koji način procesi odbora mogu da doprinesu ciljevima akcionara i stejkholdera. Ove strateške teme su *nadzor performansi, poboljšanje, usklađenost i komunikacija rukovodstva, kao i korporativno građanstvo*. Te teme pružaju arhitekturu za definisanje specifičnih ciljeva internih procesa odbora. Strateške teme takođe daju odgovornosti osnovnim komisijama odbora. Komisija za upravljanje (engl.Governance committee) ima primarnu odgovornost za nadzor performansi. Komisiji za kompenzacije i naknade (Compensation committee) primarni su nadzor u evaluaciji i motivisanju tima rukovodstva višeg nivoa. Komisija za reviziju (Audit committee) primarno je odgovorna za korporativno usklađivanje i komunikaciju sa eksternim klijentima.

Treći deo BSC programa, Kaplana i Nejgela (2003), odnosi se na *BSC izvršnog rukovodstva* (Executive Balanced Scorecard) i sadrži merila performansi izvršnog rukovodstva koje ceo odbor i komisija za kompenzacije koriste da bi vršili selekciju, evaluaciju i nagrađivanje rukovodilaca. Kroz definisanje strateškog doprinosa ključnih rukovodilaca, ovo sredstvo pomaže odboru da *izoluje očekivane performanse svakog rukovodioca pojedinačno od očekivanih performansi preduzeća*. Generalni direktori koriste merila performansi izvršnog rukovodstva za *usklađivanje tima, održavanje odgovornosti tima i nagrađivanje na osnovu strategijskih performansi*. Komisija za kompenzacije ih koristi da bi *ocenila individualne performanse* i na taj način donela odluke o naknadama. Komisija za upravljanje ih koristi kao *opis strategijskog posla* koji onda pruža osnovu za *planiranje naslednika i za identifikovanje kandidata* koji bi bili naslednici izvršnog rukovodstva. Ovo im omogućuje selekciju rukovodilaca čija su iskustva, znanje i temeprament najviše usklađeni sa strategijskim odgovornostima koje nosi posao.

Naprednija primena merila performansi izvršnog rukovodstva sastoji se u *uključivanju komponente razvoja* da bi se „zvezde u usponu“ u organizaciji razvijale i negovale za mesto naslednika.

Na osnovu ova tri dela BSC programa možemo sa sigurnošću istaći da bi njihova primena, i u našim uslovima, znatno doprinela poboljšanju korporativnog upravljanja i poboljšanju u procesu saradnje odbora direktora i menadžmenta, te boljoj zaštiti interesa akcionara i strategijskog menadžmenta u celini.

U svim fazama integrisanog menadžment BSC sistema bitna je uloga liderstva odbora direktora i top menadžment tima, ali i timova koji rukovode pojedinim strategijskim temama i menadžera srednjeg nivoa, ali i prve linije (operativnih menadžera), koji su po najnovijim pristupima sastavni deo liderstva u poslovanju savremenih organizacija.

5. UMESTO ZAKLJUČKA

Autori su ovim radom pokušali da istraže potrebu za osnaženom ulogom odbora direktora u poboljšanju korporativnog upravljanja uz primenu instrumenata i alata koje koristi BSC sistem, kao integrisani menadžment sistem strategijskog i operativnog upravljanja.

Autori su, nažalost, svesni nerazvijenosti korporativnog upravljanja u Srbiji i pored napora koje ulaže Međunarodna finansijska korporacija, ali i pored izmenjenog zakonskog okvira u ovoj oblasti. (IFC 2011)

Prema indeksu globalne konkurentnosti kojeg je objavio Svetski ekonomski , za 2014-2015. godinu, (World Economics Forum 2014, 329) *od 144 rangirane zemlje, Srbija je na 125. mestu po efikasnosti upravnih odbora* (138. mesto u 2013. godini i 141. mesto u 2012. godini), 138. mestu po zaštiti manjinskih vlasničkih prava, 119. mestu po etičkom ponašanju kompanija, 114. mestu po kvalitetu škola menadžmenta, 134. mestu po pitanju obuke zaposlenih, 138. mestu po pitanju oslanjanja na profesionalni menadžment, 136. mestu po spremnosti za delegiranje autoriteta, 118. mestu po nezavisnosti sudstva, a na 127. mestu po pravu na svojinu, itd.

Samo uz razvoj obrazovanja i nauke iz oblasti menadžmenta i biznisa, kao i uz *osnaživanje dobrog korporativnog odnosa prema zajednici, korporativne društvene odgovornosti i poslovne etike*, možemo promeniti ovakvo stanje. Centralna pitanja korporativnog upravljanja, u cilju ostvarivanja većeg uspeha, rasta i razvoja korporacije, jesu pitanja ili problemi prava i odgovornosti rukovodstva preduzeća, njegovih odbora, akcionara i drugih zainteresovanih strana.

Ukoliko uspemo da unapredimo sistem korporativnog upravljanja u Srbiji, kompanije kojima se dobro upravlja biće profitabilnije, rentabilnije, uspešnije i, u svakom slučaju, pružiće veći doprinos nacionalnoj privredi, kao i društvu u celini.

Nadamo se da će rezultati istraživanja i naša razmišljanja izazvati interes za raspravu na ovu temu u našoj naučnoj i privredno-stručnoj stvarnosti.

LITERATURA

[1] Cambell, Andrew, and Sinclair Stuart. 2009. „The Crisis: Mobilizing board for change.“ *McKinsey Quarterly*, Februar 2009. Posećeno 15. februara 2015.

[2] http://www.mckinsey.com/business-functions/organization/our-insights/the-crisis-mobilizing-boards-for-change

[3] Dess, Gregory, G., G. T. Lumpkin, and Eisner Alan. 2007. *Strategic management; Text and cases.* New York: McGraw-Hill Irwin.

[4] Donaldson, Gordon. 2000. „The New Tool for Boards: The Strategic Audit.“ *Harvard business Review on Corporate Governance*: 53-78. Boston: Harvard Business School Press.

[5] HBR (Harvard Business Review). 2000. „Perspectives from the editors: Redraw the Line Between the Board and the CEO.“ In W.J. salmon et. al (eds). *Harvard Business Review on Corporate Governance*: 187-212. Boston: Harvard Business School Press.

[6] Holmstrom, Bengt, Kaplan Steven „Corporate Governance and Merger Activity in the United States: Making Sense of the 1980s and 1990s“. 2001. Cambridge: *National Bureau of Economic Research*, Working Paper No 8220. April 2001. doi: 10.3386/w8220, http://www.nber.org./papers/W8220.

[7] IFC (International Finance Corporation). 2011. *Korporativno upravljanje: priručnik.* Beograd: Međunarodna finansijska korporacija.

[8] Jackson, Gregory. 2002. *Organizing the Firm: Corporate Governance in Germany and Japan, 1870-2000*, New York: Columbia University

[9] Kaplan, Robert. S. „Using Strategy Maps and Balanced Scorecard to Describe and Implement Your Strategy.“ Sava Centar, Beograd, 12 Novembar 2008.

[10] Kaplan, Robert. S., Nagel Michael. 2003. „Improving Corporate Governance with the Balanced Scorecard.“ *HBS Working Paper Number: 04-044*, December 2003.

[11] Kaplan, Robert. S., Norton David. 2001. *The Strategy-Focused Organization: How Balanced Scorecard Companies Thrive in the New Business Environment*. Boston: Harvard Business School Press.

[12] Kaplan, Robert. S., Norton David. 2008. *Strategy Maps - Converting Intangible Assets into Tangible Outcomes*. Boston: Harvard Business School Press.

[13] Kaplan, Robert. S., Norton David. 2008a. The Execution Premium: Linking Strategy to Operations for Competitive Advantage. Boston: Harvard Business School Press.

[14] Mašić, Branislav i Dželetović Milenko. 2015. Uvod u menadžment. Beograd: Inovacioni centar Fakulteta bezbednosti Univerziteta u Begradu: Akademska knjiga.

[15] Mašić, Branislav i Vilmoš Tot. 2012. *Principi menadžmenta.* Sremska Kamenica: Univerzitet Educons.

[16] Mayo, Anthony J., and Nohria Nitin. 2006. *Njihovo vreme: najveći lideri biznisa dvadesetog veka*. Novi Sad: Adizes.

[17] Monks, Robert and Minow Nell. 2004. *Corporate Governance*. Oxford: Blackwell Publishing.

[18] OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development). 2004. *OECD Principles of Corporate Governance*. Paris: OECD Publications Service.

[19] Rigby, Darrell, Bilodean Barbara. 2015. „Management Tools & Trends 2015.“ Bain & Company. Posećeno: 20. februara 2015.

[20] http://www.bain.com/management_tools/BainTopTenTools/default.asp

[21] Simoneti Marko, 1997. Issues in Regulating Post-Privatization Securities Markets in Transitional Economies, Washington D.C.: The World Bank: Economic Development Institute of The World Bank

[22] WEF (World Economics Forum), 2012. *The Global Competitivenes Report 2012-2013.* Geneva: World Economics Forum.

[23] WEF (World Economics Forum), 2013. *The Global Competitivenes Report 2013-2014.* Geneva: World Economics Forum.

[24] WEF (World Economics Forum), 2014. *The Global Competitivenes Report 2014-2015.* Geneva: World Economics Forum.

Датум пријема рада: 09.06.2016.
Датум прихватања рада: 22.06.2016.
Стручни рад
УДК: 336.226.331(497.6)
DOI: 10.7251/NOE1620298S

ФИСКАЛНИ И НЕФИСКАЛНИ ЕФЕКТИ ИЗМЈЕНЕ ЗАКОНА О АКЦИЗАМА БиХ

FISCAL AND NON-FISCAL EFFECTS OF CHANGES TO THE LAW ON EXCISE TAX IN BOSNIA AND HERZEGOVINA

Мр Биљана Станивук
Факултет пословне економије, Бијељина, Република Српска
biljana.stanivuk@fpe.unssa.rs.ba

Резиме: *Законом о акцизама у Босни и Херцеговини прецизирано је да се акцизама опорезују: деривати нафте, дуванске прерађевине, алкохолна и безалкохолна пића и кафа. Измјене Закона о акцизама на подручју дувана примјењују се од 01.08.2014. године, док су измјене Закона о акцизама на подручју пива на снази од 01.09.2014. године. Прије усвајања наведених измјена, трендови наплате пореза од продаје робе на тржишту дувана и тржишту алкохолних пића били су, најблаже речено, лоши. Велика супституција у потрошњи цигарета резаним дуваном довела је до пореске евазије, која се негативно одразила на висину пореских прихода. Са друге стране, нижа стопа акциза на домаћа пива, а виша стопа на увозна пива, довели су до повећања прихода и повећања количине пива стављеног у промет. Поред ових фискалних ефеката, Измјене закона о акцизама у Босни и Херцеговини имају и нефискалне ефекте, од којих је најзначајнији дестимулисање потрошње неквалитетног и јефтинијег дувана (високим акцизама). Смањење употребе дувана лошег квалитета представља и један од најзначајнијих циљева здравствене политике ЕУ.*

Кључне ријечи: *Порез, Акцизе, Фискални ефекти, Нефискални ефекти.*

Abstract: *The Law on Excise Taxes in Bosnia and Herzegovina specifies that Excise tax is paid on: oil derivatives, tobacco products, alcoholic and non-alcoholic drinks and coffee. Amendments to the Law on Excise Duties in the field of tobacco apply from 1st August 2014, while amendments to the Law on Excise Duties in the field of beer are in the implementation of the 1st September 2014. Before this changes, the trends of tax collection from the sale of goods on the market of tobacco and alcoholic beverages market were extremely low. Large volume of substitution in consumption of cigarettes with cut tobacco, has led to tax evasion, which had a negative impact on the amount of tax revenue. On the other hand, a lower rate of excise duty on domestic beer, a higher rate on imported beer, have led to an increase in revenues and the increase in beer sales. In addition to these fiscal effects, changes to the Law on Excise Duties in Bosnia and Herzegovina have non-fiscal effects, which discouraging consumption of low-quality and cheaper tobacco (high excise duties). One of the most important goals of health policy is to reduce the use of cheaper tobacco.*

Keywords: *Tax, Excise, Fiscal effects, Non-fiscal effects*

УВОД

Акцизе представљају један од најстаријих облика потрошног пореза. Законом о акцизама Босне и Херцеговине прецизирано је да се акцизама опорезују промет и/или увоз тачно одређених врста производа. Предмет опорезивања је промет акцизних производа који су произведени у Босни и Херцеговини када произвођач први пут њима прометује и/или увоз акцизних производа у Босну и Херцеговину.

Акцизним производима сматрају се: нафтни деривати, дуванске прерађевине, безалкохолна пића, алкохол, алкохолна пића, воћна природна ракија, пиво и вино, кафа. Приходи по основу акциза уплаћују се на јединствени рачун Управе за индирекно опорезивање Босне и Херцеговине, а њихова расподјела врши се у складу са Законом о уплатама на јединствени рачун и расподјели прихода (Службени гласник БиХ бр. 55/04 и 34/07). Основица акцизе одређена је:

1. Количином, за акцизне производе за које се акциза плаћа по мјерној јединици,
2. Малопродајном цијеном и количином по мјерној једниници за дуванске прерађевине.

Износи и стопа акцизе утврђује се на два начина. Уколико се као основица јавља јединица мјере, висина акцизе се утврђује у апсолутном износу. Код производа код којих је пореска основица утврђена као цијена производа, акциза се рачуна према утврђеној пореској стопи израженој у процентима. Примјена акциза као облик пореске политике има више циљева, али се као најзначајнији издвајају фискални и економски. Фискални циљ је био примарни циљ увођења акцизног пореза у прошлости. Међутим, увођење и ширење пореза на промет, пореза на добит и добит умањило значај акциза у пореској структури. Данас се акцизе уводе и прилагођавају са циљем: финансирања екстерналија (зелени порези), редистрибуције (опорезивање луксузних производа), дестимулисања потрошње одређених добара (цигарете, алкохол) или друштвено непожељног понашања (коцкања, клађења, игара на срећу).

1. УЧЕШЋЕ АКЦИЗА У ИНДИРЕКТНИМ ПОРЕЗИМА

Неразвијене земље и земље у развоју имају доминантно учешће индиректних пореза у укупним јавним приходима. Стога се највећи дио укупних пореских прихода остварује великом потрошњом грађана (индиректни порези падају на терет становништва, јер су углавном порези на потрошњу), а не повећањем привредне активности (код директних пореза као што су порез на доходак и порез на профит, опорезује се привредна активност правних и физичких лица, што значи да је привреда развијена). Привреда Босне и Херцеговине је неразвијена и порески приходи углавном падају на терет становништва. Управо из тог разлога неоспорно је велико учешће прихода од пореза на додату вриједност и акцизе у укупним јавним приходима Босне и Херцеговине, јер су сваке године њиховог увођења, приходи по овим основама, чинили више од једне половине укупних јавних прихода.

Закони везани за индиректне порезе су претрпјели велики број измјена у циљу прилагођавања законима Европске уније. Стога, тешко је мјерити појединачне утицаје свих акцизних прихода по предмету опорезивања акциза, у складу са промјенама. Међутим, неспорно је да у укупном износу, приходи од акциза из године у годину биљеже тенденцију раста и повећавају своје учешће у укупним индиректним порезима.

Послије пореза на додату вриједност, акцизни приходи представљају друге по висини приходе од индикректних пореза. Значајно је навести да промјене које су извршене у оквиру Измјене и допуне закона о акцизама, имају значајне резултате када је у питању нова политика опорезивања дувана и пад цијена деривата на потрошњу деривата нафте. Графикон 1. представља учешће прихода од акциза у укупним приходима од индиректних пореза у периоду од 2008 до 2015. године. Значајно је посматрати овај временски период из разлога што је управо од 2008. године почело са примјеном активне акцизне политике. Ова политика подразумијева промјене у висини акцизних оптерећења на поједине акцизне производе, све у циљу повећања прихода или смањења конзумације штетних производа.

Графикон 1. Приходи од акциза и укупни приходи од индиректних пореза

Извор: аутор

Изузетан пораст прихода од акциза у наведеном временском периоду иде у прилог чињеници да је конзумација акцизне робе од стране становништва у порасту. Раст висине акциза упоредо са растом употребе производа неминовно води порасту прихода.

Треба имати у виду чињеницу да акцизама опорезују робе које имају нееластичну тражњу. Будући да се, без обзира на ниво цијена, троше приближно исте количине добара, акцизне робе представљају изузетно погодан алат за прикупљање већег износа јавних прихода. Уколико у обзир узмемо и чињеницу да поједина акцизна добра имају елементе зависности у потрошњи (цигарете, кафа, алкохол), њихово опорезивање вишим пореским стопама може довести до пораста јавних прихода.

Раст прихода од акциза, као један од најзначајнијих фискалних циљева, биљежи тенденцију раста како у апсолутном, тако и у релативном смислу.

Графикон 2. Процентуално учешће прихода од акциза у укупним приходима од индиректних пореза

Извор: аутор

Приходи од акциза, без обзира на хетерогеност подврста и трендова у потрошњи појединих акцизних производа, представљају најстабилније приходе од индирекних пореза посљедњих година. Најважније подврсте прихода од акциза су приходи од акциза на деривате и акциза на дуван. Раст ових прихода је посљедица нове политике опорезивања дувана и пад цијена деривата на потрошњу деривата нафте. Нове политике опорезивања ће бити представњене у наставку рада.

2. ИЗМЈЕНЕ ЗАКОНА О АКЦИЗАМА

Босна и Херцеговина је половином 2009. године почела са хармонизацијом опорезивања дуванских прерађевина са минималним стандардима ЕУ. *Ad valorem* акциза на дуванске прерађевине задржана је на висини од 42% малопродајне цијене и уведена је специфична акциза на цигарете у износу од 0,15КМ/пак. Затим је уведена минимална акциза на све „најпопуларније цигарете“ која се према Закону постепено увећава сваке године док се не достигне минимална акциза у висини од 126 КМ/1000 комада цигарета тј. 64 еура/1000 комада. Најновијом Одлуком о утврђивању посебне и минималне акцизе на цигарете и износа акцизе на дуван за пушење за 2016. годину (Службени гласник БиХ 95/15) наведено је да се на цигарете плаћа акциза, и то:

а) пропорционална акциза по стопи од 42% на основицу (просјечну пондерисану малопродајну цијену цигарета за паковање од 20 комада) и

б) посебна акциза у износу до 60 КМ за 1000 комада, односно 1,20 КМ за паковање од 20 комада.

За паковања различита од наведених, посебна акциза се плаћа сразмјерно броју комада у паковању. Значајно је навести да је према евиденцији о издатим акцизним маркицама Управе за индиректно опорезивање, просјечна пондерисана малопродајна цијена цигарета у периоду од 01.07.2014. године до 30.06.2015. године износила 3,72 КМ за паковање од 20 комада. Минимална акциза се утврђује у висини од 60% на просјечну пондерисану малопродајну цијену цигарета и према томе, минимална акциза за 1000 комада износи 111,50 КМ односно за паковање од 20 комада 2,23 КМ.

Имајући у виду да се (због високе цијене цигарета) велики број пушача одлучио за резани дуван, пораст цијене паковања цигарета довео је до значајне евазије и ерозије пореских прихода. У питању је законска пореска евазија, јер су корисници прешли на јефтинији супституит. Како би умањили број пушача (и тиме испунили нефисклани циљ), а уједно и спријечили ерозију пореских прихода, уведена је посебна акциза на резани дуван. Акциза на дуван за пушење утврђује се у висини од 80% минималне акцизе и чини 89,20 КМ по килограму дувана.

Акцизе на пиво су такође биле изложене Измјененама закона о акцизама. Од 01.09.2014. године у Закону о акцизама у Босни и Херцеговини за сљедеће акцизне производе акциза се плаћа по литру, и то: а) безалкохолна пића 0,10 КМ б) пиво 0,25 КМ ц) вино 0,25 КМ. (претходним Законом на пиво акциза је износила 0,20 КМ по литру). Произвођач пива чија је просјечна производња у претходне три године мања од 400.000 хл, акцизу плаћа 0,20 КМ/л (овим се испољава наредни нефискални циљ који се односи на заштиту домаће производње).

Путарина, као врста индиректног пореза, плаћа се на сљедеће нафтне деривате (Службени гласник БиХ бр. 49/09):

а) моторне бензине, укључујући и безоловни, независно од октанске вриједности и комерцијалног назива и

б) дизел горива и остала плинска уља

и то у износу од 0,15 КМ по једном литру производа за путеве и 0,10 КМ за изградњу аутопутева.

Управа за индиректно опорезивање сваке године усклађује количину дизел горива на коју се не плаћа путарина. Ово ослобађање се користи за дизел-гориво које се користи за потребе рудника, термоелектрана и жељезница

Републике Српске и Федерације Босне и Херцеговине.

Овим су наведене само неке од измјена које имају најзначајније ефекте на јавне приходе, али и на нефискалне циљеве, од којих посебан значај има смањење пореске евазије и заштита домаће привреде.

3. ЕФЕКТИ ИЗМЈЕНЕ ЗАКОНА О АКЦИЗАМА

Измјене Закона о акцизама према великом броју акцизних производа довели су до многобројнох позитивних ефеката. Уколико се посматра тржиште дуванских прерађевина у БиХ прије усвајања Измјена које су наведене у претходном дијелу рада, може се закључити сљедећа ситуација (Антић Д.,2015):

а) растући јаз у пореском оптерећењу цигарета и резаног дувана је довео до ескалације супституције потрошње цигарета потрошњом, углавном неопорезованог, резаног дувана и цигаретама произведеним у „домаћој радиности“ или нелегалним постројењима, што је резултовало падом потрошње цигарета од 21%,

б) Као индикатор бујања црног тржишта дувана и нелегалне производње цигарета у прилог иде чињеница да је за првих седам мјесеци 2014. године порастао увоз папирића за машинско мотање цигара за 18% у ситуацији када је евидентиран снажан пад домаће производње цигарета,

в) пореска евазија је довела до пада прихода од акциза на цигарете од 11,2%.

Након Измјена дошло је до великог побољшања који се испољио у виду промјене пословне политике домаће дуванске индустрије, која је са производње резаног дувана алоцирана на производњу цигарета. Након почетног снажног раста потрошње цигарета од 16,8%, раст је након измјена далеко стабилнији и креће се у распону од 2,5 до 4,5%. Раст потрошње резултат је акцизне политике која је имала за циљ дестимулисање потрошње дувана и ефикасне контроле Управе за индиректно опорезивање и надзора над тржиштем дувана у погледу откривања нелегалних постројења за производњу дувана и кријумчарења дуванских производа. Раст тржишта увозних цигарета креће се око 12%, а домаћег око 30%. Описани трендови на тржишту цигарета према аутору Антић Д., поготово одређена прекомпозиција у корист домаћих компанија, резултат су промјена у пословним политикама и цјеновним стратегијама. С обзиром да домаћа индустрија производи брендове нижих цјеновних категорија, очекивано је просјечна пондерисана малопродајна цијена домаћих цигарета нижа у односу на исту цијену увозних цигарета.

Ефекти измјена Закона у подручју опорезивања пива такође имају позитивна дејства. Прије измјена, трендови су ишли у правцу смањења количине домаћег пива на тржишту БиХ, самим тим и смањења потрошње али и прихода од акциза. Била је дестимулисана домаћа производња у корист увоза. Након измјена, односно увођењем диференцијалних стопа на потрошњу домаћег пива, дошло је до повећања употребе истих. Примарни циљ је био примјена ниже стопе на домаћа пива и више стопе на увозна пива. Диференцијалне акцизе требале су резултирати супституцијом увозног пива домаћим. Међутим, није забиљежен значајнији резултат примјеном ових мјера. Повећање употребе домаћег пива није могло да поправи лошу тржишну позицију домаћих пивара. Забиљежен је снажан раст прихода од акциза на увозно пиво (као резултат већег акцизног оптерећења увозног пива), али и незнатни раст акциза на домаће пиво, као резултат слабог раста потрошње. Тек се посљедњих годину дана јасније реализују ови циљеви јер је домаћа пивска индустрија ојачала своје капацитете.

Резултат свих измјена Закона о акцизама може се сумирати кроз Извјештај Управе за индиректно опорезивање према коме је дошло до пораста прихода од индиректних пореза од 1,82% у 2015. у односу на претходну годину. Значајно је повећање акциза по свим акцизним производима, тако је пораст акциза на увозне производе процентуално 15,18% у односу на претходну годину, пораст акциза на домаће производе 7,07%, пораст од путарина на нафтне деривате 5,04%. Укупан раст акциза приписује се политикама у области индиректног опорезивања дуванских производа и пораста акциза на паковања од 20 комада, као и на килограм резаног дувана.

ЗАКЉУЧАК

На основу представљених чињеница о акцизној политици прије и послије измјена Закона о акцизама, изводи се закључак да Управа за индиректно опорезивање на доста једноставан начин управља овом пореском политиком. Релативно лако се примјењују све измјене Закона и не представљају велику опасност за потрошњу јер се углавном односе на робе код којих влада нееластична потражња. То значи да се купују исте количине без обзира на ниво цијене. Такође, важно је имати у виду чињеницу да су у питању производи који имају готово савршене супституте, те стога треба

бити опријезан да не би дошло до формирања нежељеног црног тржишта. Држава примјеном акцизног пореза испуњава фискални циљ (који се односи на наплату и пораст прихода), али, исто тако, испуњава и нефискалне циљеве. Посебно се истичу смањење потрошње дувана (како би се заштитило здравље становништва) и развој домаће индустрије (нарочито дуванске и пивске).

ЛИТЕРАТУРА

[1] Антић Д. (2012), „Финансије и финансијско право“, Паневропски универзитет Аперион, Бања Лука, (379-395)

[2] Закон о акцизама у БиХ, Службени гласник БиХ, 49/09

[3] Измјене и допуне Закона о акцизама у БиХ, Службени гласник БиХ, 49/14

[4] Измјене и допуне Закона о акцизама у БиХ, Службени гласник БиХ, 60/14

[5] IFS 2010., „Dimensions of Tax Design“, The Mirrless Review London, Institute for Fiscal Studies

[6] ОМА билтен, јануар 2015., број 114, Одјељење за макроекономску анализу, БиХ

[7] ОМА билтен, новембар/децембар 2015., број 124/125, Одјељење за макроекономску анализу, БиХ

[8] Ружица Мрдаковић-Цветковић, „Акцизе или инфлаторни порез“, Економска политка, јануар 2009.

[9] Скраћени извјештај о активностима УИО проведеним у 2015. години, доступно на веб страници www.uino.gov.ba

[10] Cooper A., and Weet D., „The Linkage between tax burden and illicht trade of excisable products: the example of tobacco“, World Customers Jurnal 2012, 6(2), (41-58)

[11] www.oma.uino.gov.ba

[12] www.uino.gov.ba

[13] http://poslovnisvijet.ba/proces-harmonizacije-akciza-u-skladu-sa-eu

Датум пријема рада: 13.06.2016.
Датум прихватања рада: 23.09.2016.
Стручни рад
УДК: 336.71:004.738.5(497.6РС)
DOI: 10.7251/NOE1620303M

КОМПАРАТИВНА АНАЛИЗА СЕРВИСА ОНЛАЈН И МОБИЛНОГ БАНКАРСТВА У БАНКАМА У РЕПУБЛИЦИ СРПСКОЈ

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE ONLINE AND MOBILE SERVICES IN BANKS IN REPUBLIC SRPSKA

Љубиша Мићић, мастер инжењер организационих наука
Економски факултет Универзитета у Бањој Луци
Република Српска, Босна и Херцеговина
ljubisa.micic@efbl.org

Резиме: *Савремена економија, посебно банкарски сектор, у све већој мјери препознаје значај употребе информациони комуникационих технологија у пословању. Тај тренд је такође препознат и у односима са клијентима и обезбјеђивању што квалитетније услуге како би се подигло задовољсто клијената, повећала ефиканост и ефективност пословања али у дугом року и снизили трошкови пословања а обезбједила што боља база података за пословну интелигенцију и доношење одлука.*

Рад анализира понуду сервиса онлајн и мобилног банкарства у банкама у Републици Српској, са функционалног и визуелног аспекта али и њихову прилагођеност корисницима и лакоћу коришћења. Такође, рад пореди и карактеристике сервиса као што су брзина рада, једноставност, сигурност система, техничка прилагођеност и интероперабилност као и брзину прилагођавања савременим трендовима у области електронског банкарства.

Кључне ријечи: *Онлајн и мобилно банкарство, апликације, сервиси*

Abstract: *Modern economy, especially banking sector, nowadays recognizes importance of information and communication technologies in everyday doing business. This trend is especially recognized in customer relations management, in aspect of quality insurance of services in order to achieve customer satisfaction on higher level and increase effectiveness and efficiency as well as decrease cost of doing business. Additionally, one of the goals is to get high level of database quality for business intelligence as well as decision making process.*

This paper analyses offer of online and mobile banking services in Republic of Srpska from different aspects such are functional and visual aspect but also user friendliness aspect and easiness of use. Additionally, paper compares characteristics of services such are speed, simplicity, safety, technical interoperability as well as level of adaptation of modern trends in e-banking.

Keywords: *Online and mobile banking, application, services*

УВОД

Електронско пословање постаје препорзнат модел пословања свих сектора, тако и сектора банкарства. Увођењем услуга као што су онлајн а касније и мобилно банкарство банкарски сектор је и више него прихватио електронско пословање као саставни дио свог пословања и надоградио већ постојеће увелико кориштене сервисе као што су онлајн куповина, онлине промоције и комуникација са клијентима али и банкомати, картице и слични други елементи електронског пословања у банкарству. У односу на развијене земље, земље у развоју су касније прихватиле овај модел пословања и почеле користити с тим да у појединим сегментима и даље постоји евидентна разлика између развијених и земаља у развоју.

Имајући у виду растући значај онлајн и мобилног банкарства у укупном пословању банкарског сектора, како у свијету тако и код нас, овај рад даје компаративну анализу понуђених онлајн и сервиса мобилног банкарства, искључиво за становништво, банака са сједиштем у Републици Српској (РС). Имајући у виду недавне промјене у банкарском сектору РС, у ову групу банака је увршћена једна банка са сједиштем изван Бање Луке и то Павловић Интернационал банка а.д. Бијељина.

Осим ове банке, рад пореди горе поменуте сервисе у сљедећим банкака са сједиштем у Бањој Луци: НЛБ банка а.д. Бања Лука, Сбербанк а.д Бања Лука, Комерцијална банка а.д. Бања Лука, Нова банка а.д. Бања Лука, Unicredit а.д. Бања Лука, МФ банка а.д. Бања Лука и Нуро Alpe Adriaбанка а.д. Бања Лука.

У раду се полази од хипотезе да су напријед поменути сервиси уведени у свим банкама али да је ниво квалитета поменутих сервиса на различитом нивоу, како са техничке стране тако и са користи за саму банку али и њене клијенте. У раду се пореде карактеристике сервиса онлајн и мобилногбанкарства првенствено са аспекта функционалности и користи за клијенте банке али и карактеристике као што је интероперабилност, сигурност, јединственост сервиса али и брзина рада, цијена као и телефонска и друга подршка за саме кориснике горе поменутих сервиса.

За добијање резултата у раду коришћене су технике прегледа понуде путем портала и сајтова банака, телефонска провјера (путем назначених телефона за ову специјализовану услугу банке) и уживо комуникација са особљем у банкама. Такође, као извор података је коришћено и лично искуство у у раду са различитим апликацијама које поједине банке нуде као и рецензије и оцјене корисника на Google Play-у, Apple Store-у али и у непосредном контакту. Осим тога, оцјена тј. ранг којег различите апликације имају на GooglePlay-у, број преузимања, сигуроносне провјере али и сами коментари су такође одређен показатељ нивоа квалитета услуге самих рјешења. Свака од поменутих техника носи са собом ризике у процјени што свакако може бити један од фактора да се сам степен прецизности истраживања додатно усаврши кроз ново истраживање.

1. ПОЈМОВНА ОДРЕЂЕЊА: ЕЛЕКТРОНСКО БАНКАРСТВО, ОНАЛАЈН БАНКАРСТВО И МОБИЛНО БАНКАРСТВОИ ГЛОБАЛНИ ТРЕНДОВИ И ПРЕДВИЂАЊА

Федерални савјет за истраживање финансијске институција (ФФИЕЦ) као интерагенција за регулацију банкарског тржишта у Сједињеним Америчким Државама (САД) у свом E-banking IT Examination Handbook издању дефинише електронско банкарство као „аутоматизовану испоруку нових и традиционалих банкарских производа и услуга директно клијентима кроз електронске, интерактивне комуникационе канале“ (FFIEC, 2003). Исти издавач надање наводи да то укључује то омогућује клијентима, било да је ријеч о финансијским институцијама, правним или физичким лицима, приступ сопственим рачунима, обављање трансакција, прибављање информација о финансијским производима и услугама кроз приватне и јавне мреже, укључујући и интернет. Имајући то у виду, потребно је и разликовати онлајн као посебан и специфичан модел електонског пословања. Електронско пословање подразумјева приступ корисника путем различитим електронских уређаја што подразумијева рачунаре, личне дигиталне асистенте (ПДА), банкомате (АТМ) али и мобилне телефоне. Понекад се у литератури ова два појма користе као синоними али обзиром да је за онлајн банкарство потребан предуслов, постојање интернет везе и одговарајућег сервиса у виду веб сајта, овај модул се може издвојити као засебан облик електронског пословања. Поменути веб сајтови могу бити само информативног карактера, што је до доласка онлајн банкарства у наше банке и био случај са већином веб сајтова овдје али они могу бити и трансакциони тј.омогућавати клијентима банке да путем тог истог сајта или пак неког специјализованог дијела сајта, обично дефинисаног поддоменом, обављају транакције, пренос средстава унутар властитих рачуна и слично. Дарлингтон је предвидио да се банкарски сервиси који су се већином обављали унутар пословница банке сада увелико обављају дислоцирано и да корисник бира канал испоруке.

Тако Дарлингтон наводи да услијед развоја ИКТ технологије долази и до по раста интеракције са клијентима путем не само банкомата и кол центара, него и путем онлајн и мобилног банкарства што доводи до релативног снижавања трошкова али и дозвољава клијентима да бирају између различитих канала испоруке услуге што доприносу њиховог већем задовољству . Угледна ревизорско-консулалтанска кућа PwC у својој публикацији Reinventing Banking Branch Network наводи да се банкарско пословање у тој мјери промијенило да су се канали приступа и комуникације са клијента вишеструко промијенили. Они наводе черити категорије канала: гласовни, дигитални, физички и лице-у-лице. Надаље, гласовни дијеле на кол центре и интерактивне гласовне јединице, дигитални на оналјна, мобилни/смс, канал друштвених мрежа и имејл. Физички дијела на банкомате и киоске, а лице-у-лице канал на, већином традиционалне канале као што су пословнице банке и лични банкарски савјетници/лични банкари .

EY, такође водећа консултантско-ревизорска кућа, у свом извјештају Global Consumer

Banking Survey наводи да чак 55% глобалних корисника као преферирани метод плаћања рачуна преферира онлајн плаћња, а 50% за прегледе стања рачуна. Исти извјештај наводи да се у савјетовавном дијелу у банкарству ипак преферира традиционални приступ путем пословнице. Такође, угледна компанија из домена заштите на интернету, Kaspersky, наводи у свом истраживању да се чак 98% клијената користи онлајн банкарство, онлајн куповину и е-плаћање. Исто истраживање са друге стране наводи да 59% истих тих корисника јесте забринуто за онлајн преваре као и да 69% испитаника има страхове везане за заштиту њихових података на онлајн, укључујући и податке о банкарским рачунима. Ревизорско-консултантска кућа, једна од четири велике, KPMG у свом извјештају о мобилном банкарству Mobile Banking 2015 наводи да је мобилно бакарство за већину банака већ постао највећи канал дистрибуције што је свакако и показатељ за банке које послују у Републици Српској, било да је ријеч о испоставама међународних банака или локалним банкама, у ком правцу се креће савремено банкарство.

Поменути извјештај KPMG-а такође наводи неколико карактеристика мобилног банкарства: оно је у експоненцијаном расту тако да се предвиђа да ће чак 1,8 милијарди људи до 2019 године користити неки од сервиса мобилног бакарства (што је и значајан пораст у односу на 2013.годину када је било свега 0,6 милијарди корисника) као и да ће тај раст броја корисника бити виши у зељама у развоју, гдје свакако спада и наша земља.

Надаље се наводи да је просјечна старост корисника у Европи 39 година што је свакако више него у нашој земљи, имајучи у виду већи отпор локалног становништва на нове технологије и њихову примјену у банкарству и плаћањима. Осим тога по овом извјештају разлика у старости просјечног клијента банке и оног који користи мобилно банкарство у развијеним земљама је већа него иста та разлика у земљама у развоју (Hadgkinson, 2015)

2. ИСПИТИВАНЕ КАРАКТЕРИСТИКЕ ОНЛАЈН И МОБИЛНОСТ БАНКАРСТВА У БАНКАМА У РС

У наставку рада је дат компаративни преглед сервиса онлајн и мобилног банкарства по свакој од банака. Истраживање је спроведено на основу упитника, а методе прикупљања података су биле веб сајт банке, телефонски испитивање, испитивање уживо у самој банци као и на основу личног кориштења и анкетирања корисника апликације за мобилне телефоне.

Код онлајн сервиса је анализирано сљедеће:

- Да ли банка посједује онлајн сервис? Назив истог;
- Функционалности које поменути сервис нуди: преглед рачуна и штедње, обављање преноса средстава између различитих рачуна, увид у кредитне обавезе, курсна листа и конверзија валута, могућност информисања клијента о новостима и понудама и сл.;
- Начин потписивања налога;
- Прилагођеност система различитим бровсерима и оперативним системима.
- Мјесечна надокнада за кориштење сервиса и цијене трансакција услијед кориштења сервиса онлајн/мобилног банкарства;
- Постојање корисничког упутства и телефонске подршке за кориснике (оцјењивано и приликом самог прибављања информација);
- Понуда додатних онлајн сервиса, јединствених у односу на конкуренцију.

У анализи сервиса мобилног банкарства, испитано је сљедеће:

- Да ли банка посједује развијен систем мобилног банкарства или само „прегледну“ апликацију;
- Функционалности које поменути сервис нуди: преглед рачуна и штедње, обављање преноса средстава између различитих рачуна, увид у кредитне обавезе, курсна листа и конверзија валута, могућност информисања клијента о новостима и понудама и сл. али и списак пословница и контаката и геолоцирање истих;
- Начин потписивања налога на мобилном телефону;
- Мјесечна надокнада сервиса уколико се већ користи онлајн банкарство;
- Савремни дизајн и повезаност са визуелним идентитетом банке;
- Калкулатор кредита и штедње;
- Креирана рјешења за различите оперативне система за мобилне телефоне;
- Оцјена поменутих апликација на GooglePlay-u;
- Корисничко упутство, видео/демо подршка, телефонска подршка;
- Иновативност и јединственост понуђених рјешења као компаративна предност.

Преглед сервиса онлајн и мобилног банкарства у банкама са сједиштем у РС

2.1. НЛБ БАНКА А.Д. БАЊА ЛУКА

Банка посједује сервисе и онлајн и мобилног банкарства. Овај други, сервис мобилног банкарства НЛБ је увела релативно касније у односу на неке конкуренте и мобилна апликација је лансирана тек у 2016.години.

Сервис онлајн банкарства за становништво по називом NLB e-Click је квалитетан онлајн сервис који нуди уобичајене функционалности као што су: могућност онлајн плаћања, пренос средстава са рачуна на рачун (различите врсте рачуна такође), коповина, продаја или конверзија валута али и добијање информација о стању и самим промјенама стања на рачуну истих. Потписивање налога је могуће на два начина: путем OTP (једнократне лозинке добијене поруком на мобилни телефон ограниченог временског трајања на 5 минута) или путем дигиталног сертификата (обично USB стик а раније и CD) што је свакако прилагођено самим корисницима: онима којима је флексибилност битнија али и онима којима је сигурност примарна.

Цијена сервиса e-Click је заиста минимална - банка наплаћује корисницима 1КМ мјесечно. Уколико се користи и сервис мобилног банкарства онда је e-Click сервис бесплатан тј. плаћа се само цијена мобилног банкарства (2КМ укупно што може бити протумачено да је сервис e-Click бесплатан или да се сваки до поменута два плаћа по 1КМ мјесечно). Осим ниске цијене предност је и такође што се трансакције наплаћују 50% ниже од уобичајених што је свакако додатно олакшавајуће у одабиру банке некоме коме је сервис онлајн банкарства битан. Јединственост сервиса НЛБ Банке је свакако постојање додатног сервиса, под називом NLB Webinfo – такође онлајн сервис али који није намјењен онлајн плаћањима него искучиво прегледни сервис.

Сваки корисник може приступити својим рачунима, прегледати стање и уплате, курсну листу, кредите и отплату, своје картице али и ставити лимите на своје картице што је посебно битно у случају крађе посебно нрп. у иностранству. Овај сервис је бесплатан и могуће му је приступити са било ког рачунара или другог уређаја (телефона, таблета и сл.) а у случају крађе уређаја на коме је сачувано корисничко име и шифра корисник није угрожен јер није дозвољено обављање трансакција путем овог сервиса.

Што се тиче апликације за мобилно банкарство, осим чињенице да је НЛБ банка ову услугу покренула тек у 2016. године понуђено рјешење је ипак задовољило стандарде и понуду у овој области. Тако апликација назива M-Click нуди уобичајне функционалности, од прегледа стања рачуна, онлајн плаћања, подешавања образаца, историје уплата, управљања картицама, кредитног и штедног калкулатора, контаката банке и геолокатора пословница и банкомата. Потписивање налога је путем једнократне поруке а цијена услуге је 2КМ (за овај и за сервис онлајн банкарства).

Апликације је доступна за Andorid и IOS оперативне системе али не и за Windows. Оцјена апликације на Play Store-у је 4.7 а број преузимања је од 1000 до 5000 (категорија).

2.2. UNICREDIT БАНКА А.Д. БАЊА ЛУКА

Банка посједује сервисе и онлајн и мобилног банкарства. Назив сервиса за онлајн банкарство је Е-банк а мобилно M-bank. E-bank нуди уобичајене сервисе: обављање трансакција, увид у стање рачуна, преглед промета, примање извода и слично. Оно што је је карактеристично за свега неколико банака али и Unicredit је кориштење токена за потписивање трансакције што за одређен број корисника може представљати проблем јер је процес незнатно сложенији од уобичајеног потписивања путем поруке на мобилни телефон.

Цијена сервиса E-bank је (подразумјевани случај, као и код сваке банке да појединац има само класични трансакциони рачун, нпр. за примање плате) 3.49КМ а сервиса мобилног банкарства 2.49КМ што ову банку позиционира као најскупљу у овом домену. Са друге стране трансакције путем онлајн/мобилног плаћање су 50-60% ниже од уобичајених. Осим тога, дизајн рјешења је изразито модеран и усклађен са визуелним идентитетом банке и цијеле групације што свакако може бити један од фактора код дијела корисника. За кориснике је предвиђена бесплатна телефонска линија а и за онлајн и за мобилно банкарство постоје онлајн водичи за кориснике.

Такође, ту је и детаљан и модерно припремљен видео који даје упутства корисницима M-bank сервиса. Сама апликација има у понуди и демо могућност што свакако корисницима олакшава кориштење.

Оно што карактерише ове сервисе и јединствено издваја ову банку је постојање онлајн уплатнице која се специфичан сервис ове банке: банка је повезана са појединцима и компанијама гдје се плаћају рачуни што омогућава нрп. да се плаћају аутоматски

рачуни који нису истог узноса (нпр. трошкови режија који варирају из мјесеца у мјесец). Тај сервис је различит од класичног сервиса трајног налога или обрасца јер се значајно разлику по томе што износи који се плаћају мјесечно могу бити различити тј. варирају а опет се процес плаћања аутоматизује.

Апликације је доступна за Andorid и IOS оперативне системе али не и за Windows иако се већ оглашава скорији долазак овог рјешења и за тај оперативни систем. Оцјена апликације на GooglePlay-у је 4.8 а број преузимања је од 1000 до 5000 (категорија).

2.3. НОВА ВАНКА А.Д. БАЊА ЛУКА

Нова banka је развија квалитетан онлајн сервис под називом WEBeNova али исти није повезан са апликацијом коју ова банка нуди за Andorid и IOS оперативне системе под називом Нова банка тј. мобилна апликације је искључиво прегледна и и не може се ни дефинисати као сервис мобилног банкарства него као ткз. прегледна апликација са основним информацијама о банци, сервисима које нуди, пословницама и сл.

Сервис за онлајн плаћања посједује све потребне функционалности и за сваку је похвалу. Тако преко WEBeNova-е можете обавити све класичне послове онлајн банкарства: све врсте плаћања и преноса средстава, увид у стање рачуна, информације о кредитима, курсну листу, креирање шаблона, калкулатор валута и сл.

Цијена ове услуге, уз претпоставку корисника који само има трансакциони рачун без пакета, је релативно ниска, 1.5.КМ што ју позиционира ипак у јефтиније у овој категорији. Како мобилна апликација не омогућава плаћање иста је бесплатна. Потписивање налога је путем поруке са једнократном шифром која се добија на телефон.

Апликације је доступна за Andorid и IOS оперативне системе али не и за Windows оперативни систем за мобилне телефоне. Оцјена апликације на GooglePlay-у је 4.3 а број преузимања је од 1000 до 5000 (категорија).

2.4. СБЕРБАНК А.Д. БАЊА ЛУКА

Банка посједује сервисе и онлајн и мобилног банкарства. Назив сервиса за онлајн банкарство је Sberbank online banking (SOB) а мобилно mSberbankBL што јесу помало дуги називи за овакве услуге.

Онлајн банкарство ове банке нуди уобичајене сервисе: обављање трансакција, увид у стање рачуна, преглед промета, примање извода и слично. Оно што је је карактеристично за ову банку је могућност наручивања производа путем мобилне апликације што у суштини не значи потврду наруџбе прије него клијента контактира запослени из банке и обаве формалну потврду али је ипак јединствен сервис у овом домену услуге.

Цијена сервиса електронског пословања је (подразумјевани случај, као и код сваке банке да појединац има само класични трансакциони рачун, нпр. за примање плате) 1.95КМ а сервиса мобилног банкарства 2.05КМ што ову банку позиционира као средње скупу у овом домену.

Са друге стране трансакције путем онлајн/мобилног плаћање су ниже од уобичајених а пренос средстава унутар рачуна банке је бесплатно што је повољно за клијенте свакако. Дизајн рјешења је модеран и усклађен са визуелним идентитетом банке али је евидентно да је исти вендор израђивао више апликација за банке у Бањој Луци. За кориснике је предвиђена бесплатна телефонска линија а и за онлајн и за мобилно банкарство постоје онлајн водичи за кориснике. Апликације је доступна за Andorid, IOS али и за Windows – једна од двије банке која нуди рјешења и за Windows. Оцјена апликације на Play Store-у је 4.7 а број преузимања је од 1000 до 5000 (категорија).

2.5. КОМЕРЦИЈАЛНА ВАНКА А.Д. БАЊА ЛУКА

Банка посједује сервисе и онлајн и мобилног банкарства. Назив сервиса за онлајн банкарство је Web E-banka KBBL а назив сервиса за мобилно банкарство је Mbank KBBL. Онлајн банкарство ове банке нуди уобичајене сервисе: обављање трансакција, увид у стање рачуна, преглед промета, примање извода и слично. Цијена сервиса електронског пословања је (подразумјевани случај, као и код сваке банке да појединац има само класични трансакциони рачун, нпр. за примање плате) 2КМ а сервиса мобилног банкарства 2КМ што ову банку такође позиционира као средње скупу у овом домену.

Потписивање налога је путем једнократне шифре добијене смс поруке. Апликације је доступна за Andorid и IOS оперативне системе али не и за Windows не и за Windows оперативни систем за мобилне телефоне.

Оцјена апликације на GooglePlay-у је 5.0 али се оцјена мора узети са резервом јер је број преузимања је од 100 до 500 шо је донекле и потврда или мањег броја корисника банке уопште или мањег броја корисника услуга

мобилног банкарства. Техничка подршка за поменути апликацију (иста за неколико банака) је била добра и квалитетна али је телефонска подршка за нетехничке детање понуде била лошија гдје се чак упосленица обавезала јавити касније што се није десило што говори или о лошој оргнаизацији посла и недевољно квалификованим радницима или и преоптерећености радника који раде и на овим сервисима.

2.6. МФ БАНКА А.Д. БАЊА ЛУКА

Банка посједује сервисе и онлајн и мобилног банкарства. Назив сервиса за онлајн банкарство је Ebank а мобилно mBanking. Онлајн банкарство ове банке нуди уобичајене сервисе: обављање трансакција, увид у стање рачуна, преглед промета, примање извода и слично. Цијена сервиса електронског пословања је (подразумјевани случај, као и код сваке банке да појединац има само класични трансакциони рачун, нпр. за примање плате) 3КМ а сервиса мобилног банкарства 2.КМ што ову банку позиционира као једну од најскупљих у овом домену.

Са друге стране трансакције путем онлајн/мобилног плаћање су 50% ниже од уобичајених иако то и није необично за ову врсту услуге. Дизајн рјешења је у реду иако се лого банке губи на појединим странам што донекле није усклађено са визуелним идентитетом банке али је евидентно да је и ова апликација припремама од једног наручиоца као и кдо неколико других банака.

За кориснике је предвиђена телефонска линија а и за онлајн и за мобилно банкарство постоје онлајн водичи за кориснике али и кратки видео који је одлично припремљен. и даје упутства корисницима сервиса. Апликације је доступна за Andorid и IOS али не и за Windows.

Оцјена апликације на GooglePlay-у је 5.0 али се оцјена мора узети са резервом јер је број преузимања је од 100 до 500 шо је донекле и потврда или мањег броја корисника банке уопште или мањег броја корисника услуга мобилног банкарства. Телефонско добијање информације није за похвалу и процес је доста спор са неколико преспајања и чекања.

2.7. HYPO ALPE ADRIA (HYPO НАДАЊЕ) БАНКА А.Д. БАЊА ЛУКА

Банка посједује сервисе и онлајн и мобилног банкарства. Назив сервиса за онлајн банкарство је HypoNet а мобилно mHypo. Онлајн банкарство ове банке нуди уобичајене сервисе: обављање трансакција, увид у стање рачуна, преглед промета, примање извода и слично. Цијена сервиса електронског пословања је (подразумјевани случај, као и код сваке банке да појединац има само класични трансакциони рачун, нпр. за примање плате) 2КМ а сервиса мобилног банкарства 2.КМ што ову банку позиционира као једну од средње скупих у овом домену.

Са друге стране трансакције путем онлајн/мобилног плаћање су 50% ниже од уобичајених иако то и није необично за ову врсту услуге али имајући у виду да ова банка има више накнаде за трансакције и са попустом и даље их чини релативно скупљим у односу на већину других.

За онлајн и за мобилно банкарство постоје онлајн водичи за. Он о што је карактеристично је да је апликације јединствена за обе Нуро банке: а.д. Бања Лука и д.д. Мостар.

Прилико пријаве прво бирате банку па онда настављате са радом. Апликације је доступна за Andorid и IOS али и за Windows тако да је ова банка, поред Сбербанк једина којиа нуди рјешење и за Windows мобилне телефоне. Оцјена апликације на Google Play-у је 4.3 али се оцјена мора узети са резервом јер је број преузимања је од 1000 до 5000 али за обе банке унутар Нуро групе у БиХ.

2.8. ПАВЛОВИЋ ИНТЕРНАЦИОНАЛ БАНКА А.Д. БИЈЕЉИНА

Банка посједује сервисе и онлајн и мобилног банкарства. Назив сервиса за онлајн банкарство је Ebanking а мобилно mBank. Онлајн банкарство ове банке нуди уобичајене сервисе: обављање трансакција, увид у стање рачуна, преглед промета, примање извода и слично.

Цијена сервиса електронског пословања је (подразумјевани случај, као и код сваке банке да појединац има само класични трансакциони рачун, нпр. за примање плате) је бесплатно прву годнну а онда се плаћа надокнада од 1КМ мјесечно за онлајн и 1.5КМ за мобилно банкарство. Са друге стране трансакције путем онлајн/мобилног плаћање су 30% ниже од уобичајених што свеукупно ову банку позиционира као релативно повољну.

Отежавајућа је околност што је препоручује онлајн банкарство искључиво преко Internet Explorer-а што је изразито отежавајућа околност имајући у виду да је то бровсер којег данас користи изразито мален проценат популације.

Такође, онлајн банкарство не нуди увид у кредите клијента што је такође отежавајућа околност и мана овог рјешења. Дизајн рјешења је помало старомодан и видно лошије израђен

од других рјешења за мобилне апликације За кориснике постоје онлајн водичи за употребу поменутих сервиса.. Апликације је доступна само за Andorid али не и за IOS и Windows. Оцјена апликације на GooglePlay-у је 3.7а број преузимања је од 100 до 500.

Осим тога апликације није прошла сигуроносне провјере што је још један у низу мана овог рјешења. Телефонска подршка за кориснике је добра и банка има одјељење за електронско пословање.

Табела 1: Приказ параметара кориштених приликом компаративне анализе сервиса у онлајн и мобилном банкарству за четири банке (допринос истраживача).

Банка / Сервис	НЛБ банка	Uni-credit банка	Нова банка	Сбер банка
Задовољавајући сервис онлајн банкарства	ДА	ДА	ДА	ДА
Изузетна и јединствена услуга у онлајн сервису	ДА	ДА	Не	Не
Назив поменуте јединствене услуге	Web Info	Онлајн уплатн.		
Постоји мобилна апликација	ДА	ДА	ДА	ДА
Могуће плаћање путем мобилне апликације	ДА	ДА	Не	ДА
Могућ увид у рачуне, кредите и картице	ДА	ДА	Не	ДА
Могућност геолоцирања бакомата и послов.	ДА	ДА	Не	ДА
Дизајн апликације задовољавајући	ДА	ДА	ДА	ДА
Дизајн апликације одличан	Не	ДА	Не	Не
Јединствена услуга		Онлајн уплатн.		Наружба произ.
Цијена онлајн сервиса у КМ	1	3.49	1.5	1.95
Цијена мобилног сервиса у КМ	1	2.49	н/а	2.05
Android апликација	ДА	ДА	ДА	ДА
Оцјена на Play Store-u	4.7	4.8	4.5	4.7
Број преузимања апл.	1-5 хиљ.	1-5 хиљ.	1-5 хиљ.	1-5 хиљ.
IOS апликација	ДА	ДА	ДА	ДА
Windows апликација	Не	Не	Не	ДА

Табела 2: Приказ параметара кориштених приликом компаративне анализе сервиса у онлајн и мобилном банкарству за наредне четири банке (допринос истраживача)

Банка / Сервис	Комерц-ијална банка	МФ банка	Нуро Alpe Adria банка	Павло-вић Инт. банка
Задовољавајући сервис онлајн банкарства	ДА	ДА	ДА	Не
Изузетна и јединствена услуга у онлајн сервису	Не	Не	Не	Не
Назив поменуте јединствене услуге				
Постоји мобилна апликација	ДА	ДА	ДА	ДА
Могуће плаћање путем мобилне апликације	ДА	ДА	ДА	ДА
Могућ увид у рачуне, кредите и картице	ДА	ДА.	ДА	ДА
Могућност геолоцирања бакомата и послов.	Не	Не	Не	Не
Дизајн апликације задовољавајући	ДА	ДА	ДА	Не
Дизајн апликације одличан	Не	Не	Не	Не
Јединствена услуга				
Цијена онлајн сервиса у КМ	2	3	2	Беспл. па 1.5
Цијена мобилног сервиса у КМ	2	2	2	1
Android апликација	ДА	ДА	ДА	ДА
Оцјена на Play Store-u	5	5	4.3	3.7
Број преузимања апл.	1-5 сто.	1-5 сто.	1-5 хиљ	1-5 сто.
IOS апликација	ДА	ДА	ДА	Не
Windows апликација	Не	Не	ДА	Не

Имајући у виду изнесено у табели лако је закључити да се у класу висококвалитетних сервиса онлајн и мобилног банкарства, издвајају три банке: НЛБ банка, Unicredit банка и Сбербанк. Неколико банака можемо оцјенити као банке које нуде задовољавајућа рјешења у овом сегменту а то су Нуро Alpe Adria банка, Комерцијална банка и МФ банка. Као незадовољавајући сервиси могу се оцјенити рјешења Нове банке јер не нуди сервис за мобилно банкарство у пуном смислу те ријечи и Павловић Интернационал банка која не нуди

рјешења која су прошла сигуроносне провјере и употребљива су у технологијама које користи вечина клијената.

ЗАКЉУЧАК

Услуге онлајн и мобилног банкарства су свакако присутне и на нашем тржишту и поред тога што можда нису пресудан фактор код одабира банке од стране потенцијалних клијената свакако могу бити један од фактора а код одређеног дијела клијената веома битан фактор. Имајући у виду да је овај рад тематски посвећен само банкама са сједиштем у РС као и само рјешињима за становништво могућа су одступања у односу на понуду других банака које послују у РС а чије је сједиште у остатку БиХ али и у односу на понуду за правна лица што је неким банкама циљна клијентела.

Што се тиче сервиса онлајн банкарства, већина банака има одговарајући сервис и сличне функционалности. У овом домену, негативно се издваја Павловић Интернационал банка која има значајну отежавајућу околност а то је приступ сервису искључиво путем Internet Explorer-а што ову банку искључује као озбиљног играча у овом домену и понуђача оваквих услуга. Позитивно се истиче свакако НЛБ банка која осим еклик сервиса нуди и бесплатни сервис WebInfo који је свакако додатна вриједност за клијента и показатељ јединствености понуде ове банке.

У домену мобилних сервиса већина банака има задовољавајуће апликације за бољим и лошијим рјешењима. Изненађујуће је да Нова банка је једина која нема функционалну апликацију за плаћања него је апликација искључиво прегледног карактера. Такође, Павловић Интернационал банка нуди рјешење искључиво за Andorid док већина нуди и за IOS оперативни систем. Само Сбербанка и Hypo Alpe Adria нуде рјешења и за Windows оперативни систем за мобилне телефоне.

Такође, одступања су и у цијенама. Unicredit Банка се истиче високом цијеном услуга а прати ју у МФ банка. У домену средње скупих су све друге осим НЛБ банке и Павловић Интернационал банка које су, бар у тренутним могућностима, релативно повољније за клијенте (становништво). Такође, вечина банака нуди и снижене трошкове трансакција у случају кориштења онлајн и мобилног банкарства. Међу њима предњачи Сбербанка која нуди и бесплатно преносе средстава са рачуна унутар банке док већина банака нуди снижене трошкове и до 50-60%.

Дизајн и прегледност рјешења такође варира од апликације до апликације. Посебно се истиче Unicredit чија је апликација видно дизајнерски боље ријешена и прилагођена корисницима. Неколико банака има дизајнерски иста рјешења (додуше различите функционалности): НЛБ банка, Сбербанка, МФ банка и Комерцијална банка а Hypo Alpe Adria има рјешење на нивоу групе која послује у биХ.

Приказ рјешења за сервисе оналајн и мобилногбанкарства ће бити дат кроз табелу на основу које ће бити једноставно закључити истраживање.

ЛИТЕРАТУРА

[1] Darlington, L., (1999), “Banking without Boundaries: How the Banking Industry Is”. Blueprint for the Digital Economy.

[2] EY, (2014) „Winning through customer experience, Global Consumer Banking Survey.“ s.l.:EY.

[3] Federal Financial Institutional Examination Council, USA, (2003), „E-banking; IT Examination handbook“, USA: Federal Financial Institutional Examination Council.

[4] Kaspersky Lab, (2015), „Kaspersky Lab and B2B International Study“, s.l.: Kaspersky Lab.

[5] KPMG , (2015), „Mobile Banking 2015“, s.l.: KPMG .

[6] PWC, (2012), „Reinventing Banking Branch Network; Financial services publication.“ s.l.:PWC.

[7] Агенција за банкарство Републике Српске, (2016), „ https://www.abrs.ba“. [Online] Доступно на https://www.abrs.ba/sr/banke/c16 [Приступ: јун 2016]

Датум пријема рада: 16.04.2016.
Датум прихватања рада: 28.06.2016.
Стручни рад
УДК: 005.96:338.242.2
DOI: 10.7251/NOE1620311R

UTICAJ TRANZICIJE I TRŽIŠNIH PROMENA NA MENADŽERSKE PRISTUPE LJUDSKIM RESURSIMA

THE IMPACT OF TRANSITION AND MARKET CHANGES ON MANAGERIAL APPROACH TO HUMAN RESOURCES

Prof. dr Zoran Ristić
Univerzitet UNION - Akademija lepih umetnosti, Beograd, Visoka strukovna škola za preduzetništvo, Beograd

Rezime: *Uspešno poslovanje je bilo i ostaje cilj svakog preduzeća. Ono što se vremenom menjalo, to su načini na koje je ono ostvarivano. Nekada je tehnologija bila ključna, nekada metode rada, a danas je to veština i sposobnost menadžmenta da pridobije zaposlene – najvredniji resurs koji preduzeće ima, za svoju ideju, viziju, strategiju. Opstanak i uspeh danas, sve više zavisi od svakodnevne mobilizacije inteligencije svih zaposlenih u preduzeću. Zadatak menadžmenta da stalno stvara uslove za ispoljavanje i korišćenje njihovih potencijala postaje sve važniji u uslovima tranzicije i sve turbulentnijih promena na tržištu, a za očekivati je da će u budućnosti to biti još izraženije. Procesi modernizacije poslovanja i upravljanja, napuštanja tradicionalnih, zastarelih i uvođenja novih, savremenih stilova upravljanja – i to su procesi tranzicije. Na njih mnogi zaboravljaju, a bez njih svaka druga transformacija teško može da bude uspešna. Zato nastavak transformacije (programske, organizacione, kadrovske) i osposobljavanje naših preduzeća za kvalitetan tržišni nastup, mora da uključi i transformaciju upravljanja ljudskim resursima (promenu shvatanja uloge menadžmenta) i uvođenje savremenog koncepta menadžmenta, koji afirmiše moderne uloge menadžera, kakve postoje u svetu razvijene tržišne privrede. Upravo je i cilj ovog rada da podseti na neophodnost uvođenja novih znanja iz ove oblasti u naša preduzeća i da se ona prošire sve do operativnih nivoa.*

Ključne riječi: *uspeh, tranzicija i transformacija, ljudski resursi, interni odnosi, komunikacija.*

Abstract: *The successful business performance has always been the goal of every enterprise. What has been changing over the years is the way it has been achieved. At some point in time technology way a key factor, then it was the applied work method, and nowadays the successful business performance refers to the skills and capabilities of management to attract employees – the most significant resource an enterprise has to realize its ideas, visions and strategies. Sustainability and success mostly depend on everyday mobilization of the employees in the enterprise. The task of management to continuously create conditions for expressing and using employees' own potential is becoming more important in transition processes and market changes, and one can expect this trend is going to be even more prevailing in the future. The processes of modernizing businesses and management, the implementation of new and modern ways of management are all processes of transition. They are frequently neglected but without them any other transformation can hardly be successful at all. Therefore the continuous processes of transforming and enabling our enterprises for better market performances have to include the transformation of human resources management as well as implementation of the modern concept of management which supports modern managers' roles like the already existing ones in the well-developed countries do. The goal of this paper is to emphasize the necessity for introduction of new findings from this field into our enterprises until they become an inevitable part of ordinary business habits.*

Keywords: *success, transition and transformation, human resources, internal relations, communication.*

1. UVOD

Dugo godina je uspeh bio zasnivan na efikasnom upravljanju, a težište na tzv. *hard* (tvrdim) dimenzijama organizacije, kao što su tehnologija, organizaciona struktura, strategija. Ovakav pristup menadžmentu davao je dobre rezultate sve do osamdesetih godina XX veka, kada je trebalo stvoriti uslove koji će zadovoljiti novu generaciju zaposlenih i njihove načine gledanja na posao, vrednosti i verovanja, podsticaje i očekivanja. Zbog toga je u organizaciji i menadžmentu uspešnih preduzeća težište sa *hard* preneto na *soft* (meke) dimenzije upravljanja, kao što su kultura, klima, satisfakcija, *leedership* (vođenje), motivacija, sistem nagrađivanja, komunikacije... Zadatak menadžmenta broj 1. je da stvori okruženje i klimu koja motiviše zaposlene. Dva su moguća načina, tj. metoda da to i uradi: pritisak i prinuda ili saradnja i uzajamno poštovanje. Da li zbog nedovoljnog znanja, straha od sopstvene nesposobnosti ili nekog drugog razloga, sve jedno, tek činjenica je da se naši menadžeri lakše i češće opredeljuju za prvu varijantu uticaja na zaposlene, odnosno postupaju kao da u glavi imaju dobroćudnu misao Duška Radovića: *Ako ne znate*

šta ćete sa decom, tucite ih. Od toga deca neće biti bolja, ali će vama biti lakše. Malo je onih koji shvataju da su zaposleni dete koje ne treba samo tući, nego mu treba pomagati, treba ga ohrabrivati, podsticati, motivisati... Često se ističe da upravljanje nije ništa drugo nego motivisanje ljudi. Savremena organizacija preduzeća kojoj težimo, u centar pažnje stavlja kvalitetnu organizacionu klimu i kulturu, a ključni preduslov stvaranja takve kulture i klime jesu zadovoljni i lojalni zaposleni! Zaposleni nisu adresa na koju treba slati samo apele da rade bolje, da budu disciplinovani, da se više angažuju, ili pretnje šta će ih snaći ako to i ne urade. Menadžment mora da vodi zaposlene i nađe načine da ih motiviše kako bi oni dali svoj maksimum. Njegov cilj nije da osigura slepu poslušnost i inertnost zaposlenih. Od zaposlenih on dobija uvek onoliko koliko im i daje.

2. Interni odnosi – juče, danas, sutra

U savremenom konceptu menadžmenta centralno mesto zauzimaju ljudi. Uostalom, on se vrlo često i definiše kao uticaj na ponašanje zaposlenih radi ostvarivanja ciljeva organizacije. Orjentacija na ljude, kao na dinamičan elemenat organizacije i upravljanje ljudskim potencijalima, postaje dominantan zadatak menadžmenta i strateška orjentacija savremenog poslovanja. Oni postaju ključan element (resurs) koji može da znači razliku između uspeha i neuspeha. Disciplina i čvrsta ruka i komandno - kontrolne metode prošlosti, tipa »ćuti i radi kako gazda kaže«, koje su nekada davale dobre rezultate više ne prolaze i nisu efikasne. Tradicionalni mentalni modeli shvatanja uloge menadžera, po kojima upravljanje znači odlučivanje o tome šta i na koji način će se raditi i kako će se kontrolisati (Planiranje – Organizovanje – Naređivanje – Kontrola) postaju prošlost, jer to više nije njihova primarna (glavna) uloga. Umesto toga zaposlene treba snabdeti pravom pogonskom energijom, ovlastiti ih, podržavati ih u onome što rade i pustiti ih da rade (Upravljati – Ovlastiti – Pratiti – Podržavati). Centralizovane, hijerarhijski struktuirane organizacije postaju nepodesne i moraju biti zamenjene sa više podržavajućim i stimulativnim mehanizmima upravljanja. Hijerarhija je svedena na minimum. Umesto nje, stvara se organizacija u kojoj je akcenat na intenzivnim kontaktima zaposlenih i razmeni informacija. Unutrašnje organizacione granice postaju sve nejasnije, organizacija i koordinacija aktivnosti putem detaljnog planiranja ima sve manji značaj, a sve važnije postaje da menadžment razvija mekšu veštinu (mudrost) da se od svakog pojedinca dobije ono što je najbolje za organizaciju. Stvara se rešetkasta, nehijerarhijska organizacija, koja obezbeđuje nesmetan protok informacija, podstiče preuzimanje odgovornosti i interakcije među jednakima, neformalnu komunikaciju i ispoljavanje liderstva nezavisno od hijerarhijskog nivoa.

2.1. Kakva je situacija kod nas? Gde se mi nalazimo u odnosu na svet razvijenih?

U mnogim preduzećima moć je uglavnom bila skoncentrisana na vrhu, ostali nivoi menadžmenta, stručne službe i zaposleni imali su nedovoljno informacija i sasvim male mogućnosti da se uključe u ono što se dešava u preduzeću. Da sve bude još gore, mnogi su ovo smatrali (i još uvek je tako) uspešnim, efikasnim menadžmentom. Mnogo je još onih koji upravljaju metodama prikladnim za stado ovaca: gone ljude pred sobom, primoravaju ih pretnjama, povicima i koriste se uslugama vernih i specijalno dresiranih pasa, koji brinu da nijedna ovca ne izađe iz opštih redova ili da ne zaostaje. U svetu uspešnih važe potpuno drugi principi (tabela 1).

	Samoupravno preduzeće (juče)	**Preduzeće u tranziciji (danas)**	**Razvijeno, trž. orj. preduzeće (sutra)**
Unutr. pravila ponašanja			
- priroda ponašanja	- dogovori i veze	- propisi i dogovori	- propisi
- formalna ponašanja	- mnoštvo propisa	- manje propisa	- elastični propisi
- struktura	- centralizovana	- decentralizovana	- policentrična
- vrednosti	- rad	- delotvornost	- delotvornost i ekspon.
- profit	- ignorisan	- deklarisan	- osnovni kriterijum
Menadžment (uprava)			
- horizontalna mobilnost	- politiz.-česta, u krugu	- spora, u krugu	- retka, u krugu
- vertikalna mobilnost	- politizirana - retka	- retka	- snažna
- kriterijum mobilnosti	- politički, sručni	- stručni	- učinak
Ponašanje zaposlenih			
- inicijativa	- niska	- niska	- snažna
- participiranje u odl.	- formalna	- slaba	- jaka
- odgovornost	- poslušnost	- niska	- prema zadatku
- disciplina	- formalna	- slaba	- autodisciplina
- motivisanost	- čuvanje zaposlenja	- čuvanje zaposlenja	- karijera
- sigurnost zaposlenja	- visoka zaštićenost	- slaba	- nesigurnost

Tabela 1: Karakteristike internih odnosa samoupravnog preduzeća, preduzeća u tranziciji i preduzeća sutrašnjice (Rocco F. i drugi autori (saradnici), *Poslovni Business to Business marketing*, Školska knjiga, Zagreb, 1998, (str. 93).)

Trenutno preovlađujući autokratski načini upravljanja i nadmoćni stil menadžmenta moraju da postanu prošlost, oni moraju da se transformišu. Neophodne su nove metode, stilovi, načini upravljanja. Uspeh je mnogo lakše ostvariti kada svi rade zajedno kao jedan sistem, sa ciljem da svako bude pobedik, da svako bude na dobitku – zato partnersko uobličavanje života u pogonima i saradnja, stvaranje gipkijih, neposrednijih, toplijih međuljudskih odnosa postaje jedan od najvažnijih zadataka koji treba ostvariti. Uprava ne sme biti daleko od zaposlenih, između nje i zaposlenih nikada ne sme da postoji osećaj: oni i mi.

Interne odnose koje odlikuju briga za svakog zaposlenog, opuštena atmosfera i poverenje u međusobnim odnosima stvara menadžment koji:

- Shvata značenje ciljeva preduzeća i prenosi ih zaposlenima, podučava ih da shvate da njihov rad podržava ove ciljeve;
- Pomaže zaposlenima da vide sebe kao sastavne delove u jednom sistemu, da rade u pravcu optimizacije napora usmerenih ka postizanju zajedničkog cilja;
- Shvata da se ljudi međusobno razlikuju, zato nastoji da za svakog stvori osećaj zainteresovanosti, koristi, izazova i zadovoljstva na poslu;
- Neprestano uči i na to podstiče druge, on je trener i savetnik, a ne sudija;
- Više se oslanja na svoje znanje, snagu svoje ličnosti i snagu ubeđivanja, nego na autoritet svoje funkcije;
- Stvara veru, poverenje, okruženje koje podstiče slobodu i inovativnost.

3. Menadžer – trener i savetnik

Često menadžer i pored nesporne inteligencije i predanog rada, ne postigne uspeh, zato što ne shvati da njegovi napori predstavljaju odraz napora ljudi sa kojima radi i ne posveti dovoljno vremena razgovorima sa njima, osluškujući njihove probleme, stavove, očekivanja, motive, želje, interese.

Posao menadžera je da mobiliše i aktivira energiju svih zaposlenih i usmerava individualne napore ka zajedničkom cilju, da stvori okruženje koje podržava etički zdravo ponašanje i uliva osećaj zajedničke odgovornosti, da stvori uverenje kod zaposlenih da rade u uspešnoj, afirmisanoj, značajnoj i dobroj firmi. A to može da čini jedino podsticanjem neposredne, direktne i otvorene komunikacije, rušenjem zidova između službi i stvaranjem boljeg razumevanja za međusobne aktivnosti, stvaranjem uslova za neformalne razgovore između zaposlenih bez obzira na njihov status i položaj, neprestanim učenjem, napredovanjem, efikasnim programima obuke i motivacije, podsticanjem participacije, razvijanjem samokontrole i samousmerenja kod zaposlenih.

Poput sportskog trenera, dobar menadžer traži i pronalazi ono najbolje u svakom čoveku, podstiče zaposlene da rade zajedno u timu, preuzmu odgovornost i participiraju u donošenju odluka, spreman je da podigne moral, uvek ima otvorena vrata, obilazi zaposlene na njihovim radnim mestima, želi da zna njihove probleme, ne zatvara se u tvrđavu svoje kancelarije, dobar je slušalac, spreman da čuje svačije mišljenje, pošten i otvoren prema svima, uporan je ali i tolerantan, ne nameće silom svoje mišljenje i spreman je da podnese tuđe neslaganje sa svojim stavovima, zna imena svojih saradnika i ima poverenje u njih, nije arogantan, otvoren je za komunikaciju i ne blokira informacije, iskren je i principijelan, nikada ne radi iza leđa i ne ogovara saradnike, eventualne sukobe pre rešava oči u oči, a ne preko papira, izveštaja, komisija ili trećih osoba, ne manipuliše ljudima i ne govori im samo ono što žele da čuju. Takvog menadžera karakterišu i sledeće osobine: inteligentnost, inspiracija, iskrenost, poštenje, hrabrost, maštovitost, fleksibilnost, spremnost da sarađuje i pomogne, sposobnost da stvori i vodi efikasan tim, energičnost, inovativnost, sposobnost stvaranja vizije, harizmatičnost, demokratičnost, obrazovanost, kreativnost, takmičarski duh, samouverenost, samokontrola, hladnokrvnost, mirnoća, vedrina, optimizam...

Skladni odnosi između uprave i zaposlenih su u interesu i jednih i drugih. Saradnja, poštovanje i poverenje, treba da čine okosnicu takvih odnosa. To omogućava timski rad, kreativnost i inovativno ponašanje zaposlenih. I danas ima onih koji misle da im njihov položaj dopušta osornost i da zapovedaju, onih koji ne primećuju svoje saradnike ili primećuju samo nekolicinu najbližih saradnika. Ipak, zapovedanje je možda priličilo plemenskim vođama, ali ne i poslovnim menadžerima, a i dani kada se verovalo da je dernjava isto što i čvrstina, su iza nas[198].

Menadžeri nisu privilegovana klasa, oni su članovi timova a ne šefovi podređenima, oni sve više preuzimaju ulogu savetodavca, umesto pretnji i kazni treba da afirmišu inicijativu, ohrabruju, uče i inspirišu, a ne da ih obeshrabruju, zvuče negativno i kritikuju; menadžer treba da stvara, a ne da ruši, bez nestrpljivosti, bez vikanja, bez histerije.

[198] Charney Cy, *Efikasan menadžer*, Grmeč - Privredni pregled, Beograd, 2006, (str. 27).

4. Interne komunikacije – ključ za saradnju

Ljudi se rađaju sa potrebom da imaju veze i odnose sa drugim ljudima. Menadžment mora da ima dovoljno znanja i umeća da ostvari vezu sa zaposlenima, a načina da se to učini je mnogo. Neki od najčešćih su: više socijalnih programa za zaposlene i njihove porodice, više informacija za zaposlene, interne publikacije, audiovizuelna sredstva (interni radio, televizija…), intranet i elektronska pošta, organizovanje diskusija povodom određenih pitanja, internih događaja kojima se podstiče druženje zaposlenih (sportska takmičenja, svečanosti, razne sekcije…), programa usavršavanja i specijalizacije kroz seminare, predavanja, kreativne radionice, stručne ekskurzije i studijske posete, organizovanje humanitarnih akcija, susreta penzionera, književnih večeri, zajedničkih izleta i putovanja, posete top menadžmenta prozvodnim postrojenjima, odavanje priznanja i nagrada za dugogodišnji rad i vernost kompaniji…

Dobar primer menadžmenta koji je zasnovan na široko postavljenim komunikacijama i saradnji je japanski sistem ringi (menadžment pomoću koncenzusa), koji pruža zaposlenima priliku da diskutuju i reaguju na predloge top menadžmenta, akcenat je na grupnom delovanju, harmoniji, otvorenim komunikacijama i dobrovoljnom učestvovanju. Menadžment ne donosi odluke sam, kolektivno se diskutuje, predlaže, odlučuje. U proces odlučivanja, planiranja i izvršenja zadataka uključuju se svi zaposleni.

Ističući značaj internih komunikacija, *Cy Charney* sugeriše menadžmentu šta treba da čini kako bi dobio više od svog osoblja, proširio svoje vidike i stekao čvršće tlo pod nogama:[199]

- Uključite ljude u promene koje sprovodite, pitajte ih za mišljenje – tako se oni osećaju vrednijim i otvoreniji su za preuzimanje obaveza;
- Saslušajte ono što žele da vam kažu, pokušajte da razumete njihove misli i osećanja (interese, ciljeve, brige);
- Vodite računa da komunikacija bude otvorena i objektivna, kako biste sprečili moguće sumnje i nazadovoljstva;
- Bavite se pitanjima o kojima nije lako »razgovarati«, inače će problem postati ozbiljniji;
- Osluškujte, morate imati sluh za glasine, kako bi ste problem identifikovali na vreme, pre nego što se otme kontroli;
- Podstaknite ljude da komuniciraju sa vama, olakšajte im da mogu doći do vas, upravljajte šetajući se, neka vas vide;
- Podstaknite ideje saradnika prihvatanjem dobrih sugestija, zahvalite im se na sugestijama, čak i ako se uvek ne slažete sa njima;
- …

Zidovi kancelarija se moraju porušiti, mistika hijerarhije se mora razbiti, menadžment se mora učiniti pristupačnijim. Samo onaj menadžer koji ima poverenje u svoje saradnike i ovi u njega, može da računa na uspeh i blagovremeno izvršavanje zadataka. »Poštena, otvorena komunikacija... uradite ono što ste rekli da ćete uraditi... postojanost... tako se postiže poverenje«[200]. Zaposleni neće reći šta misle i neće rado prihvatati tuđe ideje, ako se prvo ne stvore temelji, a oni se sastoje od istinskog poverenja i zajedničkog interesovanja.

5. Umesto zaključka: Kakav nam je menadžment potreban?

Previše je primera koji govore o tome da su ogovaranja, dodvoravanja i spletkarenja uobičajno, snažno oružje, da radnici okupljeni u sali sa šefom ili drugim autoritetom postaju vrlo nesigurni, nervozni, smušeni i nepoverljivi, da se interne komunikacije svode na to da se utvrdi šta kom radniku treba reći da bi on izvršio svoje zadatke, da se ljudi postavljaju na odgovorna i visoko rukovodeća mesta prema kriterijumima koji se ne mogu smatrati profesionalnim… Izgleda da je još uvek najvažnije za uspeh bliskost sa centrima moći, snalažljivost i veze, a najmanje važno sposobnost i znanje, rad i zalaganje. Vreme je da se greške činjene u predhodnim periodima isprave i da se sadašnja shvatanja menjaju i menjaće se, sviđalo se to nekom ili ne. Oni koji to pre shvate i prihvate biće u ogromnoj prednosti. Moramo početi od sebe samih, i mentalnih promena kod nas, da bi smo menjali situaciju i da na putu tih promena pravimo što manje grešaka. Ono što bi trebalo da budu pravila, kod nas su još uvek izuzetci. Moramo više da mislimo na budućnost, da učimo od onih koji su ispred nas, da se oslobodimo političkih kriterijuma i neprofesionalizma u upravljanju. Umesto autoritarnosti, netolerantnosti, oslanjanja na društvene veze, naše menadžere moraju krasiti savremena praktična znanja i veštine, umeće dobrog organizovanja i poslovnog ponašanja – to je ono što nam treba!

[199] Charney Cy, *Efikasan menadžer*, Grmeč - Privredni pregled, Beograd, 2006, (str. 40 – 41 i 50).

[200] Haas H. G.,Tamarkin B., *Lider u svakom od nas – siguran put da otkrijete sebe*, Grmeč - Privredni pregled, Beograd, 2005, (str.76 –77).

Možda je, sticajem nepovoljnih okolnosti na ovim prostorima zaboravljeno koliko je sve ovo važno. Ekonomska situacija koju karakteriše puko preživljavanje preduzeća i pojedinca, zastareli sistem vrednosti i stavova, spori prodor savremenih menadžerskih znanja, kvalitet postojećeg programa obrazovanja, slaba interakcija između nauke i privrede, samo su neki od razloga zašto je to tako. Ali, nastavak tranzicije naše ekonomije će zahtevati obezbeđivanje čitavog niza preduslova za uspešno poslovanje preduzeća, među kojima svakako jedno od centralnih mesta zauzima i pitanje: Kako zaposlene privoleti da rade posao sa srcem? Kako delovati na njihova shvatanja, svest, očekivanja, težnje...? Kako ih privoleti da se identifikuju sa preduzećem, svim njegovim uspesima i neuspesima?...

LITERATURA:

[1] Bitel R. L., *Liderstvo – stilovi i tehnike upravljanja*, Clio, Beograd, 1997.

[2] Boljanović J. Đ., Pavić Ž., *Osnove menadžmenta ljudskih resursa*, Univerzitet Singidunum, beograd, 2011.

[3] Charney Cy, *Efikasan menadžer*, Grmeč - Privredni pregled, Beograd, 2006.

[4] Grupa autora, *Menadžment ljudskih resursa*, Etno Stil, Beograd, 2012.

[5] Haas H. G.,Tamarkin B., *Lider u svakom od nas – siguran put da otkrijete sebe*, Grmeč - Privredni pregled, Beograd, 2005.

[6] Milić S., Stefanović V., "Praktično organizovan menadžer", Zbornik: *Preduzetništvo – Menadžment – Biznis Herceg Novi '98*, Čigoja štampa, Beograd, 1998.

[7] Orlić R., *Kadrovski menadžment*, Fakultet organizacionih nauka, Beograd, 2005.

[8] Rajkov M., Sajfert Z., *Preduzetnički menadžment*, Fakultet organizacionih nauka, Beograd, 1999.

[9] Ristić Z., *Priručnik za studente - Menadžment ljudskih resursa*, Akademija lepih umetnosti, Beograd, 2015.

[10] Rentzhog O., *Temelji preduzeća sutrašnjice*, Prometej, Novi Sad, 2000.

[11] Rocco F. i drugi autori (saradnici), *Poslovni Business to Business marketing*, Školska knjiga, Zagreb, 1998

IV Интернационални научни скуп
4th International Scientific Symposium

економија и бизнис

Бијељина, 16. и 17. јун 2016. године

Радови студената Мастер студија излагани на научном скупу ЕконБиз 2016.

Срећко Лекић,
дипл. ек

Митар Захарић
дипл. ек

Александар Јокичић
дипл. ек

УТИЦАЈ РЕФОРМСКЕ АГЕНДЕ НА РАЗВОЈ ЕКОНОМИЈЕ БИХ

Босна и Херцеговина је тренутно у „замци средњег дохотка“, који је посебно дошао до изражаја настанком глобалне економске кризе. Зарад постизања макроекономске стабилности треба реструктуирати, те постепено смањивати величину јавног сектора и јавне потрошње уз истовремено преусмјеравање расхода за јавну управу и социјалне трансфере на расходе у јавне инвестиције и у инфраструктурне пројекте. Вијеће министара БиХ је, на иницијативу ЕУ, усвојило реформску агенду за период од 2015. до 2018. године, чији је циљ реализација конкрентних мјера и акција које би требало да ријеше наведене проблеме са којима се суочава транзициона економија БиХ. Основна претпоставка за постизање средњорочног раста Босне и Херцеговине је убрзано спровођење реформске агенде које ће довести до побољшања конкурентности и флексибилности економије, посљедично повећању штедње и инвестиција, што би требало довести до повећања извоза и запослености и коначно вишег нивоа квалитета живота грађана.

INFLUENCE OF THE REFORM AGENDA ON ECONOMIC DEVELOPMENT OF BOSNIA AND HERZEGOVINA

Bosnia and Herzegovina is currently in the "middle income trap", which is prominent in the formation of the global economic crisis. In order to achieve macroeconomic stability should be restructured and gradually reduced the size of the public sector and public spending while redirecting expenditures for public administration and social transfers expenditure in public investment and in infrastructure projects. The Council of Ministers adopted, at the initiative of the EU, reform agenda for the period from 2015 to 2018, which aim is implementation of measures and actions that should solve the above problems faced by transition economy of BiH. The basic premise for achieving medium-term growth of Bosnia and Herzegovina is accelerated implementation of the reform agenda, which will lead to improved competitiveness and flexibility of the economy, the consequent increase in savings and investment, which should lead to an increase in exports and employment and ultimately the life quality of citizens.

Selma Selimović
dipl. ek

Željka Simić
dipl. ek

Dubravka Milić
dipl. ek

LIDERSTVO U SLUŽBI KREIRANJA INOVATIVNE ORGANIZACIJE

Današnje organizacije posluju u promjenjivim i nestabilnim socio-ekonomskim okolnostima, koje nisu pitanje trenutka nego se odvijaju kroz duži vremenski period. Stoga je neophodan adekavatan odgovor organizacija na te promjene kako bi opstale na tržištu i bile konkurentne. Svjetska iskustva pokazuju da se u savremenom privrednom i društvenom razvoju mogu održati i uspješno razvijati samo ona preduzeća koja su dovoljno brza i inovativna. Mogućnosti uspješnosti inovacija u organizaciji uslovljene su stilom liderstva koji preferira menadžer ili lider na vrhu organizacione strukture. U brojnoj literaturi o menadžmentu značajna pažnja posvećuje se transformacionom liderskom stilu i smatra se da on dovodi do organizacione promjene. Transformaciono liderstvo može biti izuzetno uspješan mehanizam za povećavanje kreativnosti i inovacije u organizacijama. Transformacioni lideri postižu

promjene tako što dozvoljavaju drugima da učestvuju u njhovom postizanju. Primjećujemo da je kreativnost u datim socio-ekonomskim okolnostima važan i neophodan uslov inovacije koja organizaciju vodi ka promjeni. Iz ovoga slijedi da transformaciono liderstvo predstavlja oblik vođstva koji ima pozitivne uticaje kako na kreativnost u kontekstu organizacije, tako i na organizacione inovacije. Promjene i prilagođavanje u skladu sa njima su faktori koji omogućavaju opstanak organizacija i poslovnih sistema u današnjem promjenjivom okruženju.

LEADERSHIP IN THE SERVICE OF CREATING INNOVATIVE ORGANIZATIONS

Today's organizations operate in changing and unstable socio-economic conditions, which are not only a matter of moment but they take place over a longer period of time. Therefore, it is necessary to have adequate response organization to these changes in order to survive in the market and be competitive. World experience shows that in the modern economic and social development can take place and successfully develop only those companies which are sufficiently fast and innovative. The possibility of success of innovation in the organization is influenced by the style of leadership that prefers a manager or a leader at the top of the organizational structure. In the large number of literature on the management, significant attention is paid to the transformational leadership style and it is believed that it leads to organizational changes. Transformational leadership can be a very successful mechanism to increase creativity and innovation in organizations. Transformational leaders achieve change by allowing others to participate, in their achievement. We note that creativity in a given socio-economic circumstances is important and necessary condition for innovation that leads to change in the organization. From this we can conclude that transformational leadership is a form of leadership that has a positive impact on both, the creativity in the context of the organization, as well as on organizational innovation. Changes and adjustments in accordance with them are the factors that enable the survival of organizations and business systems in today's rapidly changing environment.

Рада Цвијановић Панић, дипл.ек
Жељезнице Републике Српске а.д. Добој

ТРЖИШТЕ КАПИТАЛА У ФУНКЦИЈИ РАЗВОЈА РЕПУБЛИКЕ СРПСКЕ

Процес транзиције довео је до преструктуирања привреде Републике Српске не само у погледу власништва и организационог модела већ и у облицима производње и промета. Један од проблема са којим се суочавају земље у транзицији је недостатак капитала. Рјешење наведеног проблема треба тражити на тржишту капитала.

Циљ рада је да укаже на значај тржишта капитала које нуди доступне и јефтине ресурсе за одржив економски развој. Расположиви финансијски ресурси грађана, јавних фондова и предузећа могу се посредством тржишта капитала ефикасно усмјерити у развој. Ово тржиште омогућава акционарским друштвима прикупљање капитала а инвеститорима сигурније улагање. Почеци развоја тржишта капитала у Републици Српској везују се за процес приватизације и формирање институција тржиша капитала. Кључни покретачи на овом тржишту су његови активни учесници. На тржишту капитала Републике Српске присутно је трговање акцијама и обвезницама као инструментима тржишта капитала. Акценат је стављен на муниципалне обвезнице као дужничке финансијске инструменте. Поједине општине су емитовањем муниципалних обвезница посредством Бањалучке берзе обезбиједиле новац за финансирање различитих инфраструктурних пројеката. То наводи на закључак да се тржиште капитала може ставити у функцију привредног развоја Републике Српске.

CAPITAL MARKET IN THE FUNCTION OF THE DEVELOPMENT OF THE REPUBLIC OF SRPSKA

The transition process has led to the restructuring of the economy of the Republic of Srpska, not only regarding the ownership and orgnaisational method but also in the forms of production and transport. One of the problems, which the countries in transition face, is the lack of capital. The solution of the mentioned problem should be sought in the capital market. The goal of this paper is to point out the significance of the capital market which offers accessible and cheap resources for sustainable economic development. Availabe financial resources of citizens, public funds and companies can be effectively directed into development through the capital market. This market enables public limited companies to gather capital, and investors to invest more safely. The beginnings of the capital market development in the Republic of Srpska is linked to the privatisation process and the forming of capital market institutions. Key movers on this market are its active participants. On the capital market of the Republic of Srpska, trading stocks and bonds as

the instruments of the capital market is present. Stress is put on municiapal bonds as debt financial instruments. By emitting municipal bonds via the Banja Luka stock exchange, some municipalities secured the funds for financing different infrastructural projects. This leads to a conclusion that the capital market can be put into function of economic development of the Republic of Srpska.

Славиша Радовановић дипл. ек
Раденко Симић дипл. ек

ИНФОРМАТИЧКА ЕКОНОМИЈА

Информатичка економија представља потпуно нови облик пословања и размишљања, како у развијеним, тако и у неразвијеним земљама, тј. земљама у транзицији. Створила је услове за пословање електронским путем на глобланом нивоу. Практична примјена Интернета као мултимедија потпуно мијења традиционални начин пословања и постаје основ електронског пословања. Електронско пословање јесте трансформација кључних пословних процеса употребом Интернет технологија. Електронско пословање постаје стандардни дио пословања компаније. Оно што називамо “информатичком револуцијом је, у ствари, револуција знања”. Она је интегратор и база, али успјешност дефинише количина примијењеног људског знања и коришћење предности које овај систем пружа, у складу са потребама појединачне организације. Економију роба замјењује информатичка економија што доводи до новог периода развоја људског друштва и новог начина размишљања и управљања. Могу се очекивати паралелни процеси глобализације и децентрализације економских активности. Развој се огледа у све већем удаљавању од величине и бирократије и убрзаном приближавању универзалности и индивидуалности. У скоро свим пољима пословања успјех постижу компаније које имају најбоље информације, али које истовремено знају најбоље и најефикасније да их искористе и управљају њима.

INFORMATION ECONOMICS

Information Economics represents a completely new form of business and thinking, in both developed and undeveloped countries, ie. countries in transition. It has created the conditions for doing business electronically at the global level. Practical application of the Internet as Multimedia has completely changed the traditional way of doing business, and become the basis of electronic commerce. Electronic commerce is the transformation of key business processes using Internet technologies. Electronic commerce is becoming a standard part of the company. What we call "the computer revolution is, in fact, the knowledge revolution". It is integrator and base, or performance defined quantity of applied human knowledge and use of the advantages that this system offers, in accordance with the needs of individual organizations. Economy goods replaces IT economy leading to a new period of development of human society and a new way of thinking and management. They can expect a parallel process of globalization and decentralization of economic activities. The development is reflected in the growing movement away from the bureaucracy and the size and pace of the universality and individuality. In almost all areas of business success achieved by companies that have the best information, but which, at the same time, know the best and most efficient way to use them and manage them.

Маријана Михаиловић, дипл. ек
Gradska Uprava Grada Zvornik

ПРОМЈЕНЕ НА ТРЖИШТУ ОБВЕЗНИЦА РЕПУБЛИКЕ СРПСКЕ И ЊИХОВ УТИЦАЈ НА РАЗВОЈ ТРЖИШТА КАПИТАЛА

Финансијско тржиште Републике Српске, још увијек неразвијено, постепено се развија увођењем нових финансијских инструмената, послова који се обављају на Бањалучкој берзи и сл. Најважније промјене настале су на тржишту обвезница, које од првог листинга обвезница, 2007. године, континуирано расте. Развој овог тржишта значајно је помогла емисија муниципалних обвезница због чега је вриједност обвезничког индекса Републике Српске у сталном порасту. Будући да тржиште обвезница представља значајан сегмент тржишта капитала Републике Српске, може се констатовати да развој тржишта обвезница потпомаже развој тржишта капитала. Упоредо са растом тржишта обвезница долази до слабљења тржишта акција због чега БИРС индекс губи на вриједности.

CHANGES IN BOND MARKET OF THE REPUBLIC OF SRPSKA AND THEIR IMPACT ON THE CAPITAL MARKET DEVELOPMENT

The Republic of Srpska financial market is still undeveloped, and it is gradually developing by introducing new financial instruments, activities on Banja Luka Stock Exchange etc. The most important changes appeared in bond market, which is permanently growing since the first bond listing in 2007. This market development is significantly supported by municipal bonds emitions which caused permanent growth of Index of Republic of

Srpska Bonds. By the fact that bond market represents significant capital market segment, it is correct to conclude that the capital market development is supported by the bond market development. Simultaneousely, the growth of the bond market is followed by the weakness of the equity market, which is why the BIRS index is loosing its value.

Aleksandar Malić, dipl. ek

ZNAČAJ I PRIMENA SEGMENTACIJE TRŽIŠTA

Ne postoji preduzeće koje može zadovoljiti sve potrošače na tržištu. Oni se razlikuju po svojim potrebama, željama, iskustvu, kupovnoj moći. Da bi preduzeće sticalo konkurentsku prednost i tako uspešno poslovalo neophodno je da utvrdi segmente tržita koje može uspešno zadovoljiti. Preduzeće se odlučuje za segmentaciju iz razloga što tržište nije homogeno, što se potrošači međusobno razlikuju i to iskazuju na tržištu. Pod segmentacijom tržišta se podrazumeva identifikovanje posebnih homogenih grupa potrošača koji imaju interes prema nekom proizvodu. Na taj način preduzeće može kreirati pravu ponudu za svako pojedino tržište.

SIGNIFICANCE AND APPLICATION OF MARKET SEGMENTATION

There is no company that can satisfy all consumers in the market. They differ in their needs, desires, experience, purchasing power. In order company gained a competitive advantage and successfully operated it is necessary to determine the segments that can be marketed successfully meet. The company is opting for segmentation because the market is not homogenous, as consumers are different from each other and express market. Under the segmentation of the market is meant to identify specific homogeneous group of consumers who have an interest in the product. In this way the company can create the right offer for each market.

Darko Grujičić, dipl. ek

MONETARNA EKONOMIJA- GLAVNI CILJEVI MONETARNE POLITIKE

Monetarnom politikom kontroliše se ponuda novca od strane centralne banke, a sastoji se od politike ograničavanja novčane ponude (inflacija vodi do povećanja kamata) i od politike ekspanzivne novčane ponude (recesija vodi do smanjenja kamata). Glavni ciljevi monetarne politike su: ekonomska likvidnost, monetarna ravnoteža i stabilnost domaceg novca i njegovog deviznog tečaja.

MONETARY ECONOMIES- OBJECTIVES OF MONETARY POLICY

Monetary policy controls the money supply by the central bank, and consists of a policy of restricting the money supply (inflation leads to an increase in interest rates) and the expansionary monetary policy of the offer (the recession led to a reduction in interest). The main objectives of monetary policy are: economic liquidity, monetary equilibrium and stability of the domestic currency and its exchange rate.

Jelena Mijatović dipl. ek
Svjetlana Spasojević dipl. ek
Omer Merić dipl. ek

FINANSIRANJE OBRAZOVANJA U ZEMLJAMA U TRANZICIJI

Predmet rada je analiza trenutnog finansiranja visokog obrazovanja u zemljama u tranziciji, uticaj evropeizacije kroz implementaciju bolonjskog procesa kao i uticaj globalizacije na promjene u obrazovanju u BiH – prvenstveno u menadžerskoj profesiji. Visoko obrazovanje u BiH se finansira iz četiri glavna izvora: 1) iz javnih sredstava, 2) iz privatnih sredstava, 3) studentskih školarina, i 4) naučno-istraživačkih i savjetodavnih usluga koje različiti univerziteti i fakulteti u BiH nude, u skladu sa interesima i potrebama društva. Ekonomija u savremenom društvu – kako na evropskom i globalnom nivo, pa tako i u BiH – primarno je orijentisana na ljudske resurse, i na mogućnosti upravljanja znanjem (engl. knowledge economy), zbog čega stalno učenje, usavršavanje i investiranje u znanje postaje prioritet. Prvi dio rada obrađuje temu značaja visokog obrazovanja i njegove uloge u razvoju zemalja u tranziciji kroz analizu trenutnog načina finansiranja visokog obrazovanja u BiH. U drugom i trećem dijelu rada pažnja je usmjerena na razvoj ekonomije i društva na osnovu znanja kao resursa, na obrazovanje menadžra u Evropi i na Bolonjski proces. U četvrtom dijelu rada su obrađena pitanja poput osnovnih definicija i zadataka na koje treba da odgovori menadžment u savremenom društvu, poželjan obrazovni profil menadžera, i implementacije novih tehnologija u tom procesu.

EDUCATION FINANCING IN TRANSITIONAL COUNTRIES

Analysis of the current way of financing high education in transitional countries, influence of Europe through Bologna educational process implementation, and the influence of globalization on changes in BiH education are the main topics of this work – especially regarding manager profession. High education in BiH is financed from four major sources: 1) public funds, 2)

private funds, 3) students tution fees, and 4) scientific researches and consulting services that different universities and faculties in BiH offer, according to intereses and needs of the society. Economy in contemporary society – on European and global level, and in BiH as well – is primarlly oriented toward human resources, and toward possibilities of knowledge management (knowledge economy), wherefore lifelong learning, constant improvement and investment in knowledge becomes a priority. The main subject of the first part of the work is role and importance of high education in developing transitional countries, through analysis of the current way of financing higher Education in BiH. In second and third part of the work we will direct our attention to development of economy and society based on the knowledge as a main resource, and on Bologna and European model of manager education process. Fourth part of the work gives us insight in fundamental definitions and tasks that challenge the management of contemporary society, desirable educational profile of one manager, and implemantation of new technologies in that process.

Слађана Маринковић дипл. ек

Миланка Ђилас дипл. ек

Милица Шпирић дипл. ек

ПРИМЈЕНА ИНФОРМАЦИОНО-КОМУНИКАЦИОНИХ ТЕХНОЛОГИЈА У ПОСЛОВАЊУ ОСИГУРАВАЈУЋИХ КОМПАНИЈА

Комерцијализација Интернета и развој глобалне економије допринијели су стварању новог концепта у пословању осигуравајућих компанија. Наиме, развој информационо-комуникационих технологија као и иновације у погледу нових услуга осигурања допринијели су јачању конкуренских способности осигуравајућих компанија на финансијском тржишту. Предмет истраживања ово рада биће примјена електронског пословања у области осигурања, тзв. Е-осигурање. Циљ истраживања биће да се испита значај примјене нових канала дистрибуције услуга осигурања на пословање осигуравајућих компанија. Такође, у раду ће бити анализирана примјена модела електронског пословања у области осигурања.

APPLICATION OF ICT IN THE OPERATION OF INSURANCE COMPANIES

The commercialization of the Internet and the development of the global economy contributed to the creation of a new conceptvin the business of insurance companies. The development of ICT and innovation in terms of new insurance services contributed to strengthening the competitive ability of insurance companies to financial market. The subject od this work will be the application of E-business in the area of insurance, so-called E-insurance. The goal od the research will be to examine the importance of the application of new distribution channels of insurance services to the business of insurance companies. Also, in the work will be analyzed using the model of E-business in the field of insurance.

Mirjana Vesić, dipl. ek

NEMINOVNI PRELAZAK BOSNE I HERCEGOVINE NA DIGITALNI MARKETING

Male marže i veliki troškovi poslovanja će mnoge firme naterati d a spas potraže u onlajn prodaji i oglašavanju. Neke firme su već na putu ka tome,ali većina se tom trendu sporo prilagodjava. Kontent ili soušl menadzer je sada stvarnost. Broj korisnika Fejsbuka u BiH je 1,4 miliona i time se praktično zapošljava čovek koji će komunicirati sa više od milion ljudi. Ovde se vidi velika šansa za zapošljavanje ljudi koji su vešti u pisanju i znaju strane jezike a nemaju posao. Firme koje su u osnivanju i nemaju novca i distributivnu mrezu koriste prednost digitalnog marketinga. Ovo olakšava rad i smanjuje troškove poslovanja.

BIH INEVITABLE TRANSITION TO DIGITAL MARKETING

Low margins and high costs of business will force many companies to use online sales and advertising. Some companies are already on the way to it, but most are slow to adjust to this trend. Contents or social Manager is now a reality. Number of Facebook users in BiH is 1.4 million and practically there is a employed man who will interact with more than one million people. Here we can see a great opportunity for employing people who are proficient in writing and speak foreign languages and don t have a job. Companies that are in the foundation and have no money and distribution network take advantage of digital marketing. This facilitates the work and reduces operating costs.

Dragana Zekić dipl. ek

UTICAJ TRŽIŠNIH PROMJENA NA EKONOMIJU BOSNE I HERCEGOVINE

Širom svijeta tržišne promjene utiču na globalno ekonomsko okruženje, pa tako i na ekonomije zemalja u tranziciji. Među brojnim promjenama posebno se izdvaja pad cijena nafte koje se nalaze

na istorijskom minimumu, ali i, brojni konflikti, ratovi i emigrantska kriza. Svi ovi događaji direktno ili indirektno utiču na svjetsko ekonomsko okruženje, a time i na ekonomiju Bosne i Hercegovine i zemalja u okruženju koje se navedenim promjenama moraju prilagođavati. Bosna i Hercegovina se više od dvadeset godina bori sa ratnom zaostavštinom, nestabilnim političkim ambijentom koji destimulativno djeluje na privredu, glomaznim javnim sektorom i sivom ekonomijom. Prethodno navedene promjene izazvale su svjetsku finansijsku krizu. Istraživanja u radu su usmjerena na uticaj ove krize na finansijski sektor Bosne i Hercegovine, kao ključni sektor u podršci razvoja ekonomije Bosne i Hercegovine.

THE IMPACT OF MARKET CHANGES ON THE ECONOMY OF BOSNIA AND HERZEGOVINA

Worldwide market changes affect the global economic environment, including the economies of countries in transition. Among the many changes, the fall in oil prices—which are historically low—stands out, but so do a number of conflicts, wars, and people in exile. All of these events directly or indirectly affect the global economic environment, and thus on the economies of Bosnia and Herzegovina and neighboring countries, that have to adapt to these changes. Bosnia and Herzegovina has spent more than twenty years struggling with the legacy of war, an unstable political environment, cumbersome public sector, and the black market. The global financial crisis cause additional pressure on the already decrepit economy of Bosnia and Herzegovina. Research for the paper is focused on the impact of the crisis on the financial sector of Bosnia and Herzegovina, with a key emphasis on economic stability. In addition the paper will analyze the effects of the numerous natural disasters that have hit in quick succession this country. It remains to be seen how much power this country has to deal with in extremely volatile economic conditions, both in the world and within its own borders.

Željana Pavlović
dipl. ek

Danica Mirić dipl. ek
Sport Vision d.o.o
Nedeljka Mirković
dipl. ek

SIVA EKONOMIJA U BOSNI I HERCEGOVINI I NJEN UTICAJ NA TRŽIŠTE RADA

Bosna i Hercegovina praćena posljedicama ratnih dešavanja, a time i političkom nestabilnošću i ekonomskom neefikasnošću u pogledu privrednog i društvenog sistema, prolazeći kroz tranzicijski period suočava se sa problemom sive ekonomije koja ima puštene korijene gotovo u svim privrednim djelatnostima pa i kada je u pitanju tržište rada. Zbog uticaja tržišnih promjena između ostalog i globalne krize, u Bosni i Hercegovini prisutna je neusklađenost ponude i tražnje na tržištu rada. Udio sive ekonomije postaje alarmantan budući da trend nezaposlenosti raste iz godine u godinu. U ovom radu autori ukazuju na problem sive ekonomije kao neformalnog dijela formalne ekonomije kao i na moguća rješenja za suzbijanje problema nezaposlenosti koji ujedno predstavlja i uzrok i posljedicu djelovanja sive ekonomije na tržištu rada, a sve u cilju smanjenja stope nezaposlenosti i odlaska mladih iz Bosne i Hercegovine.

BLACK ECONOMY IN BOSNIA AND HERZEGOVINA AND ITSIMPACT ON THELABOUR MARKET

Bosnia and Herzegovina followed by the consequences of the war, and thereby political instability and economic inefficiency in terms of economic and social system, passing through a transition period is faced with the problem of the informal economy, which has released the roots of almost all economic activities, even when it comes to labor market.Due to the impact of market changes and the global crisis as well, there is a mismatch between supply and demand in the labor market in Bosnia and Herzegovina.The share of the black economy becomes alarming since unemployment is growing from year to year.The author’s point is to the problem of the informal economy as an informal part of the formal economy as well as possible solutions for combating the problem of unemployment, which also represents both a cause and consequence of black economy in the labor market, with the aim of reducing the unemployment rate and youth leaving from Bosnia and Herzegovina.

Dragana Mihajlović
dipl. ek

ПРОБЛЕМ НЕЛОЈАЛНЕ КОНКУРЕНЦИЈЕ НА ТРЖИШТУ ОСИГУРАЊА ОД АУТООДГОВОРНОСТИ РЕПУБЛИКЕ СРПСКЕ

Слободна и здрава конкуренција на тржишту је корисна за развој економије, али и за потрошаче јер доприноси смањењу цијена, већем избору производа и услуга, као и њиховом бољем квалитету. Иако савремена права забрањују нелојалну конкуренцију посебним прописима, ситуација у којој се налазе привреда и стандард становништва Републике Српске утиче на положај друштава на тржишту. У ситуацији када становништво закључује само неопходна, обавезна осигурања која осигуравајућа друштва подстичу,

осигурање се посматра као трошак, а не као превенција или заштита. У Републици Српској, најизраженији случајеви нелојалне конкуренције су присутни код осигурања од аутоодговорности, као једног вида обавезног осигурања и који је најликвиднији за осигуравајућа друштва. Циљ рада јесте да укаже на важност решавања проблема нелојалне конкуренције на тржишту Репбулике Српске како би се спријечило нарушавање тржишта осигурања и пружила заштита осигураницима.

THE PROBLEM OF UNFAIR COMPETITION IN THE MARKET OF MOTOR LIABILITY INSURANCE

Free and healthy competition on the market is usefull for economic development, but also for consumers because it contributes to lower prices, greater choice of products and services, as well as their better quality. Although modern law is prohibiting unfair competition by special regulations, the situation in the economy and the standard of the Republic of Srpska population affects the position of insurance companies in the market. In a situation where the population finds only necessary, mandatory insurance, that are encouraged by the insurance companies, insurance is seen as an expense, rather than as a prevention or protection. In the Republic of Srpska, the most prominent cases of unfair competition are present in motor liability insurance, as a form of mandatory insurance, which is the most liquid for insurance companies. The aim of this paper is to point out the importance of addressing the problem of unfair competition in the market of the Republic of Srpska in order to prevent distortions of insurance markets and to provide protection to policyholders.

Сандра Павловић
дипл. ек

Драгана Максимовић
дипл. ек
Слађана Јовичић
дипл. ек

ПРЕДУЗЕТНИШТВО КАО ФАКТОР РАЗВОЈА ЗЕМАЉА У ТРАНЗИЦИЈИ

Рад елаборира суштину предузетништва, потешкоће са којима се сусреће развој предузетништва у земљама у транзицији и предузетнички потенцијал. Полазећи од чињенице да се транзиција у својој почетној фази показује деструктивно, кроз смањење обима производње, смањење запослености и пад животног стандарда. Док преузетништво снажно подстиче отварање нових могућности развоја региона, али и цијеле националне привреде , улога предузетништва као фактора развоја земаља у транзицији је неоспорна. У последњих неколико година све више је присутнија свијест о томе да предузетништво даје значајан допринос транзицији друштвеног и привредног система и представља један од кључних фактора за обнову и раст привреде. У земљама захваћеним транзицијом кључну улогу у примјени модела подршке и подстицаја предузетништва има влада. Главни добитак односно најзначајнији ефекат који прогресивно утиче на друштвену заједницу, а остварује се активностима предузетништва јесу здрава предузећа. Плански и координирни приступ свих субјеката, а прије свега, подршка републичких и локалних органа је неопходна за развој предузетништва. Према досадашњим искуствима, предузетништво је своју функцију најефикасније остварило у развоју сектора малог бизниса.

ENTERPRENEURSHIP AS DEVELOPMENT FACTOR IN TRANSITION COUNTRIES

This study is about entrepreneurship, difficulties that countries in transition are facing as well as about entrepreneurship potential of these countries. The fact is that transition is showed as destructive process because it exerase through reduction in production volume, reduction in number of employees and though low life standard. On the other hand, entrepreneurship creates new possibilities for region development as well as for whole national economy which means that entrepreneurship is key factor of development i transition countries. During past few years, it becomes clear that enterperneurship is making signification contribution to the transition of social and economy system and represents one of the key factors for renewal and economy growth. The key role in application of support and encouragement model in transition countries has government. The main effect which progressive influence society through entrepreneurship is healthy company. First of all, support of republic and local authorities as well as planned and coordinated approach of all mentioned subjects it crucial for entrepreneurship development. According to previous experiences enterprenrurship has the utmost effect in small business sector.

Tanja Rakanović
dipl. ek

Jelena Simić
dipl. ek
Kosa Lukić dipl. ek
OPZ „Agromilk“, Bratunac

UTICAJ TRŽIŠNIH PROMJENA NA RAZVOJ EKONOMIJE U SRBIJI

Raspadom Socijalističke Federativne Republike Jugoslavije, Srbija se našla na pragu prelaza iz jednog ekonomskog i društvenog sistema u drugi. Taj prelaz se zove tranzicija i predstavlja tržišnu

ekonomiju koja se oslanja na privatnu svojinu i demokratski stabilnu, institucionalno funkcionalnu državu. Uvođenjem otvorene tržišne privrede koja se zasniva na pravu privatne svojine, tržištu roba, kapitala i radne snage, korporativnom sistemu upravljanja i istraživanja u ovom radu. Međutim, privreda Srbije je u nestabilnim tranzatornim okolnostima zbog toga što je privreda zemlje u prethodnom periodu funkcionisala u uslovima potpunog monopola i administrativnog regulisanja ekonomskih tokova. Prevazilaženje tržišne i privredne neefikasnosti može se postići isključivo okretanjem ka otvorenoj tržišnoj privredi, što će biti i predmet na ograničenjima koja određuju obim ovlašćenja države predstavlja reformu sa određenim

THE IMPACT OF MARKET CHANGES ON ECONOMIC DEVELOPMENT IN SERBIA

The disintegration of the Socialist Federal Republic of Yugoslavia, Serbia was on the verge of transition from one economic and social system to another. This transition is called the transition and represents a market economy that relies on private property and democratically stable, institutional functioning state. The introduction of an open market economy based on turning towards an open market economy, which will be the subject of research in this paper. constraints that determine the extent of the powers the State is a reform with a specific purpose. However, the Serbian economy is the volatile transient circumstances because the country's economy in the past operated in conditions of complete monopoly and administrative regulation of economic flows. Overcoming market and economic inefficiency can be achieved only by private property rights, market goods, capital and labor, the corporate governance system

Darko Vuković, dipl. ek
D.O.O. Boreas-Stanić,
Kreševo

FINANSIJSKO-RAČUNOVODSTVENA ANALIZA BIOLOŠKOG PROCESA TRANSFORMACIJE

Poljoprivreda je specifična privredna delatnost jer je način proizvodnje u toj delatnosti ostao još uvek na nekom nižem nivou, kad ga uporedimo sa ostalim industrijskim preduzećima. Naravno, ovo važi za mala poljoprivredna preduzeća, ali u nekoj meri i za veoma razvijena poljoprivredna gazdinstva, jer proces proizvodnje ne može biti isti kao kod ostalih privrednih delatnosti. U suštini ove razlike u odnosu na ostale grane najviše i dolaze do izražaja kada je u pitanju računovdstvena evidencija. Prilikom testiranja istraživačkih metoda u radu će se koristiti kombinovane metode istraživanja (relevantna metodologija). To se prije svega odnosi na istraživanje kroz literaturu, računovodstvena metoda, istorijska metoda i druge relevantne opšte naučne metode (indukcija, dedukcija, sinteza). Uz sve navedeno, cjeline radi, u radu se ukazuje na primjenu računovodstvenog metoda prema kojem se biološki rast priznaje i mjeri metodom sadašnje fer vrijednosti u odnosu na računovodstveni metod istorijskog troška. Značaj se ogleda u tome da kada se biološki rast priznaje i mjeri metodom sadašnje fer vrijednosti, promjene fer vrijednosti se iskazuju tokom cijelog perioda, na primjer, počevši od zasađivanja drveća pa sve do sječe šume. Ovaj način doprinosi i minimiziranju rizika od ne prijavljivanja prihoda

FINANCIAL AND ACCOUNTING ANALYSIS OF THE BIOLOGICAL PROCESS OF TRANSFORMATION

Agriculture is a specific economic activity because of the mode of production in the industry remained still at a lower level, when we compare it with other industrial companies. Of course, this applies to small agricultural enterprises, but to some extent and for highly developed farms, because the production process can not be the same as for other economic activities. Essentially these differences in relation to other branches and most come to the fore when it comes to The accounting records. When testing research methods, the paper will use the combined research methods (relevant methodology). This is primarily related to research through literature, accounting method, historical method and other relevant general scientific methods (induction, deduction, synthesis). Additionally, the whole works, the paper points to the application of the accounting method by which the biological growth recognized and measured by the method of the present fair value in relation to the accounting methods of historical cost. The significance lies in the fact that when the biological growth recognized and measured by the method of the current fair value, changes in fair value are recognized throughout the period, for example, starting from planting trees all the way to logging. This method contributes to minimizing the risk of not reporting income.