

Број: 7

Издавач
 УНИВЕРЗИТЕТ
 У ИСТОЧНОМ САРАЈЕВУ
ФАКУЛТЕТ ПОСЛОВНЕ ЕКОНОМИЈЕ
БИЈЕЉИНА

ЗА ИЗДАВАЧА, ДЕКАН
 ДОЦ. ДР СРЂАН ДАМЈАНОВИЋ

ГЛАВНИ И ОДГОВОРНИ УРЕДНИК
 ПРОФ. ДР БОЖИДАР СТАВРИЋ

УРЕДНИК
 ПРЕДРАГ КАТАНИЋ

ЛЕКТОР
 ТОШО БУНИЈЕВАЦ

ЛИКОВНИ УРЕДНИК
 ВАЊА ЂУРИЋ

ТЕХНИЧКИ УРЕДНИК
 ПРЕДРАГ КАТАНИЋ

РЕДАКЦИЈА:

Научна редакција

Вуњак др Ненад, Дамјановић др Срђан, Живковић др Бошко, Јовичић др Миладин, Кочовић др Јелена, Крсмановић др Бранко, Мاستило др Зоран, Микеревић др Драган, Милојевић др Алекса, Мирковић др Драгутин, Панић др Пајо, Пауновић др Благоје, Поповић др Витомир, Радовић др Рајко, Ставрић др Божидар, Стевић др Стеван, Трифуновић др Љубомир, Савановић др Горан
 (Научни текстови се рецензирају)

Стручна редакција

Анђић мр Милорад, Арсеновић Јадранка, Бобар Гаврило, Бунијевац Тошо, Јосиповић мр Сандра, Катанић мр Предраг, Лалић мр Срђан, Мацура мр Рајко, Митрашевић мр Мирела, Старчевић мр Витомир

Штампариа: АЛЕГРАФ Лозница

АДРЕСА РЕДАКЦИЈЕ

ФАКУЛТЕТ
 ПОСЛОВНЕ ЕКОНОМИЈЕ
 БИЈЕЉИНА, Семберских ратара бб
 Е-mail: vsst@teol.net
 Годишња преплата:
 за правна лица 100КМ
 за физичка лица 50КМ
 Жиро рачун: 5510010000907076
 Врста прихода: 722549
 Нова Бањалучка Банка
 ЈИБ: 440033770005

Часопис излази полугодишње
 КАТАЛОГИЗАЦИЈА
 ISSN 1840-2313

УВОДНИК		
1	Божидар Ставрић, РАДНО ВРЕМЕ – ФАКТОР УСПЕШНОГ ПОСЛОВАЊА.....	2
ПОСЛОВНА ЕКОНОМИЈА		
2	Доц. др Миладин Јовичић, Биљана Радојчић, дипл. инж. орг. наука ПАРЦИЈАЛНИ ПОКАЗАТЕЉИ УСПЈЕШНОСТИ ПОСЛОВАЊА АНАЛИЗА ПРИМЈЕРА ИЗ ПРАКСЕ.....	4
МЕЂУНАРОДНА ЕКОНОМИЈА		
3	Проф. др Пајо Панић ЕФЕКТИ МУЛТИНАЦИОНАЛНИХ КОМПАНИЈА.....	14
СОЦИЈАЛНА ПОЛИТИКА		
4	Др Зоран Мاستило МЕЂУНАРОДНА ИСКУСТВА И МОДЕЛИ РЕФОРМЕ ПЕНЗИЈСКИХ СИСТЕМА.....	18
ИНФОРМАТИКА		
5	Др Раде Станкић, Марко Станкић TARGET – ПЛАТНИ СИСТЕМ ЕВРОПСКЕ МОНЕТАРНЕ УНИЈЕ	22
ЕКОНОМУЈА ЕУ		
6	Др Поповић Горан КОНКУРЕНТНОСТ ЕКОНОМИЈЕ ЕУ У УСЛОВИМА ЕКОНОМСКЕ КРИЗЕ.....	26
7	мр Александар Максимовић, др Александар Ђурић БРЧКО ДИСТРИКТ У ИПА-А ПРОГРАМУ ПОМОЋИ.....	36
МЕНАџМЕНТ		
8	Др Небојша Ђокић ПРИЛАГОЂАВАЊЕ РАЗВОЈНЕ СТРАТЕГИЈЕ ПОСТОЈЕЋОЈ ОРГАНИЗАЦИОНОЈ СТРУКТУРИ ПРЕДУЗЕЋА.....	41
9	Др Дејан Ризнић ОРГАНИЗАЦИОНО УЧЕЊЕ И ИНОВАТИВНА АКТИВНОСТ ПРЕДУЗЕЋА.....	45
РЕВИЗИЈА		
10	Мр Спасенија Мирковић ОСЛАЊАЊЕ НА ИНТЕРНУ КОНТРОЛУ У ПРОЦЕСУ РЕВИЗИЈЕ.....	49
БАНКАРСТВО		
11	Дипл. еци Мирковић Иван СВЈЕТСКА ЕКОНОМСКА КРИЗА И ЊЕН УТИЦАЈ НА БАНКАРСКИ СЕКТОР БИХ	58
ФИНАНСИЈЕ		
12	Мр Слободан Суботић, Мр Мирослав Мијатовић ВРЕДНОВАЊЕ ПОРТФОЛИЈА.....	62
АНАЛИЗА БИЛАНСА		
13	Др Теодор М. Петровић АНАЛИЗА ПРЕЛОМНЕ ТАЧКЕ У МУЛТИПРОИЗВОДНОЈ СИТУАЦИЈИ.....	66
ОСИГУРАЊЕ		
14	Мр Радивој Ковач УЛАГАЊЕ СРЕДСТАВА ТЕХНИЧКИХ РЕЗЕРВИ ДРУШТАВА ЗА ОСИГУРАЊЕ.....	70
15	Младен Панић, дипл. еци ОСИГУРАВАЈУЋА ДРУШТВА НА ФИНАНСИЈСКОМ ТРЖИШТУ РЕПУБЛИКЕ СРПСКЕ.....	74
ЕНГЛЕСКИ ЈЕЗИК		
16	Сузана Елчић, дипл. проф. енглеског језика и књижевности „ROLE PLAY“ У НАСТАВИ СТРАНОГ ЈЕЗИКА.....	78

РАДНО ВРЕМЕ – ФАКТОР УСПЕШНОГ ПОСЛОВАЊА

Основни, покретачки елемент производње – радна снага – у свим економским и укупним друштвеним третманима нужно се посматра као неодвојива компонента радног човека. Испољвање радника у процесу рада, поред његових умних и физичких способности, омеђено је радним временом – дневним, недељним, годишњим и укупним животним. Зато су питања почетка, структуре и коришћења радног времена неизбежна кад се жели постићи рационално трошење радне снаге. Наиме, процес рада у којем се троши радна снага јесте специфична манифестација човекове личности. У том процесу човек се испољава као физиолошки, психолошки и социолошки феномен. У том смислу, човеков рад не може се третирати изоловано од осталих манифестација његовог живота. Зато је економска рационалност коришћења радне снаге битно условљена начином организовања радног времена. При томе, у функцији организације радног времена јавља се и проблем рационалности коришћења средстава за рад као основе привредних капацитета.

Организациона наука, а посебно њена грана *физиологија* рада, већ дуго изучава проблематику радног времена. Из тога су проистекла и многа унапређења која су допринела повећању *продуктивности* и *хуманизацији рада*.

Важно је омогућити раднику да на посао долази одморан, што је веома тешко с обзиром на то да устаје у 4 или 5 сати. Ово се посебно односи на услове живота у урбаној средини, која подразумева културне и забавне манифестације до касних сати, као и ноћни телевизијски програм који покрива целу популацију. А да се не говори о неопходности да радни људи треба да остварују своје уставно право и обавезу у погледу перманентног образовања, односно иновације и проширивања знања.

Структура радног времена нарочито је битна са становишта распореда периода рада и одмора. У том смислу, законом је прописана једна од пауза од пола сата у току радног дана, а с друге, краће паузе одређују се у зависности од специфичности процеса рада. Међутим, индустријски развијене земље уводе *двократно* радно време, које је пресечено паузом за главни дневни оброк и дужи одмор. На тај начин екстензивно се продужава радни дан, али је интензитет рада мањи, па је радник мање уморан. Зато је такав радник способан да се после радног времена укључи у културни и забавни живот средине, без потребе да непосредно с посла одлази кући. С друге стране, социолошки посматрано, такав радник све своје економске циљеве и интересе задовољава из датог односа, те није упућен да обавља допунски посао.

Из оваквог односа према раду у предузећу или устнови проистиче и проблем коришћења радног времена. Наиме, очекујући наставак рада после осмочасовног времена проведеног у предузећу или устнови, такав радник настоји да остане одморан, што условљава његово недовољно ангажовање на радним задацима. С друге стране, радници који нису упућени на обраду пољопривредног имања или рад у властитој радионици, трпе негативне последице раног почетка радног времена, али и ниске продуктивности. То се, затим, одражава на продуктивност целе привреде, односно друштвену продуктивност. Томе треба додати и проблем нерационалног коришћења средстава за рад због неодговарајуће организације радног времена.

Постојећа организација радног времена, а нарочито његов почетак, условљава и велике проблеме у градском саобраћају, који има наглашене фреквенције у кратким интервалима (на почетку и на крају радног времена). Из тога проистиче и нерационалност коришћења саобраћајних средстава, као и неудобност превоза радника. Због неадекватне организованости радног времена, као и услед нерешеног економског статуса радника по основу радног односа, и све поменуте активности

знатно трпе, односно не могу да остваре своју друштвену улогу.

Велики део средстава за рад, а у томе и веома скупе опреме чије је трошење условљено економским рабаћењем, остаје ван процеса рада од петка по подне до понедељка ујутро. Ако се апстрахује могућност увођења више дневних смена у већем броју предузећа, на располагању још остаје од два дана у седмици у којима би се могла користити опрема, уз друкчију организацију радног времена. Из тога би проистекла и могућност додатног запошљавања радника, а рационалније коришћење средстава за рад било би солидан извор за побољшање економске ефикасности пословања. При томе, рационалније коришћење опреме омогућило би и повећање коефицијента репродуковања ангажованих средстава у овом елементу производње.

ОвOME треба додати и резерве у коришћењу капацитета средстава за рад у току радног времена кад његов почетак, структура и коришћење нису рационално организовани. Наиме, индустријски развој, који је нарочито извршен под дејством технолошке револуције, условљава повећање органског састава капитала. Услед тога смањује се учешће трошкова радне снаге, односно зарада радника у структури цене коштања на рачун амортизације која је, због економског рабаћења средстава за рад, све више у функцији времена, а не интензитета коришћења.

Организација радног времена у функцији рационалнијег коришћења средстава за рад треба да допринесе поспешивању укупне ефикасности пословања предузећа, а тиме и повећању њихове акумулативне способности. На тај начин, рационалније организовање радног времена може да допринесе економском развоју путем повећања акумулације вишка вредности из унутрашњих резерви, што значи без додатног ангажовања капитала.

Промена *структуре* радног времена, увођење дуже паузе за главни дневни обед, захтева такође претходну реорганизацију пратећих делатности.

Такође, то условљава и потребу стварања нових навика у животу радника. Радни однос треба да постане једини основ за задовољавање економских интереса радних људи. Радни дан би се екстензивно продужио, али би се интензитет негативних последица рада – посебно умора – знатно ублажио, а радно време много ефикасније искористило. То би било значајно унапређење на пољу хуманизације рада у односу на садашње прилике, кад су радници уморнији од раног устајања и неуредног подмиривања основних дневних потреба него од обављања посла.

Концепт организације радног времена који се овде предлаже није нешто непознато у индустријализованом свету. Међутим, спровођење такве идеје подразумева многе активности у друштву као целини. При томе, мора се имати на уму да је прелазак из претежно аграрног у претежно индустријско друштво условљен пратећим проблемима психолошке и социолошке природе. Радник треба да своје радно место одвоји од места становања, да разноврсне послове у кругу породице замени радом у новој средини, махом отуђених људи, да један до два обода обави мимо својих укућана, као и да промени односе према деци и брачном другу. Овакви преломи још више су изражени преласком радног човека из питоме руралне у отуђену урбану средину, с отвореног радног простора у тескобу фабричких хала, са дневног светла на вештачко и сл.

Полазећи од оваквог схватања, реорганизација радног времена у домаћој привреди и друштвеним делатностима треба да, заједно с другим мерама, допринесе поспешивању продуктивности и хуманизације рада. На тај начин треба да се омогући безболнији прелазак на модерне услове привређивања и укупног друштвеног живота.

Божидар Ставрић

ПАРЦИЈАЛНИ ПОКАЗАТЕЉИ УСПЈЕШНОСТИ ПОСЛОВАЊА АНАЛИЗА ПРИМЈЕРА ИЗ ПРАКСЕ

PARTIAL INDICATORS OF BUSINESS SUCCESS ANALISATION OF A PRAXIS EXAMPLE ANALYSIS

*Доц. др Миладин Јовичић,
Биљана Радојчић, дипл.инг.орг.наука - мастер
Факултет пословне економије Бијељина*

Резиме: Сигурно је да су продуктивност, економичност и рентабилност кључни показатељи успјешности пословања предузећа, а самим тим и битан фактор оцјене успјешности оних који управљају предузећем. Исто тако, мора се узети у обзир и специфичност електричне енергије као робе, која у значајној мјери утиче на ниво ефикасности посматраног система. Са једне стране цијеном електричне енергије често желимо да ријешимо проблеме који су неекономске природе, а са друге стране имамо квалитетну робу, коју не морамо, а није ни технички изводљиво, држати на залихама. То је роба, коју сваки менаџер "сања". Све што се произведе, то се и прода, тако да немамо ситуацију да нам је дио средстава "заробљен" у залихама готовно производа. И овај фактор често готово пресудно утиче на достигнути ниво парцијалних показатеља успјешности пословања. Посматрани примјер нам јасно осликава сву сложеност времена у коме систем ради и производи. И поред сталног побољшања пословања, посматрано преко интерне економије, фактори окружења често играју пресудну улогу.

Кључне речи: електрична енергија, економичност, продуктивност, рентабилност, управљање, трошкови, резултати.

Abstract: It is the fact that productivity, economy and cost-effectiveness are the key indicators of success of an enterprise and therefore an important factor in evaluating the success of those who run business. Electricity as goods which influences the level of efficiency of the considered system should also be taken into account. On one hand, we want to solve the problems, which are not of economic nature, by introducing the low cost of electricity and on the other hand, we get the goods of high quality which we do not have to keep in stock. Every manager dreams of such goods. All that is produced will be sold. This factor

has almost crucial influence on the reached level of the partial indicators of business success. The given example clearly shows us the complicity of the period in which the system works and produces. Besides the constant improvement of business considered from the internal economy point of view, the factors of surrounding usually have a vital role.

Keywords: electricity, economy, productivity, cost-effectiveness, management, expenses, results.

УВОД

Циљ овог рада је да укаже на значај праћења кретања основних економских показатеља у једном великом економском систему какав је Рудник и термоелектрана Угљевик које је организовано као јавно предузеће у склопу Холдинга Електропривреде Републике Српске са сједиштем у Требињу. Ово је акционарско друштво, гдје је већински власник Влада Републике Српске преко Матичног предузећа.

Сви овакви системи који превасходно имају за циљ задовољење општег, јавног интереса, често у други план стављају ефикасност и ефективност пословања. Сигурно да игнорисање на дужи рок основних економских законитости, а то је што оптималнији однос између квалитета и квантитета оутпута и квалитета и квантитета инпута, мора довести у питање не само развој тог система него и његов сам опстанак, као примарни циљ пословања. Електрична енергија је роба и код њене производње, расподеле, размјене и потрошње морају се поштовати тржишне законитости. Основна економска законитост је да предузеће опстане, расте и развија се, а предуслов је да његова продајна цијена буде већа од цијене коштања. Тиме се остварује профит који уз остале изворе, као што су кредитна средства, амортизација и други финансијски извори, служи као основа за проширену репродукцију.

Често се поставља питање због чега је електрична енергија у неку руку у нашим условима и

специфична роба¹. Прије свега, из разлога што у нашим условима још увијек немамо тржиште које апсолутно регулише ову област. Још увијек имамо ситуацију да преко цијене електричне енергије одржавамо социјалну стабилност, а са друге стране ниском цијеном електричне енергије, као врло

¹ Она је специфична врста робе и у другим земљама, а поготово у земљама у транзицији.

значајног инпута у осталим областима производње, желимо да привучемо потенцијалне инвеститоре.² Рудник и термоелектрана Угљевик је један од значајнијих појединачних производних капацитета на нивоу Републике Српске који је у посматраном периоду имао константан раст производње (изузетак је 2005 година). Кроз овај рад је покушано да се осветли квалитет економије посматраног организационог система и то преко три основна парцијална економска показатеља, а то су: продуктивност, економичност и рентабилност. Још би било ефектније, када би се пословање овог система могло компарирати са пословањем сличних система на нивоу Републике Српске и Федерације Босне и Херцеговине, а то све опет упоредити са пословањем сличних система у окружењу. Сигурно је да ће у једном од наредних бројева овог часописа бити обрађена и ова област.

1. ПАРЦИЈАЛНИ ПОКАЗАТЕЉИ УСПЈЕШНОСТИ ПОСЛОВАЊА

Квантитативно изражавање основног економског принципа репродукције представљају три парцијална економска принципа: продуктивност, економичност и рентабилност.

”Принцип продуктивности је начело, односно захтјев, према коме треба остварити одређену производњу с минималним утрошцима радне снаге за ту производњу.”³ Према ријечима Петера Друцкера, ”продуктивност представља богатство народа”, јер омогућава да се дио новостворених вриједности преточи у повећани квалитет живота широких друштвених слојева. Пренесено на микро ниво, може се рећи да ”продуктивност представља богатство организације”. Један други Американац, Цалвин Цоолидге потврђујући наводе Петера Друцкера, рекао је да ”цивилизација и продуктивност иду руку под руку”. То је разлог због кога се у свим, а посебно у високоразвијеним земљама истражују и проналазе начини за повећање продуктивности.

Продуктивност је мјера успјешности обављања неког посла у односу на употријебљене ресурсе. Продуктивност је настојање да се датом количином инпута, оствари највећа или максимална количина производа. Општи израз продуктивности (P) изражава однос између количине оствареног учинка (Q) и количине уложеног живог рада (L) за ту производњу.

² Ниска цијена електричне енергије, као и ниска цијена рада су по правилу основне компаративне предности већине земаља у транзицији. Колико је то добро, посматрано на дужи рок, је посебно питање о коме сигурно треба расправљати.

³ Основи теорије микроекономије – економика предузећа, Др Божидар Ставрић, Др Марко Шарчевић, Српско Сарајево, Завод за уџбенике и наставна средства, 2004.

$$P = \frac{Q}{L}$$

Продуктивност се може повећавати само на следећи начин: повећање количине учинака уз исти број ангажованих радника, смањивањем броја радника уз исту количину остварених учинака и повећањем учинака уз повећање броја радника, с тим да раст учинака има бржи тренд од повећања броја запослених. Фактори који дјелују на повећање продуктивности рада радника су: људски фактор, технички прогрес, организациони фактори, друштвени фактори, природни фактори. Сви наведени фактори продуктивности могу се са становишта предузећа груписати као: унутрашњи фактори - који се налазе у самом предузећу и могу бити субјективни (воља за рад) и објективни (величина предузећа, техничка опремљеност рада, организација рада) и спољашњи фактори - дјелују изван предузећа, али се одражавају на његову продуктивност (производни односи, социјална политика, снага синдиката, економска политика, утицај тржишта и сл.). Због лимитираних могућности кориштења људских знања и вјештина раст продуктивности се све више базира на продуктивности средстава за рад.

”Принцип економичности је захтјев или тежња да се одређена производња оствари са што мањим трошењем елемената производње.”⁴ Економичност је показатељ економског учинка пословања и изражава однос између остварених учинака (Q) и за њих утрошених елемената производње (U), односно говори о томе колико се јединица учинака може произвести са једном јединицом трошка. Наравно, тај однос треба бити што повољнији (E = 1 и више). Показатељ економичности је најобухватније мјерило пословног успјеха и може се приказати и као:

$$E = \frac{Q \cdot C_p}{U \cdot C_n}$$

-количина произведених учинака (Q) и количине утрошених елемената (U) множе се одговарајућим цијенама (C).

-количине произведених учинака (Q) множе се са цијеном продаје (C_p) док се количине утрошених елемената (U) множе са цијеном набавке (C_n).

Показатељ економичности нам говори, колико јединица трошкова требамо за једну јединицу прихода. Економичност се мјери на два начина: натурално мјерење економичности, гдје се и учинци и утрошци елемената производње исказују количински (у кг, тонама, комадима, сатима и сл.)

⁴ Основи теорије микроекономије – економика предузећа, Др Божидар Ставрић, Др Марко Шарчевић, Српско Сарајево, Завод за уџбенике и наставна средства, 2004.

и вриједносно мјерење економичности. Економичност се може повећати на следећи начин: порастом количине учинака уз исту количину уложених елемената, остварењем једнаке количине учинака уз смањење количине утрошених елемената као и растом производње и утрошака, с тим да раст производње има бржи темпо од раста утрошака.⁵ Циљ сваког руководства је, да са што мањим трошковима оствари што већи укупни приход и тиме економичније пословање.

"Принцип рентабилности је захтјев или тежња да се оствари што већи доходак, као и профит са што мањим ангажовањем капитала у репродукцији."⁶ Ријеч рентабилан је француског поријекла и значи „уносан“, односно посао који се исплати. Праг рентабилност налази се на оном степену искориштења капацитета, гдје је укупни приход (U_p) једнак укупним трошковима (T) предузећа. Показатељи рентабилности говоре о томе колики је поврат у односу на улог, говоре о томе у којој се висини укаматио уложени капитал у неком раздобљу. Будући да се успјех остварује тек преко промета, то се онда стављањем у однос квантификованог израза успјеха и промета добија показатељ рентабилности промета. Рентабилно пословање има економску сврху и смисао. Нерентабилно пословање и пословање са губитком, показују да предузеће не врши успјешно улогу економског субјекта и тиме одступа од економских принципа пословања.

Рентабилност као однос добити и ангажованих средстава се исказује по следећем обрасцу:

$$R = D / S_a$$

Ангажована средства представљају збир ангажованих основних и обртних средстава:

$$S_a = A_{os} + A_{ob}$$

Квалитет рентабилности се може пратити и анализирати, само посматрањем у временској динамици. Упоредивањем временских показатеља рентабилности, предузеће добија информације о квалитативним кретањима свога пословања. Динамика рентабилности, као и продуктивности и економичности може се пратити преко базног и ланчаног индекса рентабилности.

$$I_r = (R_1 \cdot 100) / R_0$$

⁵ Занемарује му улогу цијена, било продајних, било набавних.

⁶ Основи теорије микроекономије – економика предузећа, Др Божидар Ставрић, Др Марко Шарчевић, Српско Сарајево, Завод за уџбенике и наставна средства, 2004.

I_r = индекс рентабилности

R_1 = рентабилност текуће године

R_0 = рентабилност базне године

Динамика рентабилности преко базног индекса се исказује на следећи начин:

$$I_r = (R_1 \cdot 100) / R_0 : (R_2 \cdot 100) / R_0 : (R_3 \cdot 100) / R_0$$

На овај начин добијају се показатељи о томе, како се кретала рентабилност у временској сукцесији, посматрана у односу на базни период (базну годину). На овај начин се прате плански показатељи упоређивањем са оствареним величинама.

Динамика рентабилности на основу ланчаног индекса исказује се на следећи начин

$$I_r = (R_1 \cdot 100) / R_0 : (R_2 \cdot 100) / R_1 : (R_3 \cdot 100) / R_2$$

Тиме се добијају подаци о промјенама рентабилности у датој години у односу на претходну.

Повезаност продуктивности, економичности и рентабилности произилази из међусобне повезаности елемената и фактора резултата и улагања, чији је однос основа и садржај сваког од ових принципа. Свака промјена физичког обима остварених резултата директно условљава и промјене вриједности тих резултата, изражених у укупном приходу и добити.

Промјена физичког обима остварених резултата проистиче из промјена на страни улагања сва три елемента производње: средстава за рад, предмета рада и радне снаге. Ови елементи директно дјелују на продуктивност, економичност и рентабилност.

Мјерењем и праћењем продуктивности, економичности и рентабилности пословања у различитим временским периодима, могућа су истосмјерна, али и дивергентна кретања ових показатеља. Ако нпр. у једном раздобљу дође до смањења утрошака рада по јединици производа, али и повећања утрошака предмета рада и средстава за рад – тада имамо случај повећања продуктивности рада и смањења економичности у истом периоду.

Већа продуктивност може условити и већу економичност у случају када смањење количине рада по јединици производа не доводи до повећања утрошака осталих елемената производње, који делују на економичност.

Повећање економичности и смањење продуктивности могуће је у случајевима када смањивањем утрошака средстава (нпр. модернизацијом) и предмета рада, истовремено настаје повећање времена потребног за израду производа. Услов за ово је да се не повећавају цијене утрошака средстава, предмета за рад и цијене рада.

Већи степен зависности присутан је између економичности и рентабилности, па је с тога изражена тенденција да се динамика ова два показатеља креће у истом правцу. Када је пословни резултат позитиван и економичност и рентабилност су позитивни и обрнуто. Уз исту вриједност уложених средстава, са растом економичности расте и рентабилност.

Економичност и рентабилност могу имати и различито кретање. Послије значајнијих инвестиционих улагања, вриједност ангажованих средстава може релативно више да порасте него пословни резултат изражен у добити. Тада имамо случај да економичност порасте, а рентабилност опада.

Између продуктивности и рентабилности су такође могућа једносмјерна, али и дивергентна кретања. Пораст продуктивности кроз мању количину рада по јединици производа, условљава и већу рентабилност. Међутим, ако дође до промјена цијена на тржишту ово кретање може бити у различитим смјеровима, у зависности од степена пораста цијена финалних производа и цијена елемената производње.

Да бисмо могли пратити кретање ових показатеља у посматраном периоду на почетку самог рада дати су основни показатељи пословања, који у вриједносном дијелу нису пондерисани стопом раста инфлације.

Табелабр. 1

БЛД	Укупни тр.	Варијаб.	Фиксни	Активна	Резул. Посл.	УП
18.802.987,00	89.747.361,00	11.911.114,00	77.836.247,00	530.746.000,00	157.000,00	89.904.000,00
19.880.409,00	97.282.416,00	16.885.918,00	80.396.498,00	456.737.000,00	-1.415.500,00	83.128.000,00
22.778.940,00	96.675.673,00	16.597.852,00	80.077.821,00	437.122.000,00	529.000,00	97.205.000,00
26.295.096,00	104.123.203,00	14.605.873,00	89.517.330,00	426.905.000,00	-2.785.000,00	107.877.000,00
36.297.953,00	130.575.849,00	21.178.429,00	109.397.420,00	434.880.000,00	7.645.000,00	138.456.000,00

Табелабр. 2

Година	Проз. Kwh	Приход од ел.	Прос. Прод циј.	Циј. Кошт.	Број зап.	Часови рад.
2004	1.024.719,00	80.255.000,00	7,91	8,76	1.655,00	3.616.804,00
2005	944.411,00	77.228.000,00	7,52	10,30	1.631,00	3.576.511,00
2006	1.259.996,00	88.835.000,00	7,03	7,67	1.637,00	3.521.594,00
2007	1.457.734,00	98.734.000,00	6,87	7,22	1.718,00	3.702.793,00
2008	1.531.166,00	126.845.000,00	8,28	8,53	1.760,00	3.751.233,00

2. ОСНОВНИ ЕКОНОМСКИ ПОКАЗАТЕЉИ УСПЈЕШНОСТИ ПОСЛОВАЊА - РУДНИК И ТЕРМОЕЛЕКТРАНА УГЉЕВИК

2.1. Продуктивност

Већ смо нагласили да је продуктивност као парцијални показатељ успјешности пословања неког организационог система, а прије свега привредног - производног, однос између броја произведених јединица неког производа или услуге и рада ангажованог за његову производњу. Можемо га посматрати, било природно, било вриједносно. Интересантно је посматрати код овог привредног субјекта кретање продуктивности кроз призму промјене елемента који карактерише ангажовани рад.

Ако пођемо од чињенице, да је произведена количина киловата константа⁷, интересантно је посматрати кретање продуктивности у зависности да ли се посматра преко броја људи, израђених сати или преко исплаћених бруто плата.

Табела бр.3 Нивои продуктивности

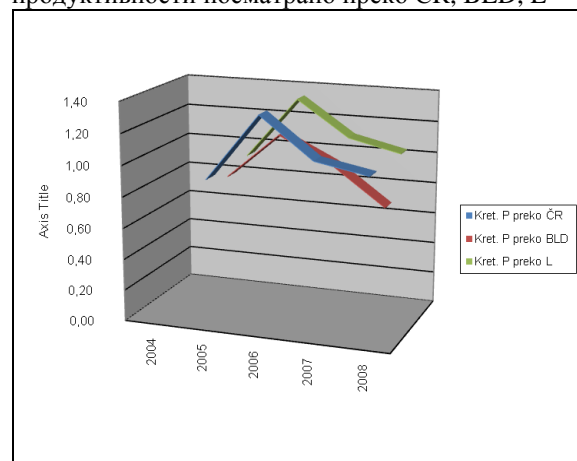
	Q/ČR	Q/BLD	Q/L
2004	283,32	54,50	619.165,56
2005	264,06	47,50	579.038,01
2006	357,79	55,31	769.698,23
2007	393,68	55,44	848.506,40
2008	408,18	42,18	869.980,68

Табела бр.4 Динамика продуктивности

	kwh/kwh	Крет. P преко ČR	Крет. P преко BLD	Крет. P преко L
2004				
2005	0,92	0,93	0,87	0,94
2006	1,33	1,35	1,16	1,33
2007	1,16	1,10	1,00	1,10
2008	1,05	1,04	0,76	1,03

⁷ Кад говоримо о константи мислимо прије свега на то да је производња електричне енергије на годишњем нивоу изражена природно, параметар који се не мијења и са којим се дијеле елементи продуктивности садржани у бројоциу разломка којим се дефинише продуктивност (Q/ČR;BLD;L)

Графикон бр. 1 Динамика кретања продуктивности посматрано преко ČR, BLD, L



Табела бр.5 Динамика фактора продуктивности

Година	BLD/BLD-1	ČR/ČR-1	L/L-1
2004			
2005	1,06	0,99	0,99
2006	1,15	0,98	1,00
2007	1,15	1,05	1,05
2008	1,38	1,01	1,02

Из табеле број 4 је видљиво да је само производња у 2005. години доживјела пад у односу на претходну годину. У свим осталим годинама је дошло до раста производње, што је изричито изражено у 2006. години у односу на 2005. годину.

Пад производње у 2005. у односу на 2004. годину је негдје око 8%. Тај пад производње од 8% није имао за посљедицу пад зарада. Напротив, десила се једна нелогичност што основни економски постулати не могу никако да оправдају. У 2005 години дошло је до раста зарада од 6%. Нормално да је у таквим околностима дошло до пада продуктивности исказаног односом произведених киловата и исплаћених зарада од чак 13%. Овдје се сад пред менаџментом предузећа поставља дилема коју треба разјаснити. Због чега раст плата није пратио у релативном омјеру и раст продуктивности. Да ли се менаџмент предузећа водио чињеницом да вољни моменат код радника задржи на потребном нивоу или је то била посљедица неких других фактора, који често знају да занемаре економски интерес предузећа посматрано на дужи рок.⁸

⁸ У економски развијеним земљама поред плате постоји још низ фактора који дјелују мотивационо и често је испред плате, рецимо питање могућности напредовања што доноси бољи социјални и друштвени статус особи, жеља за постигнућем, жеља за усавршавањем итд. Плата у овим земљама најчешће може бити само

Тај пад производње од 8% је имао за последицу пад продуктивности од 7%, иако је у 2005. години дошло до смањења ангажованих сати за 1%. Готово идентичан је показатељ и ако се продуктивност посматра преко броја радника.

У 2006. години дошло је до значајног раста производње од чак 33% у односу на 2005. годину. У истом периоду дошло је до раста зарада од 15%. Тај раст зарада од 15% имао је за последицу да је дошло до раста продуктивности од само 16%.

Рационалност у израђеним часовима рада који је резултирао у њиховом смањењу од 2% у односу на претходни период имао је за последицу раст продуктивности исказан преко часова рада од чак 35%. У посматраној години и број запослених радника је остао исти у односу на претходни период. Последица рационалности у погледу броја људи, имала је за последицу раст продуктивности исказан преко овог показатеља увећан читавих 33% у односу на претходну годину.

У 2007. години такође је настављен тренд раста производње изражен натурално. Тај раст у односу на 2006. годину износи 16%. Понавља се готово идентична ситуација из претходне године, када посматрамо кретање продуктивности у свјетлу кретања зарада. Зараде су поново порасле и то значајно (15%) у односу на претходну годину. Тај раст зарада имао је за резултат да је ниво продуктивности у 2007. години идентичан постигнутој продуктивности у 2006. години.

Производња у 2007. години је остварена уз повећани број израђених сати рада од 5%, као и повећаног броја запослених радника од такође 5%. Раст производње од 16% и раст броја запослених и израђених часова рада од 5% подигао је ниво продуктивности, мјерених преко ових показатеља, за 10% у односу на претходну годину.

У 2008. години је такође забиљежен раст производње⁹ од 5%. У тој години маса зарада је

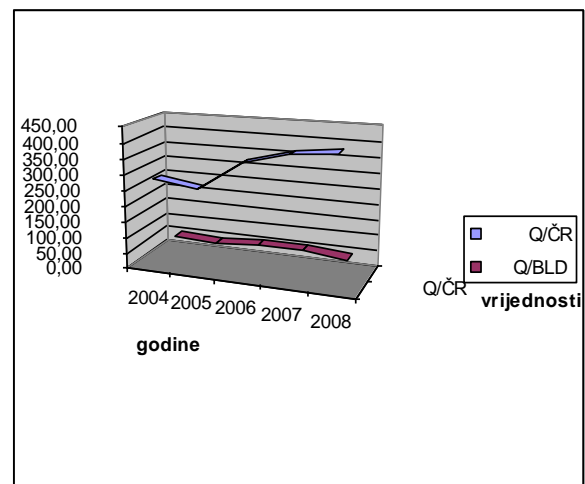
демотивациони елемент ако евентуално изостане или је неадекватна, јер се подразумијева да ви своје знање и вјештине размјењујете за одређени новчани еквивалент.

⁹ Морамо узети у обзир да је ниво производње термоелектране објективно ограничен капацитетом самог објекта. Због тога је за очекивати да у наредним годинама евентуални раст производње буде ограничен на можда максимално још 10 до 15 %. Када се достигне тај ниво производње, технички у овим условима не можете повећати производњу. У том случају акценат ће бити стављен на управљање инпутима јер ће се у оутпутима натурално исказаним постићи максимум који није могуће мијењати нагоре.

повећана за 38%, што је имало за последицу пад продуктивност од читавих 24%. Оно што иде у прилог људима који управљају фирмом је то да је дошло до раста продуктивности од 4%, односно 3%, посматрано преко израђених часова рада, односно броја запослених радника.

Оно што се може закључити, посматрајући кретање продуктивности, је да тренд кретања зарада није пратио тренд кретања производње. Зараде су „ишле“ бржим темпом у односу на то, како се кретала производња. Не улазећи дубље у анализу разлога оваквог тренда, мора се констатовати да је то вјероватно последица ниских стартних основа зарада радника. Тежња ка изједначавању висине зарада са зарадама осталих чланица система холдинга је, вјероватно, имала за последицу овакав несклад између кретања зарада и кретања производње. Сигурно је једно, овај тренд раста зарада неће ићи у „прилог“ кретању продуктивности. Једино што се може десити да евентуално раст продајне цијене електричне енергије „покрије“ лимитирани раст производње, односно сталну жељу и сигурно потребу за растом зарада¹⁰.

Графикон бр.2 Однос раста продуктивности посматрано преко BLD I ČR



¹⁰ Морамо истаћи чињеницу да синдикат ЈМП Електропривреда РС игра веома значајну улогу у дефинисању нивоа зарада радника. Како је синдикат у овој групацији изузетно јак и у наредном периоду је за очекивати притисак на висину исплаћених зарада што се опет може значајно одразити не само на кретање продуктивности него и на друге економске параметре којим се мјери успјешност једног предузећа.

2.2. Економичност

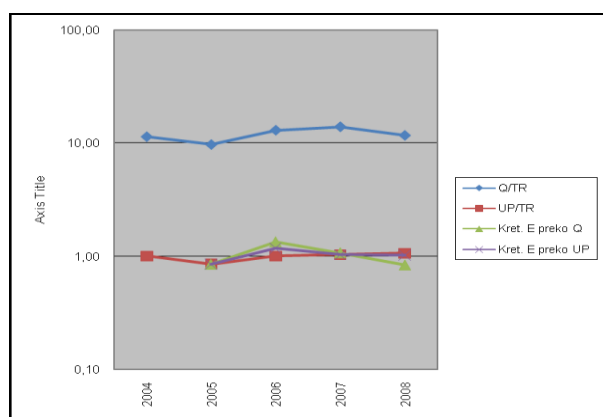
Већ смо нагласили да је економичност однос између вриједности производње и трошкова који прате ту производњу. Економичност нам говори о томе колико једна јединица трошка „одбацује“ јединица укупног прихода.

Код овог објекта је веома тешко пратити економичност преко природних показатеља. Разлог лежи прије свега у хетерогености утрошака који се у принципу могу свести на неки заједнички именитељ једино преко трошкова¹¹.

Табела бр.5 Кретање економичности

Год.	Q/TR	UP/TR	Крет. Е преко Q	Крет. Е преко UP	Крет. Пр. пр Цијене	Крет. Пр. СК
2004	11,42	1,00				
2005	9,71	0,85	0,85	0,85	0,95	1,18
2006	13,03	1,01	1,34	1,18	0,93	0,74
2007	14,00	1,04	1,07	1,03	0,98	0,94
2008	11,73	1,06	0,84	1,02	1,21	1,18

Графикон бр.3 Динамика економичности



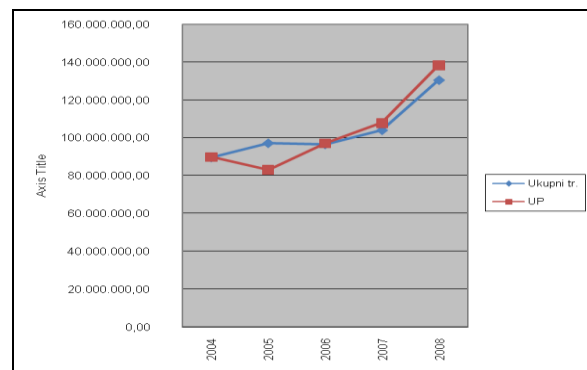
Табела бр.6 Динамика основних фактора економичности

Година	UP/UP-1	UP/TR	TR/TR-1	Пр.пр.с/ пр.пр.с-1	СК/СК-1
2004					
2005	0,92	0,85	1,08	0,95	1,18
2006	1,17	1,18	0,99	0,93	0,74
2007	1,11	1,03	1,08	0,98	0,94
2008	1,28	1,02	1,25	1,21	1,18

¹¹ Морамо да нагласимо да постоји опасност реалности добијених података када се вриједносно исказују због, прије свега, цјеновних осцилација на које организација не може никако или може веома мало да утиче.

У табели бр.6 дат је преглед кретања економичности и то преко односа произведених киловата електричне енергије и остварених трошкова, као и преко односа оствареног укупног прихода и остварених трошкова.

Графикон бр. 4 Динамика кретања укупног прихода и трошкова



У 2004. години свака јединица трошка имала је за „посљедицу“ остварење прихода од такође 1 јединице. То се може видјети кроз остварени резултат пословања, односно добит од само 157.000 КМ.¹²

У 2005. години дошло је до остварења економичности од 0,85 или 85%. То значи да је на сваких 100 јединица трошка остварен приход од 85 јединица. То је, имало за посљедицу негативан пословни резултат. Интересантно је посматрати узроке који су довели до појаве губитка, односно економичности која је испод 1. Ниво економичности зависи од два основна фактора: висине укупног прихода и висине трошкова. Већ смо на почетку рада нагласили да висина укупног прихода зависи од количине произведених, односно продатих производа, као и од продајне цијене коју опет у принципу формира тржиште. Са друге стране, висина трошкова зависи од величине утрошака, као и постигнуте цијене инпута. Ово наводимо из разлога да бисмо могли пратити кретање економичности код посматраног предузећа, чије кретање у великој мјери зависи од егзогених фактора. У 2005. години дошло је до значајног пада производње од 8% у односу на претходну годину. У исто вријеме, дошло је до раста трошкова производње¹³ од готово 9%. Раст

¹² Логично би било да је пословни резултат, односно добит једнака 0. Међутим, стварни резултат је позитиван у износу од 157.000 КМ због „заокруживања“ децимала.

¹³ Мора се нагласити чињеница да је учешће фиксних трошкова у укупним трошковима изузетно високо и да се креће у износу од преко 80%. Остало чине варијабилни трошкови. Због тога и имамо ситуацију да и поред раста варијабилних трошкова у 2005. години од преко 45% имамо раст укупних трошкова око 9%.

фиксних трошкова је негдје око 4%, а варијабилних је преко 45%. Ако узмемо у обзир и цјеновни фактор, који каже да је просјечна продајна цијена киловата износила 7,52 пф, на коју фирма у принципу није могла утицати и да је она нижа у односу на 2004. годину од неких 5%, а у исто вријеме цијена коштања је повећана у односу на 2004. годину за цца 18% и да износи 10,30 пф, јасно је гдје лежи узрок пада економичности односно негативног пословног резултата. Имамо практично ситуацију да је сваки продати киловат електричне енергије произвео губитак од 2,78 пф.

У 2006. години остварена је економичност од 1,01, што се да закључити посматрајући пословни резултат који је позитиван¹⁴. У посматраној години дошло је до раста економичности од чак 18% у односу на претходну. Производња у 2006. години је имала пораст у односу на 2005. годину од неких 33%. У исто вријеме дошло је до пада укупних трошкова од 1% у односу на 2005. годину. Дошло је до благог смањења трошкова, како варијабилних, тако исто и фиксних. У исто вријеме поново је дошло до пада просјечне продајне цијене електричне енергије од 7%, али је дошло и до пада¹⁵ цијене коштања од читавих 26%. То је имало за посљедицу, уз појашњење дато у претходном дијелу, остварен позитиван резултат.

У 2007. години дошло је до раста економичности од 11% у односу на претходну годину, односно дошло је до раста производње од 16%. Остварена економичност износи 1,04. И даље се наставио пад просјечне продајне цијене електричне енергије и он је у 2007. години за 2% нижи него у претходној. Цијена коштања је такође нижа и то за 6% што је опет посљедица раста производње од 16%. Трошкови у укупном износу су порасли за 8%, с тим да је у структури укупних трошкова дошло до раста фиксних трошкова од 11%, а што је занимљиво, дошло је до пада варијабилних трошкова за преко 12%. И поред високог раста производње од 16%, раст економичности је знатно нижи. То је посљедица раста фиксних трошкова у односу на претходну годину и пада продајне цијене електричне енергије. Због релативно ниског учешћа варијабилних трошкова у укупним трошковима, пад тих трошкова није се драстичније одразио на кретање економичности. Ово све је

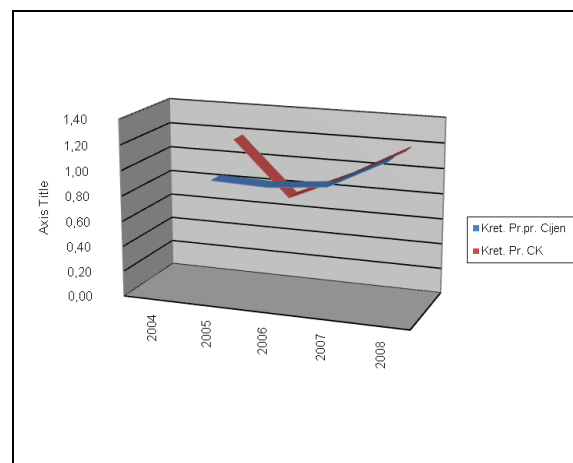
¹⁴ Морамо нагласити чињеницу да је један дио прихода посљедица и других активности које обавља предузеће, а односи се прије свега на комерцијалну продају угља. Ти трошкови као и остварени приход по том основу нису „ушли“ у калкулацију ни претходног, као и расходног дијела јединично посматрано. Видљиво је из табеле број 1 да постоји значајна разлика између прихода остварених продајом електричне енергије и укупног прихода предузећа.

¹⁵ Овај пад цијене коштања је посљедица повећања производње и чињенице да су фиксни трошкови по јединици производа знатно нижи.

имало за посљедицу да је у 2007. години остварен губитак од 2.785.000 КМ.

У посљедњој години посматраног периода (2008) економичност исказана односом укупног прихода и укупних трошкова је износила 1,06 што је за 2% више него у претходној години. Захваљујући повољним тржишним условима, а прије свега добро уговореној извозној цијени електричне енергије, просјечна продајна цијена је износила 8,28 пф и приближила се цијени коштања произведеног киловата. Продајна цијена је порасла по стопи од 21%, а цијена коштања по стопи од 18%. Укупна вриједност производње је порасла за 28%, а трошкови за 25%. Интересантно је да је дошло до пораста варијабилних трошкова од читавих 50%, а фиксни трошкови су порасли за преко 22%. Раст варијабилних трошкова у овом проценту можемо донекле и да разумијемо, јер је он посљедица енормног раста цијене енергената, који су опет један од основних инпута код производње угља, а угаљ је опет основни енергент у производњи електричне енергије. Оно што привлачи посебну пажњу је да је амортизација као фиксни трошак значајно порасла. Да је посљедица занављања опреме било би прихватљиво, пошто би у ближој или даљој будућности то требало да резултира или већом или рационалнијом производњом. Она је прије свега посљедица ревидиране процјене основних средстава, гдје је утврђена знатно већа вриједност, а самим тим и основица за обрачун амортизације, него у претходној години. Морамо да примијетимо да је 2008. година карактеристична година у погледу неких других прихода, који се у рачуноводственој евиденцији предузећа не воде као приходи од продаје електричне енергије. Они су у овој години практично „одредили“ позитиван резултат предузећа.

Графикон бр.5 Однос просјечне продајне цијене и цијене коштања



2.3. Рентабилност

Већ смо истакли чињеницу, да је рентабилност најкомплекснији показатељ успјешности пословања предузећа. Комплексан је из разлога што у елементима, који одређују квалитет рентабилности фигурирају елементи, који појединачно утичу на квалитет продуктивности и економичности.

Табела бр.7 Рентабилност

Година	D/A
2004	0,0002958
2005	-0,0030992
2006	0,0012102
2007	-0,0065237
2008	0,0175796

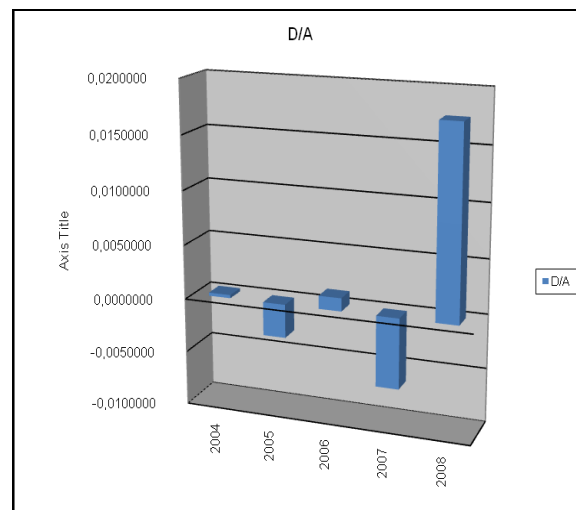
Због специфичне улоге електричне енергије као робе¹⁶ веома је тешко одредити реалну димензију рентабилности, која у принципу показује колико квалитетно користимо ангажована средства. У електропривреди у принципу имамо веома висок органски састав капитала. То значи да имамо ангажована средства претежно у средствима која постепено и кроз дуги низ година преносе своју вриједност на нови производ. Коефицијент обрта тих средстава је веома низак¹⁷. У самој структури трошкова фиксни трошкови учествују са преко 50%. Због тога се о рентабилности код посматраног случаја не може сигурно реално говорити. То захтијева један другачији приступ, гдје би се поред економских морали узети у обзир и други, некономски фактори, да би бар донекле могли говорити о реално исказаној рентабилности. У табели бр. 7 дат је преглед кретања рентабилности на основу података из табеле бр. 1 и 2

¹⁶ Електрична енергија у нашим условима веома често има наглашену социјалну димензију што није добро за пословање електроенергетског система.

¹⁷ Због специфичности обрачуна учешћа појединих електропривредних предузећа у расподјели стеченог прихода на нивоу електропривреде у табели бр. система.

¹⁷ Због специфичности обрачуна бр. у оквиру фиксних трошкова су исказани и трошкови зарада као и неки други трошкови који у неким другим ситуацијама имају варијабилни карактер.

Графикон бр.6 Динамика рентабилности



ЗАКЉУЧАК

Сигурно је једно, да добијени показатељи могу менаџменту фирме да укажу на критична мјеста пословања предузећа на које треба посебно обратити пажњу. Овдје, они који управљају системом морају да разликују утицај интерног фактора на који они могу у највећој мјери да утичу и да управљају њиме и на утицај екстерних елемената на који се може мало или готово никако утицати.

Пошто је прозводња у природном обиму лимитирана техничким могућностима система то менаџмент фирме мора посебно да усмјери пажњу на управљање трошковима. То је готово једини начин подизања квалитета пословања. Резултати говоре да се посебна пажња мора посветити управљању зарадама. Свако повећање зарада морало би да прати или смањење осталих трошкова пословања или подизање нивоа производње. Кретање зарада мора бити у функцији подизања мотивационог - вољног фактора код запослених. Зараде смо посебно истакли јер се налазе међу три најзначајнија трошка предузећа.

Други моменат који посебно долази до изражаја је тај да је у читавом овом периоду просјечна продајна цијена нижа од просјечне цијене коштања. Дугорочно, систем то не може да издржи. Неки други приходи су то неутралисали у појединим годинама, па смо имали позитиван резултат, али посматрано на дужи рок неодрживо је да у основној дјелатности имате губитак. Да бисте обезбиједили наставак производње, недостајући износ средстава било за текуће пословање, а поготово за развој, морате обезбиједити из кредита. Цијена новца је висока, тако да још више погоршавате пословање предузећа појавом камата као новог трошка. Видљиво је да је у посматраном периоду

менаџмент фирме учинио значајан напор у „обарању“ трошкова пословања, посебно у дијелу промјенљивих трошкова. Међутим, то није довољно да надокнади чињеницу депресираности цијене електричне енергије.

Сигурно да три основна економска показатеља успјешности пословања предузећа, продуктивност, економичност и рентабилност треба да укажу менаџменту предузећа какав је квалитет пословања фирме и да укаже на стратешке тачке контроле на које они који воде фирму морају посебно да обрате пажњу.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Благоје, П., Економика предузећа, Економски факултет Београд, 2009.
- [2] Бубле, М., Могућност мјерења ефикасности организације рада, Зборник радова, Економски факултет Сплит, 1998.
- [3] *Croby. P.*, Вјечно успјешна организација, Привредни вјесник, Загреб, 1990.
- [4] Божидар, С., Марко, Ш., Основи теорије микроекономије – економика предузећа, Српско Сарајево, Завод за уџбенике и наставна средства, 2004.
- [5] Кеничи, О., Како размишља стратег, Привредни преглед Београд, 1995.
- [6] Клара, Ј., Управљање трошковима, Економски факултет Суботица, 2008.
- [7] Миодраг, М., Детерминанте мезоекономског система, Универзитет Трстеник, 1995.
- [8] *Peter, D.*, Иновације и предузетништво, „Грмеч“, Београд, 1995.
- [9] Пенезић, Н., Економика предузећа, ФТН Издаваштво Нови Сад, 2005.

ЕФЕКТИ МУЛТИНАЦИОНАЛНИХ КОМПАНИЈА

EFFECTS OF MULTINATIONAL COMPANIES

*Проф. др Пајо Панић,
Факултет пословне економије Бијељина*

Резиме: *Мултинационализација привредне активности је, поред финансијске глобализације, најзначајнија компонента развоја глобалне свјетске економије на смјени миленијума. Она је као градивни елемент глобализације директно утицала на њене токове и домете и тако у великој мјери постала њен синоним, јер је битно допринијела јачању и убрзању процеса приближавања и прожимања различитих култура, цивилизација, држава, региона, економских система, тржишта и института. Мултинационалне компаније су створиле сопствене галаксије, алијансе и привремена партнерства, који су умрежени имовинским и неимовинским односима, интрафирмском размјеном и посједовањем свих мобилних, мултифункционалних и флексибилних фактора производње у комплексу.*

Кључне ријечи: *Мултинационалне компаније, стране директне инвестиције, тржиште.*

Abstract: *Multinational economic activities, in addition to financial globalization, the most important component of the development of the global world economy at the millennium shift. It is like building an element of globalization directly affected the flow and its achievements and thus largely become synonymous with her, because it contributed significantly to strengthening and accelerating the process of convergence and the permeation of different cultures, civilizations, countries, regions, economic systems, markets and research institutes. TNK are create their own galaxy, and a temporary alliance partnerships, which are networked property and no property relations within the company exchange and possession of all mobile, multifunctional and flexible factors of production in the complex.*

Keywords: *Multinational company, foreign direct investment, market.*

УВОД

Интернационализација производње и потрошње у савременој свјетској привреди досегла је размјере које тешко могу остати непримјећене обичном човјеку. Ипак, проницање у суштину и разумијевање ефеката и значаја овог процеса за развој свјетске привреде у цјелини, али и националних привреда понаособ, тема је којом се већ деценијама бави економска стручна јавност широм планете. Јединственог става нема. Једни су склони глорификацији, други сатанизацији овог процеса. Док први у њему виде извор економског развоја и бољег задовољења људских потреба, други га виде као ограничење националног економског развоја и губљење националног идентитета. Све ово упућује на постојање високе субјективности у процјени значаја и ефеката интернационализације свјетске привреде. Можемо рећи, да су користи и трошкови овог процеса у очима посматрача. Интернационализације свјетске привреде, значај и ефекти мултинационалних компанија, те њихова улога као носилаца страних директних инвестиција у међународној трговини, предмет су истраживања овог рада.

"Највећа брига корпорација треба да буде заинтересованост за свог купца, прије него за своје акционаре или... На крају, компанија која је заинтересована за своје купце јесте она, за коју су заинтересовани инвеститори."¹⁸

ПОЈАМ

За мултинационалне компаније (МНК) се користе различити називи: мултинационална, трансационална, интернационална, али преовлађује термин мултинационална компанија. Не постоји опште усвојена дефиниција мултинационалне (трансационалне) компаније. Дефиниција МНК са власничког аспекта истиче да је МНК такав облик организовања предузећа у коме је централа или матична компанија у власништву резидента најмање двије земље. У корист ове тезе узима се примјер компаније Шел (Shell) и Unilever, које су под контролом британског и данског капитала. На бази овог критеријума релативно би се

¹⁸ Kenichi Omae - Born in 1943 in Kitakyushu, he earned a BS from Waseda University, an MS from the Tokyo Institute of Technology, and a doctorate in nuclear engineering from the Massachusetts Institute of Technology, and subsequently worked as a senior design engineer for Hitachi. He then joined McKinsey & Company, becoming a senior partner, developing and running the company's Japan operations for a number of years.

мали број МНК могао назвати мултинационалним, обзиром да је унинационални концепт најчешћи код данашњих МНК. Према критеријуму управљања, сматра се да је МНК она чија управљачка централа има вишенационални карактер, што значи да је руководство датог предузећа вишенационално. У руководству се налазе представници свих огранака мултинационалних предузећа. Управо према критеријуму метода управљања, класификација МНК се своди на три типа:

- **Етноцентричне компаније**, гдје је сва моћ концентрисана у матичној земљи, а активности и одлуке управљача су оријентисане ка центру компаније. Оне обављају активност у више земаља. Постоји само централа у матичној земљи, која доноси све одлуке и руководи цијелокупним пословањем.
- **Полицентричне компаније**, до одређене границе, поистовјећују се са националним интересима земље којој припадају. Одлучивање је децентрализовано, а локални кадрови имају релативну аутономију, код њих поред централе у једној земљи, постоји већи број фирми у другим земљама које уживају одређену самосталност.
- **Геоцентричне компаније** карактеришу глобална свјетска оријентација, а признаје се извјесна аутономија филијалама. Преовлађују интереси развоја цијеле компаније. Код њих постоји више централних компанија широм свијета.¹⁹

Ипак, чини се, да сљедеће двије дефиниције потпуније објашњавају појмовно одређење МНК.

По првој дефиницији, мултинационална компанија представља матично предузеће, које остварује производњу и друге активности у иностранству преко сопствених огранака смјештених у више различитих земаља. Остварује директну контролу над пословањем својих огранака у иностранству преко сопствених огранака смјештених у више различитих земаља. Настоји да оствари такву политику која ће превазићи границе између земаља и допринијети остварењу геоцентричне оријентације предузећа.²⁰

По другој дефиницији,²¹ мултинационална компанија је пословно предузеће легално домицилно у више од једне земље, чије су комерцијалне активности довољно великог обима да имају знатан утицај на привреду, како земље из

које потиче матична компанија, тако и земаља у којима она има своје филијале. Неки сматрају, да се компаније не могу истински звати мултинационалне, све док обим њихових међународних активности не буде такав да њихово национално поријекло постане небитно. Израз мултинационална компанија се користи често да опише оне компаније, које су најзад достигле статус да имају велике операције у другим земљама.

Мултинационалне компаније су данас, поред трговине, економије и индустрије, активне и у свјетској политици, гдје се понекад њихове одлуке сматрају много важнијим од одлука влада појединих свјетских земаља. Активностима мултинационалних компанија у свијету и посебно у земљама у развоју, постоје различита, међусобно опречна гледишта. Није тешко пронаћи особе са површним погледом, које шире увјерење да приход ових компанија доводи до пораста капитала и развоја економије земаља у којим дјелују. Са друге стране, економски аналитичари константно упозоравају да мултинационалне компаније своју зараду из земаља у којима дјелују извлаче у виду девизних залиха. Овакав омјер излаза девиза много је већи од почетног капитала које мултинационалне компаније уносе у земље у развоју. Са друге стране, улаз технологије у све видове посла доприноси још већем сукобу ових земаља са јаком економијом. Циљ мултинационалне компаније представља остварење што већег профита, односно што већих дивиденди за своје акционаре, настојања набавке сировине по најповољнијим цијенама, ангажовање радне снаге, гдје је она најјефтинија и вршења истраживања тамо гдје су она најефикаснија и најјефтинија.

Улога у економском и културном животу земаља периферије на чијем се тлу појављују као "страни инвеститори"

Процес развоја и укрупњавања наднационалних привредних субјеката поставио је сасвим нове стандарде у међународним економским односима, бацивши у сјену националне владе, које сопственим економским и политичким инструментима више не могу да парирају управљачким структурама мултинационалних компанија.

Ова (пре)власт очигледна је на примјеру кључних институција историјски насталих вољом великих бордова, које остају под њиховом контролом. У финансијском сектору то су Међународни монетарни фонд, Свјетска и Европска банка за обнову и развој, те Европска инвестициона банка, а на пољу протока робе - Свјетска трговинска организација.

¹⁹ Аћин, Ђурица "Међународни економски односи", друго, измијењено и допуњено издање, Пигмалион, Нови Сад 1998.

²⁰ Franklyn Rool: "International Trade and Investment", South Western Co. Publishing, Dallas, USA, 1990. str. 365-366

²¹ Graham Donnelly: "International Economies", Longman, London, 1987.

Како се то практично одражава на друштва у земљама периферије?

Глобализовање привредних и управљачких структура доводи до укидања саморегулишуће улоге националних тржишта, а наднационалне привредно-управљачке структуре постају доминантни регулатори привредних и друштвених токова, или, према ријечима једног аутора, "отоци свјесне власти у океану несвјесног"²², оличеном у становништву, то јест радној снази и потрошачима на домицилном тлу. Мултинационалне компаније диктирају услове који нису нужно у складу са циљевима привредног развоја и макроекономске политике једне државе. Имају мању осјетљивост на захтјеве локалне заједнице (степен запослености и еколошки проблеми), прибјегавају монополу зато што у земљама ван развијеног центра нема закона који монопол спречавају. Њихов интерес за улагање у земље периферије огледа се у ниским надницама, непостојању јаког синдикалног покрета, лабавим прописима о загађивању природне средине, ниским порезима. Посљедице су очигледне.

Теорија о слободном јединственом тржишту, као упориште похода међународног капитала, мањкава је утолико, што се о јединствености тржишта може говорити само тамо гдје постоје јединствени законски прописи за све учеснике у тржишној утакмици. Дакле, закони који на Западу штите запослене од самовлашћа послодавца, а тичу се прије свега цијене рада и дужине радног времена, не важе за радну снагу на тржиштима периферије, иако се производи које она ствара, неријетко радећи исте послове као и запослени у матичним пословним јединицама на Западу, продају по цијелом свијету без обзира на земљу у којој настају. Структуралистичким терминима то се може овако изразити: мултинационалне компаније нису експонент функције јединственог тржишта, него су освојена национална тржишта експонент функције партикуларних интереса мултинационалних компанија.

Зашто би мултинационалне корпорације требало да подлијежу међународним прописима?

Процес глобализације као резултат има стицање огромне моћи од стране мултинационалних корпорација и то нарочито у развијеним земљама, гдје оне могу да обликују политику и утичу на власт. У најнеразвијенијим земљама оне често крше људска права и понашају се на начин на који не би могле у својим земљама. Мултинационалне корпорације управљају преко националних граница, тако да појединачне владе не могу да у

потпуности регулишу њихово дјеловање. Корпорације понекад избјегавају одговорност тако што користе закон, који им дозвољава да пребаце своју компанију или послују под окриљем других корпорација, као што је показано у случају "Union Carbide Corporation"²³ и "Placer Dome Corporation" која је проузроковала кршење људских права у рудницама на Филипинима. Чак и кад земље имају националне законе који регулишу дјелатности корпорације, ти закони су често неадекватни или се не односе на мултинационалне компаније, нарочито у развијеним земљама.

Корпорације често раде у областима које су богате природним ресурсима, али нису развијене, гдје оне експлоатишу средину и локално становништво, утичући чак и на њихово премјештање и угрожавајући њихово културно наслеђе. Пошто међународне корпорације имају тако велику моћ, постоји потреба за међународним прописима у оквиру којих оне могу дјеловати. Немогуће је постићи трајни развој и ублажити сиромаштво, а не заштити људска права и достојанство свих људи.

Са друге стране, мултинационалне компаније су у доброј мјери заслужне за смањење незапослености у току транзиционог периода, као и за значајно побољшање извозних перформанси ових земаља. Посебну опасност у анализи ефеката мултинационалних компанија и страних директних инвестиција на привреду земље домаћина представља генерализација. То је замка коју би требао да избјегне сваки озбиљан истраживач. Историја је показала да стихијско препуштање међународним токовима капитала може имати погубне посљедице за економски и друштвени развој земље домаћина. Са друге стране, импозантан је број оних земаља, које су управо уз помоћ страног директног капитала превазишле вишедеценијску заосталост и успјеле да побољшају своју позицију у свјетској привреди и на свјетском тржишту. Квалитет инвестиција је управо један од основних фактора који опредељује њихову ваљаност за домаћи економски развој. Наиме, нису све стране директне инвестиције истог квалитета. Ниво тог квалитета се огледа у врсти инвестиције, везама које постоје са домаћом привредом, нивоу креирања радних мјеста, извозној оријентацији, трансферу савремених технологија и сл. Схватајући економски значај страног директног капитала, многе земље настоје да привуку што веће износе. У том настојању посебну улогу има пажљива анализа националних инвестиционих

²³ Године 1984. изливање токсичног гаса у индијском граду Изопал проузроковало је штету животима у тој заједници. Изливање се догодило на постројењу мултинационалне корпорације, Union Carbide Corporation. Union Carbide одбио да преузме одговорност за изливање гаса и пребацио је своју имовину на другу корпорацију, која негира да је наслиједила обавезе свог претходника.

²² Stephen Hymer, "Efikasnost (prururjescja) multinacionalnih upravljaca u drugu korporaciju, koja negira da je korporacija", Zagreb, str. 441.

потреба, као и секторска и регионална дистрибуција потенцијалних инвестиција. Постојање националне политике привлачења страних инвестиција усмјерене на привлачење квалитетних инвестиција предуслов је позитивних ефеката на економски развој земље. При томе треба имати у виду да се квалитет страних директних инвестиција не цијени само на основу економских фактора, већ и ширих еколошких, друштвених и културних утицаја.

ЗАКЉУЧАК

Продубљивањем и развојем међународне подјеле рада на новој основи, настанком свјетског тржишта и свјетске привреде, настају и међународни монополи. Они су резултат јачања монопола унутар државних граница, као и појаве извоза капитала. У тежњи да остваре што већи монополски - екстра профит, национални монополи настоје проширити своју дјелатност и ван националних граница. У томе им нарочито погодује извоз капитала, јер се тако лакше прескачу државне баријере. Тежња крупних монопола да остваре што већи монополски екстра профит, запосједну изворе јефтених сировина, енергије, радне снаге и сл. путем подјеле тржишта у свијету, с једне стране, и опште конкуренције с друге стране, довела је до успостављања споразума међу њима, односно до настанка међународних монопола. Међународни монополи представљају савез крупних националних предузећа, која се удружују ради монополисања производње и продаје одређене робе, експлоатације сировина, енергије и увећања капитала на свјетском нивоу. Остваривање научно технолошке револуције, ширење свјетског тржишта, увећање капитала и сл., довели су до тога да међународни монополи прерастају у мултинационалне компаније (доминација националног капитала и управљања) и транснационалне компаније (без доминације националног капитала и управљања). Овладавање робном производњом, размјеном, транспортом, банкарством и осигурањем и улагање енормног наунотехнолошког потенцијала у нова достигнућа у области робне производње, повећава из дана у дан позиције моћи ових компанија до неслућених размјера.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Адамовић Љубиша, *Међународни економски односи – савремене тенденције*, Институт за економска истраживања, Савремена администрација, Београд, 1994.
- [2] Gordon W. M. *Economic Expansion and International Trade: A Geometrical Approach*, Oxford Economic Papers, June 2003.
- [3] Панић Пајо, *Спољнотрговинско пословање у условима глобализације свјетске привреде*, Факултет спољне трговине, Бијељина, 2006.
- [4] Stephen Нумер, *Ефикасност мултинационалних корпорација*, ЕФ Загреб, 2003.

МЕЂУНАРОДНА ИСКУСТВА И МОДЕЛИ РЕФОРМЕ ПЕНЗИЈСКИХ СИСТЕМА

INTERNATIONAL EXPERIENCES AND MODELS OF PENSION SYSTEMS REFORM

Др Зоран Мاستило,

Доцент Факултета пословне економије, Бијељина

Резиме: У раду се разматрају свјетска искуства у спровођењу актуелне реформе пензијског система. Овај процес реформи се спроводи успостављањем модела три основна стуба и једног неформалног, који подразумевају обавезни државни систем, обавезни приватни капитализовани систем и добровољни приватни капитализовани систем, као и породични или међугенерациски извор. У овом процесу реформи кључни актери су Свјетска банка, Међународна организација рада и Европска комисија.

Кључне ријечи: пензијски систем, реформе, модел, економија, Свјетска банка.

Abstract: The paper discusses the world's experience in implementing reforme current pension system. This reform process is implemented by establishing models of the three main pillars and an informal, which include mandatory state system, the system capitalizes on the statutory private and voluntary private system capitalizes, as well as family or intergenerational source. In this process of reform stakeholders are the World Bank, the International Labor Organization and the European Commission.

Keywords: pension system reform, the model, the economy, the World Bank.

1. СПЕЦИФИЧНОСТИ РЕФОРМИ ПЕНЗИЈСКИХ СИСТЕМА У СВИЈЕТУ

Теоријске и практичне расправе на тему реформе пензијских система у свијету су започеле прије двадесетак година. Земља предводник била је Чиле, која је у вријеме потпуне доминације и стабилног функционисања PAYG јавних пензијских система, приватизовала односно практично ликвидирала свој PAYG систем и успоставила систем обавезних приватних капитализованих пензијских фондова. Према „чилеанском“ моделу, уз мање модификације, своје PAYG системе је реформисало више земаља Латинске Америке. Ове реформе су изазвале

посебну пажњу теорије и праксе, али и међународних ауторитета, оличених прије свега у Свјетској банци, која на основу тога дефинише свој приступ заснован на моделу три стуба:

- I стуб – обавезни државни пензијски систем који се заснива на PAYG принципу, али са значајно смањеном улогом,
- II стуб – обавезни приватни капитализовани пензијски фондови у које се преусмјерава дио законом прописаних доприноса, и који дијелом замјењује државни PAYG систем, и
- III стуб – добровољни приватни капитализовани пензијски фондови.

Овај модел реформе током друге половине деведесетих година XX вијека постаје опште прихваћен и широко примијењен у свјетској реформској пракси, посебно у земљама у транзицији које су своје реформе значајним дијелом креирале и изводиле уз подршку Свјетске банке.

Међутим, реформска искуства, али и теоријске расправе су, већ крајем прошлог и почетком овог вијека, почеле да доводе у сумњу супериорност и претензију да модел Свјетске банке буде искључиви модел реформе савремених пензијских система²⁴. Најчешћа оспоравања и питања сучељавања различитих мишљења су²⁵:

- Како функционише модел економије са капитализованим пензијским системом (утицај капитализованих пензијских фондова на штедњу, инвестиције и раст; затим на тржиште рада, пратећи ризици и др.),
- Емпиријске процјене различитих аранжмана (на примјер, да ли грађани мање штеде када су осигурани; кретање очекиваног трајања живота; подстицаји за учешће у пензијском осигурању и за плаћање доприноса; обим имплицитног пензијског дуга; административни трошкови појединих модела и др.),
- Институционални капацитет земље, која проводи реформу (на примјер, постоји ли или може ли се у разумном року обезбиједити

²⁴ Као најпознатији критичар се обично наводи Ј. Стиглиц, нобеловац и ранији потпредсједник Свјетске банке, али и други аутори. Видјети: Orsag P, Stiglic J, Rethinking Pension Reform: Ten Myths about Social Security Systems, New Ideas About Old Age Security, toward Sustainable Pension Systems in the 21 st Century, The World Bank, 2001; Barr N, Reforming Pensions: Myths, Truths and Policy Choises, *IMF Working paper 139*. August. Washington, D.C. 2000.

²⁵ Barr N, Diamond P, The Economics of Pensions, *Oxford Review of Economic Policy*, No. 1/2006

инфраструктура финансијског тржишта, као и адекватан надзор над приватним пензијским фондовима),

- Политичка реалност извођења реформи (на примјер, да ли грађани сматрају сигурнијом пензију коју им гарантује држава или тржиште капитала; ко добија, а ко губи; види ли политика добит за себе; да ли се препознаје и уважава дуги рок и др.),
- Идеологија (на примјер, каква је улога државе; који су циљеви пензијског система²⁶; ко и шта гарантује и сл.).

Као резултат наведених оспоравања и критика, али и властитих искустава, Свјетска банка, као један од кључних актера у реформи пензијских система у свијету²⁷, је донекле ревидирала свој приступ пензионој реформи, не напуштајући ипак основну идеју да је у савременим условима потребна диверсификација облика и система пензијског осигурања. Оно што представља суштинску промјену је прихватање става да не постоји универзални „рецепт“ реформе примјенљив у свим земљама и у свим условима. Наиме, Свјетска банка свој дотадашњи модел не сматра више нацртом (*blueprint*) реформе коју „земље клијенти“ треба да спроведу, него оквиром (*benchmark*) који треба да има у виду специфичну ситуацију у свакој земљи која разматра потребу и спроводи реформу пензијског система. Другим ријечима, приступ и избор реформских опција морају уважавати конкретне економске и демографске услове, карактеристике наслијеђа у области пензијског осигурања, те циљеве, које пензијски систем треба да постигне.

Актуелни приступ *Свјетске банке* у погледу реформисања или пожељне структуре пензијских система у савременим условима, је систем састављен од више компоненти или тзв. „стубова“, и то не само ранија три, него пет „стубова“ и то²⁸:

- (а) *нулти стуб* – који се не заснива на уплати доприноса, а који би требало да обезбиједи тзв. социјалне пензије (у висини од, на

²⁶ Обично се оцјењује да су PAYG системи више редистрибутивни, док капитализовани приватни пензијски фондови, као облик принудне штедње, обезбјеђују индивидуализацију доприноса као основе за креирање будућих пензијских прихода, те искључују редистрибуцију.

²⁷ Свјетска банка је укључена у процес пензијске реформе у више од 80 земаља, а пружала је или пружа финансијску подршку реформама у више од 60 земаља широм свијета. Наведено према, Holzmann R, Hinz R, Old Age Income Support in the 21st Century – An International Perspective on Pension Systems and Reform, The World Bank, 2005.

²⁸ Наведено према, Holzmann R, Hinz R, *Old Age Income Support in the 21st Century – An International Perspective on Pension Systems and Reform*, The World Bank, 2005.

примјер, 20-25% просјечне плате) као минимални ниво социјалне заштите за дио старе популације која такво право није стекла на основу уплате доприноса за пензијско осигурање (средства за ове намјене би се обезбјеђивала из општих пореза, дакле из буџета),

- (б) *први стуб* – заснован на уплати доприноса који у суштини представља досадашњи PAYG систем, који треба да обезбиједи дио будуће пензије по основу права стеченог уплатом доприноса,
- (с) *други стуб* – који се заснива на преусмјеравању дијела доприноса у обавезне капитализоване приватне пензијске фондове, који треба да обезбиједи дио будуће пензије на бази акумулирања доприноса на индивидуалном рачуну и ефеката инвестирања тих средстава у име осигураника током његовог радног вијека,
- (д) *трећи стуб* – који представља добровољне капитализоване приватне пензијске фондове, у које се средства могу уплаћивати у различитим аранжманима (послодавци или појединачно), и флексибилне могућности функционисања (модел утврђене пензије или утврђених доприноса),
- (е) *неформални* породични или међугенерациски извори и облици финансијске и нефинансијске социјалне подршке и помоћи старијим особама, који укључују здравствену заштиту и кућну његу.

Став и очекивања Свјетске банке су, да не мора сваки пензијски системи обавезно инкорпорирати свих пет наведених елемената. То значи да конкретан пензијски систем треба структурирати тако да он одражава потребе и преференције сваке земље појединачно, а поготово водећи рачуна о могућности финансирања транзиционог трошка²⁹. Овакав модел пензијског система, који кроз диверсификацију обезбјеђује пензије из различитих извора и по различитим основама, требао би да ефективније и ефикасније оствари свој циљ у погледу обезбјеђења задовољавајућег нивоа прихода/дохотка у старости.

²⁹ Иако постоје одређене разлике у дефинисању транзиционог трошка, он настаје усљед увођења „другог“ стуба, обавезног капитализованог пензијског осигурања, ради потребе да се надомјести дио преусмјерених доприноса у „други“ стуб (усљед чега недостају средства за исплату текућих PAYG пензија). Транзициони трошак представља потребна додатна средства да би се финансирале обавезе према садашњим и будућим пензионерима. Видјети шире у дијелу Стратегије који се односи на увођење „другог“ стуба.

Осим терминологије Свјетске банке, у стручној литератури, међународној пракси и законодавству користи се и друга терминологија архитектуре пензијских система. Тако нпр. *Међународна организација рада* (енгл. *ILO*) сугерише терминологију слојева, избјегавајући термин ‘стубова’ који нужно асоцирају на унапријед дефинисану и обећану сигурност. Према њиховој терминологији:

- (f) *први слој* чини минимална пензија, свима доступна на бази унапријед извршених тестова квалификованости (имовинско тестирање), финансирана из општих пореза, а индексирана трошковима живота,
- (g) *други слој* чини обавезни јавни систем социјалног осигурања, који обезбјеђује задату стопу замјене. Пензије из овог система су индексирани растом цијена или су лимитиране до одређене висине.
- (h) *трећи слој* чине капитализовани фондови дефинисаних доприноса, по могућности приватно управљани, као допуна јавном пензијском систему. У овом слоју налазе се пензијски планови (професионалне шеме), као и индивидуални пензијски уговори.

2. СТРУКТУРА ПЕНЗИЈСКИХ СИСТЕМА

Према OECD терминологији структура пензијских система сачињена је од компоненти као што су: *I стуб* – јавни PAYG систем са унапријед дефинисаном пензијом, који се финансира из бруто плата; *II стуб* – приватни аранжмани као дио уговора о раду (дио колективног уговора) и *III стуб* – приватни индивидуални уговори о пензијском осигурању (штедња или ануитети).

Слична терминологија је у примјени и у *Европској комисији*:

I стуб – основни јавни обавезни пензијски систем, обично финансиран на принципу текућег финансирања (PAYG),

II стуб – капитализоване пензијске шеме по основу запослења (оцкупационал), које могу бити организоване на нивоу послодавца или гране,

III стуб – индивидуална штедња за старост, тј. уговори закључени између појединачних радника и неке приватне финансијске организације (осигуравајуће друштво, банка...)

На крају, треба примјетити да еволуција пензијских система и економски развој сваког демократског друштва доводи до све видљивије потребе за идентификовањем нултог стуба, као стуба који обезбјеђује неку врсту минималног давања, као социјалне пензије за све грађане

којима су оне потребне, а што се доказује укупним имовинским стањем појединца (приход и имовина).

Примарни циљ пензијског система, према наведеном приступу, је да обезбједи³⁰: (1) *адекватан приход или доходак* популацији пензионера, који спречава сиромаштво и у складу са специфичностима земље, обезбјеђује „пеглање“ потрошње током животног вијека; (2) *пензије које су у складу са финансијским могућностима* појединца и друштва, а да при томе оне прекомјерно не оптерете друштво и не онемогуће остваривање других социјалних и економских приоритета или створе неодрживе фискалне посљедице; (3) *одржив пензијски систем* који је финансијски здрав и који такав може остати у довољно дугом предвидљивом периоду уз разумно прихватљиве претпоставке; (4) *снажан пензијски систем* који има капацитет да издржи значајне шокове, који могу доћи из промјенљивих економских, демографских и социјалних околности.

За успјешну примјену наведеног, циљно оријентисаног приступа реформи пензијских система, односно за врједновање реформских опција у односу на постојећа рјешења у пензијском систему, Свјетска банка препоручује коришћење следећа четири основна критеријума³¹: (1) Да ли реформа значи довољан прогрес у погледу остваривања циљева пензијског система? (2) Да ли је макроекономски и фискални амбијент способан да подржи реформу? (3) Могу ли јавне и приватне структуре функционисати ефикасно у новим пензионим шемама са више стубова? (4) Да ли су систем и институције регулације и супервизије успостављени и припремљени да врше регулацију и надзор капитализованих стубова уз прихватљив ризик?

Иако су праксе и искуства других земаља од непроцјењиве вриједности за доношење одлука о дизајну властитог пензијског система, не треба занемарити чињеницу да се пензијски системи међусобно увелико разликују, чиме се међународна компарација додатно компликује. Неријетко, ради се о појмовним, правним и другим разликама националних пензијских система, што ствара додатну комплексност у поступку идентификовања и прихватања најбоље међународне праксе.

30 Наведено према, Holzmann R, Hinz, *Old Age Income Support in the 21st Century – An International Perspective on Pension Systems and Reform*, The World Bank, 2005.

31 Наведено према, Holzmann R, Hinz R, *Old Age Income Support in the 21st Century – An International Perspective on Pension Systems and Reform*, The World Bank, 2005.

Бројни процеси реформе пензијског система подразумевају су укљученост релевантних међународних финансијских институција, у првом реду Свјетске банке, што је допринијело широком признавању важности питања пензијског система за економску стабилност држава и социјалну сигурност њиховог становништва. Земље, које су реформисале своје системе континуирано преиспитују могућности побољшања прихваћеног модела, у складу са општим друштвеним и економским приликама. Преовладава, и даље, опште мишљење да је филозофија дисперзије ризика нужна и код креирања пензијског система, те у том смислу и Свјетска банка "...и даље види предност код вишестубних система, који садрже одређене фондовске елементе, кад су услови за то адекватни, али у све већој мјери прихвата и да широк спектар опција може помоћи креаторима политика при постизању дјелотворне заштите у каснијем добу на фискално одговоран начин."³²

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Orsag P, Stiglic J, Rethinking Pension Reform: Ten Myths about Social Security Systems, New Ideas About Old Age Security, toward Sustainable Pension Systems in the 21 st Century, The World Bank, 2001
- [2] Barr N, Reforming Pensions: Myths, Truths and Policy Choises, *IMF Working paper 139*. August. Washington, D.C. 2000.
- [3] Barr N, Diamond P, The Economics of Pensions, *Oxford Review of Economic Policy*, No. 1/2006
- [4] Holzmann R, Hinz R, Old Age Income Support in the 21st Century – An International Perspective on Pension Systems and Reform, The World Bank, 2005.

³² Подршка доходу у каснијој животној доби у 21. вијеку, Међународна перспектива за пензијске системе и реформу; Свјетска банка, Вашингтон, 2005, ст. 1.

TARGET – ПЛАТНИ СИСТЕМ ЕВРОПСКЕ МОНЕТАРНЕ УНИЈЕ

TARGET – EUROPEAN MONETARY UNION PAYMENT SYSTEM

Др Раде Станкић, Економски факултет Београд
Марко Станкић

Резиме: У намери да примени јединствену монетарну политику и унапреди ефикасност плаћања ЕУ је увела нови систем плаћања под називом TARGET (Trans European Automated Real-Time Gross Settlement Express Transfer) који у реалном времену повезује националне централне банке и системе плаћања у јединствен систем.

Кључне речи: Платни систем, Европска унија.

Abstract: In order to implement universal monetary policy and improve payment efficiency, EU has introduced a new payment system named TARGET (Trans European Automated Real-Time Gross Settlement Express Transfer) which connects national central banks and payment systems in integral system in real time.

Keywords: Payment System, European Union.

УВОД

Последње деценије платни системи различитих земаља међусобно се усклађују према стандардима BIS, MMF, ECB и других међународних финансијских организација. Учешће централне банке је веома значајно са циљем да се постигне монетарна и финансијска стабилност.

Савремени систем платног промета Европске уније има за циљ да омогући брзу интеграцију националних тржишта у унутрашње јединствено европско тржиште. Тенденције су да на унутрашњем европском тржишту постоји платни промет са иностранством у смислу данашњих националних промета. Национални системи платног промета трансформишу се у интегрисано тржиште Европске уније. Овом трансформацијом брише се разлика између домаћег и иностраног платног промета.

Након Мадридског самита 1995. године, када је прецизиран план за увођење јединствене валуте, долази до значајних промена у погледу конкуренције банака, која се са локалног нивоа сели на глобални.

Увођењем евра нестаје домаћа валута, а монетарна политика у Европској монетарној унији (EMU) прелази у надлежност Европског система централних банака (ECSB), који сачињавају централне банке земаља чланица. Националне централне банке преносе своје резерве на ECB, чија висина одговара њиховом учешћу у капиталу те банке и одређена је у зависности од бруто производа земље и броја становника.

У намери да примени јединствену монетарну политику и унапреди ефикасност плаћања, ЕУ уводи нови систем плаћања TARGET (Trans European Automated Real-Time Gross Settlement Express Transfer) који ће у реалном времену повезати националне централне банке и системе плаћања у јединствен систем.

1. ПЛАТНИ СИСТЕМ TARGET

TARGET, платни систем Европске монетарне уније установљен је 1995. године и уведен ради спровођења јединствене монетарне политике и ефикасног обављања међународних плаћања. Таргет систем је оперативан од 1999. године, с почетком треће фазе развоја Европске монетарне уније и односи се искључиво на трансакције у еврo валути.

Сви инструменти плаћања су стандардизовани и деле се на [1]:

- инструменте за плаћање у земљи (чек, налог за плаћање, трајни налог и кредитна картица) и са иностранством (еурочек, еуродознака, инкасо и кредитив);
- инструменте за документарна (инкасо) и недокументарна (трансфер) плаћања;
- инструменте за комерцијална (роба и услуге) и некомерцијална међубанкарска плаћања (финансијска трговина и минусна жиро салда);
- инструменте за електронска плаћања (EAF, SWIFT, EDIFACT).

TARGET систем у суштини чине тзв. платни механизам Европске Централне банке и националних RTGS система. Ови системи су повезани тако да обезбеде једнообразну основу за обраду међународних плаћања. Штавише, сам систем је дизајниран тако да омогући извршавање интернационалних плаћања у еврима тако лако, брзо и једноставно као да су у питању плаћања везана за унутрашњи платни промет.

Поставља се питање: зашто је формиран TARGET систем? Одговор на то питање везан је за тежњу Европске уније да преко TARGET система оствари три основна циља [2]:

- Да омогући поуздан и сигуран механизам за обрачун међународних плаћања на RTGS основи;
- Да повећа продуктивност и ефикасност плаћања унутар зоне Европске уније и то путем смањења трошкова и повећања сигурности и брзине обраде;
- Да подржи формирање евро система и монетарну политику у зони евра, као и да промовише лако функционисање система плаћања, чиме би допринео како интерграцији новчаног тржишта у евро зони, тако и његовој стабилности.

Иначе, као бруто систем у реалном времену овај систем сва плаћања извршава индивидуално, аутоматски и на континуираној основи.

Само функционисање TARGET система заснива се на поштовању више принципа од којих су најважнији:

- *Принцип тржишности* - по коме се TARGET систем користи у циљу смањења системског ризика за сва плаћања у еврима;
- *Принцип неопозивости* - према коме су налози за плаћање у TARGET систему неопозиви, што је и у складу са националним правилима сваког појединачног RTGS система;
- *Принцип финалности* - према коме TARGET систем обезбеђује интрадневну финалност обрачуна налога за плаћање код централне банке, чиме елиминише ризик обрачуна између чланова својствен осталим механизмима плаћања.

Наиме, TARGET налози постају финални за примаоце, када су њихови рачуни код националне централне банке кредитирани, због чега су чланови TARGET система у могућности да одмах, без икаквог кредитног ризика, дозначе средства крајњем кориснику.

TARGET систем је децентрализован систем плаћања који користи инфраструктуру у седишту Европске уније. Његову структуру поред националних RTGS система земаља чланица Европске уније и платног механизма Европске Централне банке чини, такође, и Interlinking System чији је задатак да повезује националне RTGS системе са платним механизмом Европске Централне банке.

Логичку и материјално-техничку основу за TARGET Interlinking System чини SWIFT FIN мрежа. То у основи значи да TARGET систем користи услуге SWIFT-а за слање свих врста финансијских порука тј. налога за плаћање. Из тог разлога Европска Централна банка је у сарадњи са SWIFT-ом издала листу кредитних институција које могу да раде преко TARGET-а (TARGET Directory).

Да би нека кредитна институција могла да шаље и прима међународна плаћања у еврима преко овог система, она мора или да буде директни члан националног RTGS система, или да користи услуге директних чланова или, пак, да ангажује националну централну банку. При том, свака кредитна институција мора да поседује отворене обрачунске рачуне код националне централне банке. Почетно стање, које кредитна институција чланица RTGS система има, у суштини представља крајње стање претходног дана, при чему се интрадневна ликвидност обезбеђује или могућношћу прекорачења рачуна уз полагање колатерала или, пак, интрадневним колатералом. Ова почетна и завршна стања која кредитне институције остварују, националне централне банке могу свакодневно да проверавају. Поред директних чланова RTGS система који могу безусловно да користе услуге TARGET-а, чак и индиректни чланови могу, уколико имају рачуне код националних централних банка, да имају приступ и пријем средстава преко TARGET-а.

Постоје два критеријума за добијање приступа TARGET систему.

1. Према првом, основном критеријуму, приступ TARGET систему могу имати све кредитне институције, инвестиционе фирме, клириншке куће, итд.
2. Други, додатни критеријум за приступ TARGET систему односи се на:
 - исти третман кредитних институција које су регистроване у земљи и њихових филијала у другим земљама Европске уније;
 - испуњеност захтева за адекватном финансијском снагом, минималним бројем трансакција итд.;
 - обавезу чланица да налоге за плаћање у еврима искључиво шаљу и примају преко TARGET система.

Настојање кредитних институција да постану део чланства TARGET система везано је за њихову тежњу да смање трошкове пословања и то кроз аутоматизацију и интернационализацију, што је и у складу са потребама њихових клијената.

Кроз TARGET систем обрађују се сва плаћања у еврима, при чему оригинални налози могу бити или у еврима или у националној валути. Без обзира на то, преко TARGET система извршавају се како дознаке, тако и међубанкарска национална и интернационална плаћања. Сви индивидуални налози за плаћање размењују се билатерално и директно између две националне централне банке и то коришћењем реципрочних рачуна задужења и одобрења. Што се тиче дознака, оне се могу трансмитовати преко TARGET система од 07:00 до 17:00 часова и то помоћу SWIFT поруке из

категорије MT 100 или MT 103 или помоћу адекватног националног формата за пренос финансијских порука преко TARGET система.

2. ПЛАТНИ СИСТЕМ TARGET2

TARGET2 је један од најзначајнијих пројеката који су спроведени на нивоу Европске уније и један од кључних корака ка потпуној хармонизацији платног система ЕУ у домену плаћања „великих вредности“.

Пројекат су спровеле три централне банке: Немачке (BBk), Француске (BdF) и Италије (BdI) – које су сада и његови оператори.

Разлози због чега је креиран TARGET2 могу се сажети на следећи начин:

Захтеви корисника

- Креирање јединствене зоне платног система за Еврозону;
- Већи ниво хармонизације у погледу инфраструктуре, техничког интерфејса и функционалности;
- Менаџмент ликвидности на нивоу ЕУ.

Снижавање трошкова и повећање техничке стабилности

- Нижи трошкови и боља контрола операционог ризика – јединствена платформа.

Проширење Европске уније

- Јединствена платформа олакшава прикључивање нових чланица.

TARGET систем је у великој мери допринео интеграцији евро новчаног тржишта и успешно је служио потребама спровођења јединствене монетарне политике. Међутим, окружење у коме је TARGET функционисао се променило, као што и даље наставља да се мења.

Технички развој и бржи процес европских интеграција, били су основни мотиви захтева корисника за унапређени и хармонизовани ниво сервиса.

Размишљања у правцу креирања овог система започела су 2000. године, а у октобру 2002. године Governing Council ЕЦБ-а донео је одлуку о креирању нове генерације TARGET-а - TARGET2.

Основни циљеви су били:

- обезбеђивања хармонизованог нивоа сервиса;
- ефикасност у погледу трошкова;
- припрема за будући развој, укључујући проширење Европске уније.

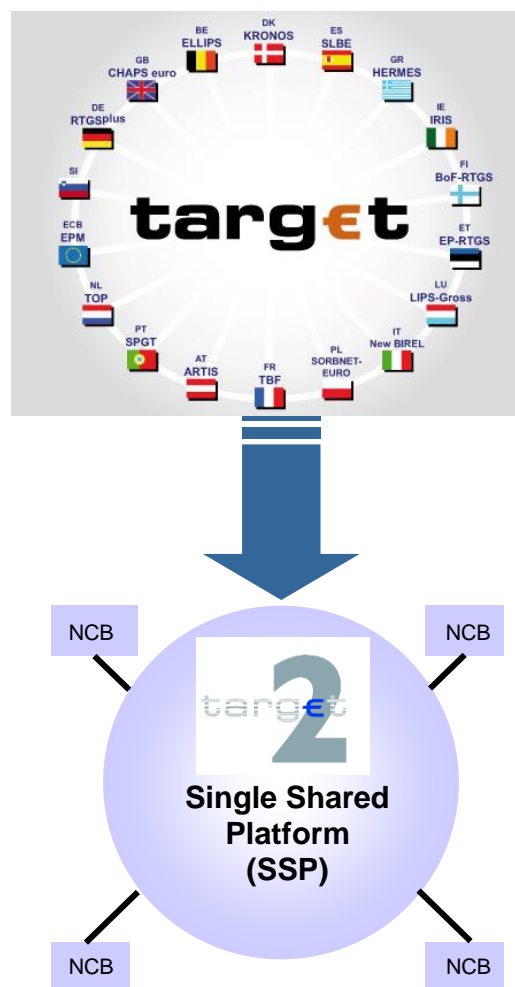
Заједнички предлог система са његовим функционалностима креирале су Banca d' Italia, Banque de France и Bundesbank (= “ЗСБ”).

Концепт развоја и операција Single Shared Platform (SSP) дат је у октобру 2003. године. Идејна решења базирала су се на компромису између креирања новог система “од нуле” и модификовања већ постојећих система. У децембру 2004. г. наведене три централне банке добиле су мандате да га креирају и буду оператори SSP-а.

Основни захтеви који су постављени пред њих били су:

- RTGS на јединственој заједничкој платформи;
- Централизован менаџмент ликвидности;
- Децентрализован однос централних банака са њиховим банкама;
- Употреба SWIFT-а (мрежа, производи и формати);
- Обрачун анцилари система (дакле, система за обрачун хартија од вредности, система за “retail” плаћања и др.)

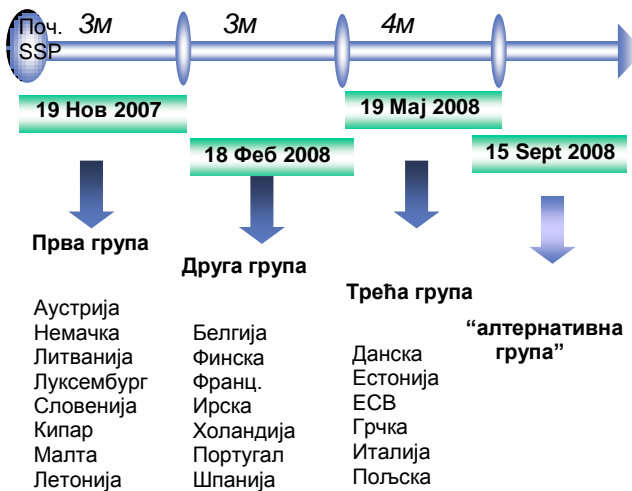
- **Слика 1.** Разлике између TARGET и TARGET2 система у комуникационом смислу [3].



Основна разлика два система је у томе да је децентрализована структура замењена

јединственом техничком платформом. Основна разлика TARGET-а и TARGET2 система у комуникационом смислу приказана је на слици 1.

Миграција са TARGET система на TARGET2 систем одвијала се постепено и по земљама. Земље су груписане у три групе где је вођа сваке групе била једна од ЗСВ.



Неки од досадашњих резултата су:

- 800 директних учесника;
- 4.000 индиректних учесника;
- 46.000 BIC адреса;
- Просечно 377.000 трансакција дневно са 2,6 трилиона евра вредности
- Пик у досадашњем раду је 555.000 трансакција (30. јун 2008.)
- Табела 1.** Вредност и број трансакција у TARGET2 систему у 2009. години [4].

Месец	Вредност (у милијардама евра)	Број трансакција
Јануар	49,467.9	7,030,582
Фебруар	44,557.6	6,734,873
Март	48,735.7	7,608,664
Април	46,150.0	7,238,040
Мај	43,628.8	6,858,745
Јун	48,428.9	7,484,140
Јул	49,031.2	7,920,335
Август	40,331.4	6,620,712
Септембар	42,900.0	7,537,045
Октобар	44,935.7	7,665,724
Новембар	43,981.1	7,439,209
Децембар	49,025.4	8,379,252

3. ЛИКВИДНОСТ У TARGET2 СИСТЕМУ

TARGET2 обезбеђује најнапреднија оруђа за управљање ликвидношћу:

- Приоритети (високо ургентна, ургентна и нормална плаћања);

- Временске трансакције (најраније/најкаснији датум за одобрење);
- Механизми за резервацију ликвидности;
- Билатерални и мултилатерални лимити за пошиљаоце;
- Директна задужења и мандатна плаћања;
- Консолидоване информације о рачунима и унутардневно груписање ликвидности.

У систему постоје три типа приоритета када је реч о плаћањима. Високо ургентна плаћања могу користити: централне банке, анцилари системи и банке (ограничено). Типови плаћања су: трансакције између анцилари система и банака у сврху обрачуна нето позиција, трансакције везане за готовину, плаћања за CLS.

Ургентна (хитна) плаћања могу користити централне банке, анцилари системи и банке. То су, такође, приоритетна плаћања и омогућено је бруто процесирање са брзом провером билатералних стања.

Нормална плаћања такође могу обављати и централне банке и банке и анцилари системи. Ова плаћања омогућавају велике уштеде због интензивног алгоритма за проверу билатералних односа. Код ових плаћања – системски захтев за процесирање у реалном времену је субординиран захтевима везаним за уштеду ликвидности.

ЗАКЉУЧАК

TARGET систем омогућује веома високу ефикасност и брзо извршавање налога великих износа, при чему је степен системског ризика сведен на нулу. Наиме, временски период који је потребан да би се извршила трансакција није дужи од једног минута, наравно под условом да постоји довољно средстава на рачуну институције пошиљаоца код његове централне банке или, пак, да у односном систему постоји могућност прекорачења рачуна. Узимајући у обзир распрострањеност TARGET система, број чланова, обим и волумен трансакција, као и велику брзину, сигурност, ефикасност и поузданост овог система, можемо закључити да је TARGET систем највећи платни систем у Европи и један од највећих у свету.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Живковић А., Станкић Р., Крстић Б., *Банкарско пословање и платни промет*, Економски факултет, Београд, 2009.
- [2] Станкић Р., *Електронско пословање*, Економски факултет, Београд, 2009.
- [3] www.ecb.int.
- [4] www.ecb.int/stats/payments/html/09_table1.en.html 30.03.2010.

КОНКУРЕНТНОСТ ЕКОНОМИЈЕ ЕУ У УСЛОВИМА ЕКОНОМСКЕ КРИЗЕ

THE COMPETITIVENESS OF THE EU ECONOMY IN TIMES OF ECONOMIC CRISIS

Др Поповић Горан,

Доцент на Економском факултету Универзитета у
Бањој Луци

Резиме: Посљедице кризе глобалног финансијског тржишта се рефлектују и на економију ЕУ. Криза је проузрокована проблемима финансијског сектора и нежељеним јазом између финансијског и реалног сектора економије. Посљедице кризе су: пад агрегатне тражње, успоравање раста, дефлација и раст незапослености. Овај вид кризе је познат у макроекономији.

У сектору реалне економије и ЕУ се суочава с проблемима. Ипак, она је важан глобални економски актер са јасно профилисаним економском политиком. Без обзира на проблеме који се прелијевају са америчких финансијских тржишта, ЕУ и даље има блиске односа са САД, највећим спољнотрговинским партнером са којим реализује промет роба, услуга и капитала на дневном нивоу знатно већем од милијарду долара.

Унија улаже напоре на повећању учешћа у свјетској трговинској размјени, расту иновација, развоју предузетништва и корпоративној друштвеној одговорности. Ово, и поред тренутних потешкоћа, а посебно успоравања привредног раста, даје економији ЕУ "имунитет" и у савладавању актуелне кризе, потврђујући њену глобалну лидерску позицију.

Европска унија не може, и неће, ревидирати постојећу развојну филозофију утемељену на расту конкурентности и продуктивности, технолошком развоју и др. Јер, управо оваква развојна оријентација јој пружа гаранције бржег и безболнијег изласка из кризе и очувања постојећег међународног поретка. Коначно, ЕУ имплементира и концепт очувања животне средине, чиме од Европе жели направити најквалитетнији животни простор. И поред успоравања овог процеса, економска криза неће утицати на реализацију планова и стратешких праваца одрживог развоја.

Кључне ријечи: конкурентност, продуктивност, агрегатна тражња, спољнотрговински, развој, Европска унија, САД, одрживи.

Abstract: Consequences of the crises of the global financial market are reflected to the economy of the European Union as well. The crises is caused by the problems of the financial sector and by the unwanted gap between the financial and real sector of economy. Consequences of the crises are: the fall of aggregate demand, slowdown of growth, deflation and increase of unemployment. This aspect of crises is known in macroeconomy.

In the sector of the real economy the European Union faces with some problems as well. However, it is an important global economic active participant with the clearly profiled economic politics. Irrespective of the problems that flow over from the American financial markets, the European Union still has the close relationships with the USA, the largest foreign trade partner with which it realizes the turnover of goods, services and capital on the daily basis, much larger than billiard of dollars.

The Union put some efforts on increase of its participation in the world trade exchange, growth of inovations, development of enterprize and cooperative social responsibility. All of this, nevertheless to the current difficulties, and especially to the slowdown of economic growth, gives the necessary "immunity" to the economy of the European Union in overcoming the current crises and confirms its global leading position.

The European Union can't, and will not, revise the existing development philosophy, based on the growth of competition and productivity, technological development and other. As, just such development orientation of the European Union gives the guarantees of faster and more painless coming out from the crises and preservation of the existing international order. Finally, the European Union implements as well the outline of preservation of the environment, with which the most quality living space is wanted to be made from Europe. Besides the slowdown of this process, the economic crises will not influence on the realization of the plans and strategic trends of the sustainable development.

Keywords: competition, productivity, aggregate demand, foreign trade, development, the European Union, SAD, sustainable.

УВОД

Почетком новог миленијума ЕУ се суочава са радикалном глобализацијом и динамичним промјенама међународне реалности. Штавише, крајем последње деценије овог вијека долази до нових нафтних шокова и криза финансијског тржишта, праћених "нагризањем" реалне економије. Проблеми се јављају крајем 2007. и почетком 2008. год. првим симптомима

нестабилности који се манифестују растом цијена нафте и пољопривредних производа. Ове тенденције прати слабење долара према еврима што има значајне реперкусије на токове свјетске трговине и економски развој. Раст цијена енергије и хране је био увод у ескалацију кризе на финансијским тржиштима САД, чији су узроци настали још прије деценију-двје, док ће се негативне конеквенце осјећати дужи временски период. Зато и не изненађује огромна мобилизација на глобалном нивоу и напори политичко-економског естаблишмента на изналагању рјешења и креирању мјера опоравка и враћања повјерења у свјетски финансијски систем.

Први узроци финансијске кризе у САД су се појавили још 1977. год. измјеном прописа, кад је усвојен *Community Reinvestment Act (CRA)* који дозвољава одобравање стамбених кредита недовољно способним комитентима. Дакле, тај акт, који је допуњен 1995. год., од банака је тражио стални раст кредита, тако да је банкама била омогућена (чак и наметнута) додјела тзв. *subprime* кредита. Дакле, *CRA* је омогућио коришћење зајмове клијентима који нису задовољавали дотадашње строге критеријуме. До ескалације одобравања *subprime* кредита долази 1999. год. усвајањем *Gramm-Leach* акта.³³ Овај акт је укинуо пререстриктивни *Glass Steagall* акт који је бранио банкама истовремено бављење комерцијалним и инвестиционим банкарством. Укидање је одгодило ескалацију кризе. Дошло је до консолидовања банака уз нова мерцовања у банкарству, а велике количине *subprime* кредита су се и даље одобравале. С обзиром на тенденцију укрупњавања банака, такво законодавство их је приморавало (ако су жељеле добити дозволу за мерцовање) да дају нове контингенте *subprime* кредита онима који нису били кредитно способни. На основу очекиваних прилива издавале су се хартије од вриједности које су продаване на берзама. Пошто су хартије доносиле високе стопе приноса (у дужем временском периоду) њихова куповина је била распрострањена по цијелом свијету. Проблеми су настали онда када дужници нису могли измирити своје обавезе према банкама, па банке нису могле исплатити приносе на хартије од вриједности. Банке постају неликвидне а дужници одлазе у стечај, цијене некретнина падају, вриједност хартија од вриједности драстично пада, а финансијске компаније (инвестиционе банке, осигуравајућа друштва) која су у својој активи имале велике износе ових хартија, трпе огромне губитке.

Ово је само хронолошки попис кључних институционалних потеза који су довели до кризе. У суштини, почетак кризе је везан за утицај политике на макроекономију, јер су дуго година политички циљеви рјешавани подгријавањем

³³ *CRA* замјењује *predatory lending practises* измјеном 1999. год. са *Gramm-Leach* актом, па банке више нису биле подвргнуте ригорозној супервизији, као до тада.

агрегатне тражње. И санација кризе је везана за снажно учешће политичког фактора. Због наведеног, немогуће је игнорисати везе између ЕУ и САД, економских и глобално-политичких савезника. Отвореност једних према другима неминовно доводи до међусобних прелијевања користи и губитака. Због снажних веза, однос ЕУ према кризи у САД је специфичан у односу на друге земље.

1. ЕКОНОМСКИ АСПЕКТИ ОДНОСА ЕУ И САД

Традиционално добри односи са САД. Унија је кључни актер свјетске економије³⁴ па се с правом поставља питање, каква је њена позиција у новонасталим околностима? Дакле, није спорно да је ЕУ са САД незаобилазни фактор глобалног поретка. Јер, колико год се међу првих десетак најразвијенијих свјетских привреда мијењале тренутне позиције, ЕУ и САД су ипак најјаче економске силе и највећа робна и финансијска тржишта. Дистрибуција моћи и динамика привредног раста ће им ту позицију обезбјеђивати и у будућности. Наравно, није спорна динамичност кинеске, индијске или руске економије, али у овом тренутку свјетско економско лидерство припада САД и ЕУ³⁵. Дакле, посматрана заједно, тржишта ЕУ и САД су водећа у свијету, склона билатералној размјени роба, услуга и инвестиција. Трансатлантска размјена и токови инвестиција одавно прелазе дневну вриједност од милијарду долара. ЕУ и САД се комбинују европски и високотехнолошки амерички приступ развоју, што доводи до симбиозе позитивних достигнућа сваког економског блока³⁶.

Због наведеног се поставља питање позиције, снаге и "имунитета" европске економије у условима екстремно негативних тенденција, али и питање, како и са којим ресурсима Унија може санирати

³⁴ О економији ЕУ види у: Јовановић Мирослав, *Европска економска интеграција*, ЦИД, Економски факултет Београд, 2006. год. и Прокопијевић Мирослав, *Европска Унија–Увод*, Службени гласник, Београд, 2005. год.

³⁵ О америчким погледима на теорију раста и разликама у темпу привредног развоја видјети у: William J. Boyes, *Macroeconomics, Intermediate Theory and Policy*, South-Western Publishing Co., Cincinnati, Ohio, 1992.

³⁶ Односе ЕУ и САД детерминишу три кључна оквирна документа: Трансатлантска декларација, НТА (Нова трансатлантска агенда) и ТЕР (Трансатлантско економско партнерство). Међународни токови инвестиција су важан фактор глобалног раста и прогреса националних економија. Крајем 2001. год. директне инвестиције ЕУ у САД су достигле 808,3 млрд. долара (61% страних директних инвестиција у САД), а директне инвестиције САД у ЕУ су достигла 640,8 млрд. долара. ЕУ и САД настоје елиминисати трговинске спорове и несугласице. Јачањем ауторитета WTO се повећава ефикасност и скраћује вријеме рјешавања трговинских спорова.

настале штете? Једна чињеница је сасвим сигурна, а она се односи на трајно партнерство ЕУ и САД, како економско, тако и геополитичко. Дакле, неспорно је да су сва економска рјешења њихових влада синхронизована и да у највећој мјери детерминишу начине и динамику изласка из постојеће кризе. Овдје треба додати и Кину, важног актера међународне размјене и великог америчког трговинског партнера. То је земља са великим девизним резервама које јој омогућавају стабилну макроекономску и незаобилазну геополитичку позицију³⁷.

На макроекономском нивоу је доказано да квалитети *inputa* или *outputa* утичу на раст опште продуктивности. У том смислу, компарација европске економије са САД указује на већи допринос *inputa* расту продуктивности у ЕУ, док је допринос *outputa* значајно нижи у односу на САД. Поређења ЕУ и САД указују на изражене разлике између пословних структура. У САД су успјешне нове фирме које се рапидно шире, које своје послове почињу са мањим економским потенцијалом, али уз већи ризик и шансе за накнадном капиталном дисперзијом. Коначно, у САД су продуктивније компаније са израженом жељом (агресивношћу) за повећањем тржишног удјела³⁸ у односу на фирме из ЕУ, нарочито после одређеног временског периода. То је један од разлога зашто су просјечна америчка предузећа већа од европских. У САД, али и у ЕУ, постоје компаније с рапидним стопама раста (брзорастуће компаније³⁹) спремне за најотвореније тржишне утакмице. Потребно је нагласити да су улаз, излаз и опстанак предузећа на тржиштима Уније и САД слични. Но, тржиште САД је ипак конкурентније и склоније експериментисању.

Раст запослености у новим и брзорастућим фирмама је фундаменталан за раст агрегатног дохотка и запослености. Важан макроекономски аспект су брзе структурне промјене оних привреда

³⁷ Ипак, Кина је један од кључних фактора у санирању посљедица кризе. Охрабрeње представља постигнути договор предсједника САД и Кине почетком маја 2009. год. о наставку куповине америчких државних обвезница од стране Кине. У санацију америчке економије укључује се њен стратешки трговински и финансијски партнер. Ово додатно јача повјерење у америчке државне обвезнице, а опоравак америчке привреде утиче на раст посрнулог америчког увоза из Кине. Позитивни ефекти овог договора ће се осјетити и на глобалном плану.

³⁸ Grant разликује агресивне, непредвидиве, селективне и споре конкуренте. Агресивни реагују на све промјене понашања конкурената; Видјети у: Grant R., *Contemporary Strategy Analysis*, Blackwell, 2001, page 129-130.

³⁹ Ђуричин Драган наводи четири конкурентске стратегије: стратегије лидера, изазивача, слeдбеника и нишера. Прве двије обезбјеђују рапидне стопе раста (посебно изазивачи) и тржишну агресивност; Видјети у: Ђуричин Драган, *Управљање помоћу пројеката*, CID, Економски факултет, Београд, 2006. год., стр. 190-193.

у којима се брже стварају нове компаније и гдје расте број агресивних фирми. Те компаније су лоциране у свим економским секторима, а не искључиво у секторима високих технологија. Поред агресивног коришћења свих тржишних шанси оне примјењују иновације, модерно предузетништво и научна истраживања. Оне функционишу на тржишту ЕУ, или као европске компаније на свјетском тржишту. Но, тржиште САД је још увијек водеће по броју и величини таквих компанија. У овом контексту, развој високих технологија у ЕУ је нешто слабији од америчких, управо зато што САД имају већи број компанија заснованих на истраживању и развоју нових технологија, које се брзо развијају, расту и за кратко вријеме постају кључни глобални актери. Ово омогућава брзу оријентацију привреда САД на нове перспективне секторе и гране⁴⁰ (у томе је флексибилнија од привреде ЕУ). И у ЕУ15 високо-растуће компаније су биле натпросјечно иновативне, што је настављено у ЕУ25 и ЕУ27. Постоје докази да су у односима ЕУ са САД трговинске баријере још увијек велики проблем за европске и америчке компаније. То доводи до трговинских неспоразума који нису толики да би могли угрозити међусобну сарадњу. Током пола вијека преговора у GATT и WTO, било је неслагања око директног или индиректног протекционизма, неспоразума у подношењу захтијева, субвенционирања и антидампинга.⁴¹

Релевантни економско-социјални показатељи ЕУ показују блискост са САД. То потврђују и подаци који указују на континуирани раст продуктивности рада и животног стандарда (стопе раста последњих двадесетак година су приближне америчким). Ипак, ниво GDP на *per capita* основи је још увијек нижи него у САД (за око трећину).

Унија настоји да структурним и кохезионим политикама смањи разлике у продуктивности. У ЕУ функционише двадесетак заједничких политика, директно или индиректно фокусираних на јачање конкурентности, као што су политика конкуренције, трговинска, индустријска, или истраживање и развој. Међутим, и неке друге политике снажно утичу на конкурентност, од којих се могу издвојити пољопривредна, рурална или сегменти кохезионих политика. Њихов утицај на економско-социјалну сферу је фундаменталан.

Коначно, фактор укупне продуктивности (TFP) још увијек показује предност САД. Шта утиче на

⁴⁰ Нпр. развој Силиконске долине (*Silicon Valley*) у области информационих технологија повезује стратешке регионалне партнере и научне институције у фундаменталним програмима структурног карактера.

⁴¹ Бивши француски предсједник Жак Ширак је констатовао да се "трговински спорови и различити погледи ЕУ и САД односе само на 5% укупне трговине између њих. То није мало, али се мора гледати шира слика и имати осјећај перспективе у којој се то догађа".

овакву ситуацију? Одговор је веома комплексан, али у најкраћем, у САД још увијек боље функционише систем државних институција и менаџмента, традиционално се форсирају иновације, информационе и комуникационе технологије (ИСТ) итд., што кумулативно утиче на раст укупне продуктивности.

Америчке компаније су агресивније а тржиште хартија од вриједности и тржиште капитала развијеније, што пружа велике могућности присвајања ефеката економије обима.

Макроекономски показатељи.

На пољу реалних показатеља, *per capita* приход ЕУ у 2007. год. заостаје за САД око 40%, уз велике разлике између самих чланица (разлике у радним часовима по особи). Неке чланице имају мањи број одрађених часова, иако је продуктивност рада већа и од америчке.⁴²). Код неких нових чланица нижи *GDP per capita* је проузрокован нижом продуктивношћу рада.⁴³

Табела 1: Раст реалне продуктивности рада по запосленом, ниво *GDP* у 2007. год. по запосленом, по утрошеним часовима, и по становнику⁴⁴.

Просјечна годишња продуктивност рада (раст по запосленом)						
	1996-2001.	2001-2006.	2007.	<i>GDP</i> п/з ЕУ27=100	<i>GDP</i> п/у/ч ЕУ25=100	<i>GDP</i> р.сар. ЕУ27=100
Белгија	1.3	1.4	1.1	131.2	133.8	118.9
Бугарска	2.4	3.3	3.3	35.6	34.6	37.9
Франц.	1.2	1.2	0.8	123.6	129.4	110.6
Холанд.	1.4	1.6	1.1	113.1	130.4	131.2
Румун.	0.9	6.9	4.7	40.5	нед.	40.2
Шпанија	0.2	0.5	0.8	102.5	99.6	104.1
Шведска	1.8	3.0	0.5	113.0	112.2	123.6
В.Брит.	1.9	1.6	2.3	110.8	107.4	117.8
ЕУ25	1.7	1.4	1.3	103.9	100.0	100.0
ЕУ27	1.7	1.4	1.3	100.0	нед.	нед.
САД	1.8	2.1	1.0	142.0	128.4	154.3

⁴² Белгија, Холандија, Француска, Луксембург.

⁴³ Пољска, Чешка, Литванија, Бугарска и друге.

⁴⁴ Релативни нивои *GDP* по запосленом, по утрошеним часовима и по глави становника су рачунати на основу паритета куповне моћи. Неки подаци за Румунију и ЕУ27 нису доступни а за САД се односе на 2006. год.

Извор: АМЕСО-Макроекономска база података Европског генералног директората за економске и финансијске послове (при Комисији), јуни 2008.

Кретање друштвеног производа *per capita* приказује следећа табела. Уочавају се разлике у нивоима по становнику, и по запосленом (на паритету куповне моћи), посебно између САД, Јапана и ЕУ (у различитим фазама европских интеграција):

Извор: *EUROSTAT, New release, euroindicators, 45/09, april 2009.*

Табела 2: *GDP per capita* и по запосленом за период 1997-2008. год.

<i>GDP per capita</i>										
	1997	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
ЕУ27	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
ЕУ25	104.9	105.0	104.8	104.6	104.4	104.2	104.1	103.9	103.7	103.7
ЕУ15	115.5	115.3	114.9	114.3	113.7	113.2	112.8	112.2	111.7	110.3
САД	160.3	158.9	154.1	151.7	153.7	155.0	156.3	155.4	152.7	151.4
Јапан	127.8	116.9	113.6	112.0	112.2	113.0	112.9	112.5	112.1	110.4
<i>GDP по запосленом (паритет куповне моћи)</i>										
ЕУ27	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
ЕУ25	105.0	104.8	104.6	104.5	104.4	104.2	104.1	103.9	103.7	103.7
ЕУ15	115.0	113.2	112.5	111.9	111.4	110.9	110.7	110.5	110.2	109.2
САД	138.9	139.8	137.9	137.6	139.4	140.6	141.4	141.1	140.3	141.8
Јапан	100.2	98.6	97.5	97.8	98.4	99.3	99.3	99.8	101.0	100.3

Евидентно је да је (и поред задовољавајућих стопа раста) европска продуктивност рада нижа од америчке⁴⁵. Посебно је изражено заостајање европске продуктивности у односу на САД (период 2001-2006. год.) у вријеме највећих проширења и увођење евра. Слична кретања су код *GDP* по запосленом раднику (42% већи у САД). И *GDP* по утрошеним часовима је 28,4% већи у САД, а остварени *GDP per capita* је код прекоатлантског сусједа већи за преко 50%.

Европљани ипак немају разлога за песимизам. Тако је током 2007. год. (и у 2006) раст продуктивности ЕУ27 нешто већи него у САД, али је индекс продуктивности ЕУ27 нижи од САД за 42%. Но, позитивне су тенденције смањења регионалних разлика⁴⁶ продуктивности.

У овом периоду раст има позитивне и негативне макроекономске аспекте. Позитивно је, да је на тржишту рада ЕУ15 постигла релативно побољшање, а посебно у основном образовању радне снаге. Слабости се односе на нижу стопу раста ЕУ15 (због демографских фактора и споријег

⁴⁵ Раст структурне продуктивности рада у ЕУ је нижи од оног у САД. Тако је нпр. просјечна стопа раста реалног *GDP* у периоду 1995. до 2006. год. за ЕУ15 била за око 0,8% нижа него у САД.

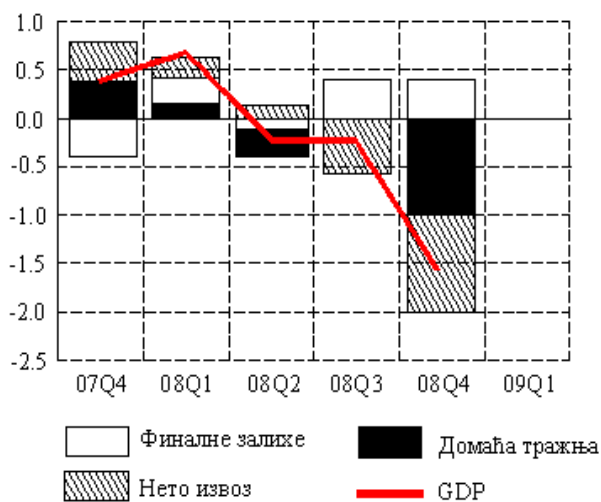
⁴⁶ Регионални економски диспаритети негативно утичу на стабилност економија. Негативни ефекти су висока стопа незапослености, нерационално коришћење инфраструктуре, раст инфлације итд. Видјети у: Taylor Jim, *Reviving the Regions*, Fabian Society Pamphlet, No. 551, London, 1991, или у: Martin R, *Reviving the Case for Regional Policy*, in Hart M. and Harrison R., *Spatial Policy in a Divided Nation*, Jessica Kingsley, London, 1992. год.

раста продуктивности рада). Продуктивност је расла спорије због ниже укупне продуктивности и нижег нивоа расположивог капитала (фактори раста). Спорији раст радне и укупне продуктивности је објашњив и нижим ангажовањем иновација, као дугорочног акцелератора продуктивности.

На висок раст годишњих стопа продуктивности рада⁴⁷ од 1,6% за период од 1995. до 2005. год. утицао је релативно мали број сектора. Првих шест сектора, који су највише утицали на раст продуктивности (од укупно 49) су пољопривреда, трговина (малопродаја и велепродаја), телекомуникације, унутрашњи транспорт и финансије. Они доприносе скоро половини раста продуктивности рада у посматраном периоду. Ово је резултат њихових високих просјечних стопа и релативно високог учешћа у привредама ЕУ и САД.

Комбиновано дејство различитих фактора указује на значајне промјене у другој половини 2008. и почетком 2009. год. што је видљиво из сљедећег графика:

Графикон 1: Факторски допринос расту *GDP* у Еврозони



Извор: *Economic and Financial Affairs*, DGECFIN, Research Directorate, Key indicators for the EURO AREA

У периоду нешто већем од годину дана није могуће извући релевантне закључке. Ипак, из претходног графика је видљиво, да су нето извоз и домаћа тражња главни контрибутори раста Еврозоне, што додатно потврђује хипотезу о кључној улози унутрашње и спољне трговине у стварању *GDP*.

⁴⁷ Извор података је истраживачка база података *EUKLEMS* (www.euklems.net). Стопа раста продуктивности (по часу рада) је просјечна стопа по секторима, уз аликвотно учешће сектора у укупном броју извршених часова рада. Овај показатељ се може разликовати од стопе раста из других извора.

Графикон указује на проблеме који настају у другој половини 2008. год. а који су пренесени и у први квартал 2009. год.

2. КОНКУРЕНТНОСТ И ПРОДУКТИВНОСТ – РЕСУРСИ ЗА ПРЕВАЗИЛАЖЕЊЕ КРИЗЕ

Продуктивност и конкурентност. Конкурентност економије ЕУ је кључни фактор развоја и важан ослонац у периодима макроекономске неравнотеже. Тако се у Европском извјештају о конкурентности из 2008⁴⁸ наглашавају фактори који утичу на конкурентност европске привреде: отвореност трговине, развој високих технологија, иновативност, корпоративна друштвена одговорност, одржива индустријска политика, стање у сектору малих и средњих предузећа итд.

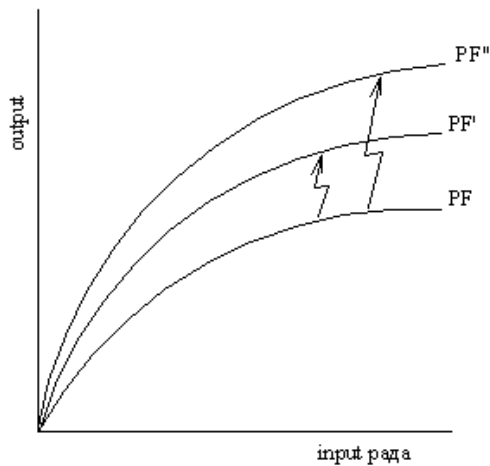
Актуелна криза је утицала на смањење стопа раста крајем 2008. год. а тренд је настављен у првим мјесецима 2009. год. У истом периоду долази до пада цијена, посебно крајем 2008. и у првим мјесецима 2009. год. па економисти ову кризу већ сматрају кризом дефлације. Но, појавом првих негативних сигнала, тачније током 2007. год., иако успорен, настављен је привредни раст. У четвртом кварталу реални *GDP* ЕУ је растао за 2,6%. Све ово, уз још увијек висок раст запослености од око 1,7%, доводи до раста продуктивности (типично више цикличан од раста запослености) од 1,3% у 2007. год. (према 1,5% у 2006. год.).

Без обзира на тренутне проблеме, индустријска и технолошки развијена друштва посједују економске потенцијале, институције система, предузетничке и иновационе иницијативе, које утичу на континуирани раст продуктивности и у периодима макроекономске нестабилности.

Теоријски аспекти раста и продуктивности. У ЕУ расту запосленост и продуктивност, уз стални раст капитала. Теоријски, повећање било ког од ових фактора утиче на раст укупног *outputa*. Уколико је раст симултан, са учешћем свих конституената, привреда се развија. Утицај продуктивности и количине рада на раст *outputa* приказан је на сљедећем графикану:

⁴⁸ European Competitiveness Report 2008 COM (2008) 774 final, Brussels, 28. 11. 2008. год.

Графикон 2: Утицај раста количине и продуктивности рада на *output*

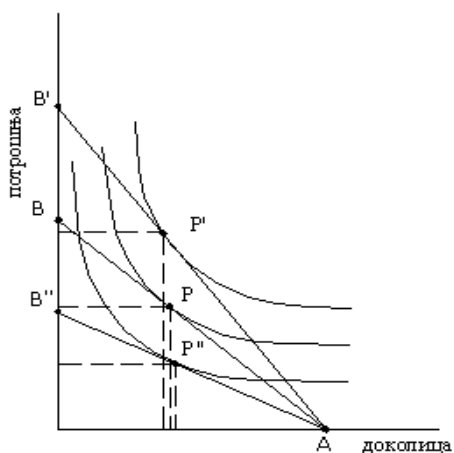


Дакле, видљиво је да на раст друштвеног производа дјелује ниво запослености, који зависи од демографске ситуације, односно од прираста становништва и понуде радне снаге на тржишту рада. Овај теоријски приступ је у цијелости примјењив у сферама рада и продуктивности ЕУ (гдје тежи према PF''). Стопа запослености зависи и од квалитета функционисања тржишта рада, јер ова тржишта могу бити мање или више ефикасна.

Висина дохотка *per capita* утиче на благостање и стандард одређене земље. Но, она нужно не утиче на раст богатства, уколико се раст *output* остварује интензивним ангажовањем радне снаге (нпр. у случајевима Индије или Кине). Ова макроекономска ситуација подразумијева мањак доколице (слободног времена), што је теоријски и практично губитак благостања.

Сљедећи графикон приказује однос између доколице и потрошње за одређене нивое *output* (тзв. линијом индиференције):

Графикон 3: Доколица, потрошња и *output*



На графикону је приказана буџетска линија AB са припадајућом линијом индиференције. У односу на њу, виша линија индиференције AB' обезбјеђује већу потрошњу а нижа AB'' мању потрошњу (уз

исту доколицу). Модерне привреде теже ка линијама индиференције, које се крећу према горе и десно (према P'), јер већи *output* уз непромијењену доколицу обезбјеђује виши стандард. Из овог се изводи закључак да се растом продуктивности рада (мјереној по радном часу) обезбјеђују реални раст националне привреде и раст животног стандарда. И овај теоријски аспект је снажно укоријењен у практичном креирању макроекономије ЕУ.

Јер, социјално-економска филозофија ЕУ је заснована на расту потрошње коју генерише ефикасност криве индиференције P', а не повећање количине рада, који би се могао појавити смањењем доколице.

Показатељ комплементарне продуктивности (TFP) је фактор укупне продуктивности. Он повезује различите факторе производње. Производни ефекти су резултат утицаја капитала, рада или резидуалних фактора. Резидуал, или "необјашњиви остатак", детерминише промјене продуктивности генерисане од сљедећих фактора: технички прогрес, боља организација компанија, друштва итд. Оне снажно дјелују на раст, чак и без већег ангажовања капитала. Дакле, на *TFP* утичу техничко-технолошки прогрес и истраживачко-развојне инвестиције, информационе технологије, комуникације, организација производње, мобилност радне снаге итд. Изложени макроаспект представља окосницу Лисабонске стратегије.⁴⁹

Покретачи конкурентности. Тржишна привреда је велико друштвено достигнуће модерне епохе. Интерну отвореност тржишта изражава степен тржишне либерализације унутрашњег тржишта, док екстерну отвореност детерминише учешће у међународној размјени. Отворена трговина и стране директне инвестиције (*FDI*) доприносе великим економским користима,⁵⁰ о чему постоје бројни емпиријски докази. Отворене економије су богатије и продуктивније. Бројне студије показују да раст учешћа трговине у *GDP* од 1% повећава

⁴⁹ Из овога слиједи закључак да су мјере Лисабонске стратегије у директној функцији повећања *TFP*. Европски савјет је на самиту у Лисабону 2000. год. одредио стратешке циљеве за сљедећу деценију, и то: учинити ЕУ најконкурентнијим и најдинамичнијим привредним простором на свијету, оријентисаним на знање и одрживи развој са више "квалитетних" радних мјеста и већом социјалном кохезијом. Смјернице стратегије се односе на све чланице ЕУ. Тако се нпр. Велика Британија у оквиру Лисабонске стратегије фокусирала на макроекономску стабилност, нижу инфлацију, стабилне јавне финансије, уз сагласност са законом о финансијској сигурности. Макроекономска сигурност ЕУ као услов раста и структурних реформи је у центру Лисабонске стратегије.

⁵⁰ Вукмирица Вујо, *Економикс и државни менаџмент*, Завод за уџбенике и наставна средства, Београд, 1996. год., стр. 559-567.

приходе у распону од 0,9% до 3%.⁵¹ Све ово утиче на већу продуктивност извозно оријентисаних предузећа и сектора привреде.⁵²

У макроекономији је позната подјела на размјењива и неразмјењива добра⁵³ која класификује робе према својству могућности размјене на свјетском тржишту. Веће учешће размјењивих роба у укупном *outputu* указује на отвореност привреде и обрнуто. Друго, размјењиве робе су подвргнуте оштрој конкуренцији, па се политика цијена, продуктивност, иновативност и др. прилагођавају тим условима. Супротно њима, неразмјењива добра се размјењују у статичном тржишном амбијенту, па цјеновна политика, продуктивност, квалитет или други тржишни услови не захтијевају оштре критеријуме валоризације, што утиче на нижу продуктивност у тим производњама, мањи интерес за иновацијама итд.

Дакле, цјеновна флексибилност размјењивих добара је на вишем нивоу, па се преко њих транспонују ефекти међународне размјене и на формирање девизних курсева. Због тога су компаније, које тргују са свијетом продуктивније од осталих. "Извозни мотиви" као додатни стимуланси извозника воде ка вишој продуктивности рада. Овај допринос се у ЕУ креће од 3 до 10%.⁵⁴

Званични Извјештај о стању европске конкурентности апострофира два кључна момента за одређење према извозу и расту продуктивности: први је аутоселекција, по којој се најпродуктивније компаније самокандидују за излазак на екстерно тржиште, а други, потреба за растом продуктивности због одређења на извозну оријентацију. Ови аспекти се међусобно не искључују. Када се најпродуктивније компаније усмјере према извозу, раст продуктивности се убрзава. Треба нагласити да су и увозници продуктивнији од произвођача неразмјењивих роба.

⁵¹ European Competitiveness Report 2008 COM (2008) 774 final, Brussels, 2008. год., стр. 5. О трговини расту види у: Ковач Оскар, *Спољноекономска равнотежа и привредни раст*, Економски факултет, Београд, 2002. год.

⁵² И секторска анализа указује не позитивну релацију између отворености трговине (извозне и увозне) и раста продуктивности рада. Извозно-увозни сектори су продуктивнији од сектора оријентисаних на домаће тржиште.

⁵³ Однос размјењивих и неразмјењивих добара утиче на спољнотрговинску размјену. Теоријски, реални девизни курс се може представити релативном цијеном размјењивих роба. Друга теоријска хипотеза је да при пуном ангажовању свих ресурса, раст производње једног условљава производњу другог производа, што представља тзв. "границу производних могућности" тј. криву односа размјењивих и неразмјењивих производа. Видјети у: Мајкл Бурда и Чарлс Виплош, *Макроекономија: европски уџбеник*, ЦЛДС, Београд, 2004. год., стр. 156-157.

⁵⁴ European Competitiveness Report 2008 COM (2008) 774 final, Brussels, 28. 11. 2008. год., стр. 5.

Ова закономјерност се односи и на компаније укључене у директна страна улагања (*FDI*) које су продуктивније од просјека привреде, али често и од извозно-увозних предузећа. Уколико се продуктивношћу обезбјеђује профитабилност компанија које се баве извозом, увозом или улагањем *FDI*, тада су политике отварања на инострану тржишта добро позициониране.

Поред међународних аспеката, суштинску улогу у развоју економије ЕУ има заједничко европско тржиште. Фундаментални мотив евро-интеграција је велико тржиште на коме ефекти економије обима дају могућност високе продуктивности и лидерства у међународној размјени. Високо учешће у међународној размјени, посебно с производима веће додатне вриједности, уз висок ниво продуктивности ствара механизме одбране од економских криза, одржава високе стопе раста и запослености и утиче на макроекономску стабилност.

За унутрашње тржиште ЕУ је важан раст продуктивности и отвореност европске економије. Тако се долази до још једне важне претпоставке ефикасног функционисања тржишта ЕУ, слободне трговине.

Овдје треба указати на ефекте стварања трговине (*trade creation*) који се јављају интеграцијом у јединствен економски простор и укидањем царина. Теоријски, прије успостављања царинске уније⁵⁵ увози се из најјефтинијег извора, а цијена на домаћем тржишту се формира према свјетској цијени увећаној за износ царина. Ово буџету земље домаћина доноси царинске приходе. Пуном унутрашњом либерализацијом трговине укидају се царине међу чланицама, а задржавају за остатак свијета. Ефекти промјена појефтињују производе партнерских земаља који постају јефтинији и конкурентнији. Ранији увоз се компензује од земље партнера. Истовремено, пада домаћа производња (земље домаћина) а расте потрошња, јер ниже цијене (претпоставка исте куповне моћи) стварају тзв. потрошачки вишак. Ствара се произвођачки губитак и губитак прихода од царина⁵⁶ (претпоставка пуног укидања царина), смањују се интерне цијене, пада домаћа производња и буџетски приходи. Према статичној теорији царинске уније ефекат стварања трговине доприноси кумулативном тржишном расту производње и продуктивности у новој интеграцији.

⁵⁵ О теоријским аспектима царинске уније видјети у: Viner, *The Customs Union Issue*, Steven and Sons, London, 1950, у познатом дјелу Meade J.E., *The Theory of Customs Union*, North Holland, Amsterdam, 1955., или у Meade J.E., *The Balance of Payments Problems of a European Free Trade Area*, Economic Journal, vol. 67, 1957. p. 379-396.

⁵⁶ Ефекти царинске уније су већи ако су прије интеграције увозне царинске стопе биле веће. Друго, губици због "скретања трговине" пропорционални су разликама производних трошкова земаља партнера и остатка свијета.

Неке процјене говоре да би се просјечна продуктивност смањила за 13% ако би се укинула билатерална трговина унутар ЕУ.⁵⁷ Поред тога, регионалне интеграције доприносе редукацији других трошкова. Увођење евра је одмах дало директне финансијске ефекте од неколико стотина милиона евра. Даље, Комисија процјенује да продуктивност може порастати за 2% уколико би се трошкови трговине на заједничком тржишту додатно смањили за око 5%⁵⁸ итд.

Унија има право регулисања цјелокупне трговине, која се одвија на њеној територији и за њу је у потпуности одговорна (задужена Европска комисија). Према договору, Вијеће министара и Европски парламент дају сагласност и одобравају преговоре које врши Комисија. Вијеће министара и Комисија регулишу тарифну политику и дио мјера трговинске политике.

За многе компаније нецаринске баријере и мањак информација о извозним тржиштима су много већи проблем од традиционалних увозних ограничења (увозних тарифа и царина).

Заједничке политике које развијају европску конкуренцију јачају спољну конкурентност ЕУ. Управо зато, оне редукују трошкове иза њених граница, стварајући конкурентску предност у односу на земље виших нецаринских баријера. Политика ширења и смањивање граничних баријера у трговини робама и услугама, раст директних страних улагања и међународне кооперације утичу на продуктивност и конкурентност економије ЕУ.

3. УТИЦАЈ ОСТАЛИХ ПОЛИТИКА НА КОНКУРЕНТНОСТ И ПРОДУКТИВНОСТ

*Конкурентност и SMEs.*⁵⁹ Мала и средња предузећа (SMEs), и унапређење предузетништва доприносе расту запослености и мијењају привредну структуру. Синергија компанија, *SMEs* и предузетништва ствара повољну развојну климу, утиче на технолошки напредак, раст продуктивности и запосленост.

Корпоративна друштвена одговорност. Корпоративна друштвена одговорност (CSR⁶⁰) даје допринос одрживом развоју, увећава европски иновативни потенцијал и конкурентност привреде. *CSR* позитивно дјелује на дугорочну конкурентност, детерминише конкурентност на нивоу компанија, структуру коштања, људске ресурсе, иновације, ризик или репутацију

⁵⁷ European Competitiveness Report 2008 COM (2008) 774 final, Brussels, 28. 11. 2008. год., стр. 6.

⁵⁸ Исто, стр. 6.

⁵⁹ Засновано на процјенама из "Преглед праћења европских *SMEs*", односно "Observatory of European *SMEs*", Flash Eurobarometer Series no. 196.

⁶⁰ *CSR* је концепт у коме су компаније интегрисане у систем друштвене бриге о животnoj средини (преко пословних активности и интеракцији са акционарима).

менаџмента. Компаније кроз јачање *CSR* утичу на раст запослености развијених тржишта рада, што имплицира позитивну корелацију *CSR* и нивоа развоја. Постоји позитивна корелација између *CSR* и иновација, која је утемељена на новим пословним вриједностима.⁶¹ Моћ *CSR* у одређеној компанији зависи од њене конкурентне позиције. Маргинализовање *CSR* лимитира компаније на слабије развијена тржишта.

Одрживи развој. ЕУ даје стратегијски значај концепту заштите животне средине, јер уз динамичан и уравнотежен економски развој инкорпорира циљ, који чува факторе производње за будуће генерације и од Европе прави мјесто изузетног квалитета живота.⁶² Све више преовладава мишљење да је одрживост привредног развоја фундаментални услов егзистенције тзв. "доброг друштва" чију је суштину дефинисао Џон Кенет Галбрајт (John Kenneth Galbraith)⁶³ елаборишући квалитативне аспекте привредног развоја. Да би се у амбијенту растућих изазова међународног окружења одржала конкурентност и остварили циљеви одрживог развоја и очувања животне средине ЕУ промовише економију ефикасног коришћења ресурса. Комисија је предложила низ мјера, међу којима су "III Пакет Интерног тржишта енергије и климатске акције," и "Пакет обновљиве енергије"⁶⁴ из 2008. год. у циљу смањења емисије штетних гасова (у зависности од међународне ситуације 20% или 30% у односу на деведесете године прошлог вијека) и раста учешћа потрошње обновљиве енергије на 20% до 2020. год., при чему се не доводи у питање спољна конкурентност европске привреде.⁶⁵ Заокрет према

⁶¹ Комуникација са Spring European Council "Working together for growth and jobs. A new start for the Lisbon Strategy", COM (2005) 24, односно, Радити заједно за развој и послове. Нови почетак за Лисабонску стратегију.

⁶² Видјети у: Džeremi Rifkin, *Frankfurter Allgemeine Zeitung* (превод, НИИ, Београд, 1. 2. 2007.год. стр. 56), или у J. Rifkin, *Европски сан, Како европска визија будућности полако засјењује амерички сан*, Школска књига, Загреб, 2006. год. Он сматра да је ЕУ у важним областима, као што су квалитет живота и др., већ боља од САД.

⁶³ Galbraith сматра да је "добро друштво оно које мора да остварује стални и значајни економски раст - значајно повећање производње и запошљавања из године у годину", и да је "потребно да се обезбеди да та производња, њено коришћење и потрошња немају негативне последице по тренутно опште добро у целини и да се обезбеди да последице не могу да угрозе живот и животне услове генерација које долазе"; видети у John Kenneth Galbraith, *Добро друштво-хумани редослед*, ПС Грмеч - Привредни преглед, Београд, 2001. год., стр. 27 и 72.

⁶⁴ COM (2008) 30 final i COM (2008) 13, 16, 17, 18 i COM (2008) 19 final.

⁶⁵ О могућности угрожавања спољне конкурентности видјети у раду: Горан Поповић, *Макроекономски*

технологијама с нижим утрошком CO₂ (тзв. ниско карбонска привреда) ствара производе здраве по животну средину и отвара перспективе конкурентности на међународном тржишту. Индустрија ЕУ већ има предност у енергетској ефикасности и коришћењу ресурса.⁶⁶ Но, још увијек постоје баријере продору европских производа и технологија на свјетско тржиште. Једна је предрасуда потрошача, који још немају свијест о потреби куповине ових производа или су обесхрабрани њиховим високим цијенама (упркос дугорочним уштедама). Комисија је усвојила "Акциони план о одрживој потрошњи и производњи" и "Одрживу индустријску политику"⁶⁷ које су усклађен и динамичан оквир коришћења енергије и очувања животне средине у економским процесима. Оквир унапређује производне процесе и штити животну средину у цијелокупном животном циклусу производа,⁶⁸ промовише напредне технологије и помаже оптималан избор потрошача, што дугорочно јача конкурентност економије ЕУ.

ЗАКЉУЧАК

Глобалне промјене приморавају ЕУ на флексибилност у прилагођавању новим економским изазовима и честим екстерним шоковима. То је један од разлога због којих се у ЕУ профилише аутентична развојна политика, утемељена на расту конкурентности,⁶⁹ знања и запошљавања. Овакав приступ је сличан схватањима на којима су САД развијале велико тржиште. Чак се може рећи да ЕУ уз аутентичне модификације "копира" амерички развојни модел.

Конкурентност економије ЕУ је важна компонента раста и остваривања лидерске позиције на глобалном плану, и све очигледније диференцијације у односу на развијене привреде. Она је инволвирана у заједничке политике (трговину, иновације, предузетништво, пољопривреду, енергију итд.). Извјештај о конкурентности показује да су политика, приоритети и препоруке Комисије и стратегија развоја у периоду од 2008. до 2010. год. и поред утицаја финансијске кризе и даље релевантни. ЕУ остаје при развојној стратегији заснованој на

производима и услугама високе додате вриједности и расту унутрашње и спољне конкурентности. Дакле, без обзира на тренутне диспропорције између реалног и финансијског сектора, ЕУ неће мијењати основне правце развоја. Она ће и даље имати кључну улогу у међународној размјени, унапређивати иновативност и повећавати конкурентност тржишта финалних производа и ефикасност трговинског сектора. Без обзира на проблеме свјетског финансијског тржишта, ЕУ ће и даље бити његов најзначајнији актер и имати високо учешће у *FDI*. У том погледу ЕУ наставља развијати сарадњу са САД. Оне функционишу на принципу "спојених посуда", што подразумева помоћ и сарадњу и у условима, када је један од актера у тежој економској ситуацији.

ЕУ континуирано ради на отклањању царинских и нецаринских баријера у циљу несметаног извоза својих производа и услуга и заштите домаће производње. У том погледу, Унија се и раније по одређеним питањима сукобљавала у *WTO*, што ће се наставити, јер због актуелне кризе многе земље уводе додатне протекционистичке мјере због регулисања нивоа агрегатне тражње и заштите домаће индустрије. Екстерна конкурентност ЕУ мора редуковати различите видове прекограничних трошкова, па су спољнотрговинска политика и кооперација усмјерене на смањење царинских процедура и баријера, те форсирање одрживе конкурентне производње која доноси бенефиције привреди и окружењу.

Треба истаћи позитивну корелацију између конкурентности и корпоративне друштвене одговорности. Централне институције ЕУ, нпр. Комисија, дају неопходне политичке импулсе и подршку факторима имплементације *CSR*.

Коначно, ЕУ је јасно детерминисала дугорочну развојну политику. И *ECB* води оптималну политику девизног курса, посебно према америчком долару, што је нужно за одржавање макроекономске равнотеже. Конкурентност привреде и финансијског сектора су најбоље гаранције за реализацију дугорочних развојних циљева.

аспекти *CSD* индикатора, *Acta economica* бр. 8, Економски факултет Бања Лука, 2008. год.

⁶⁶ У коришћењу енергије вјетра фирме ЕУ учествују 60% на свјетском тржишту (као и са соларном енергијом).

⁶⁷ *SOM* (2008) 397.

⁶⁸ Подразумијева се праћење производног процеса, селекција сировина и потрошња енергије, преко тржишне употребе па све до престанка коришћења производа, могућности његове рециклаже и сл.

⁶⁹ Европска конкурентност је у средишту анализа годишњег извјештаја Комисије о конкурентности. Главни тежиште су промјене раста продуктивности, као главног покретача дугорочне конкурентности.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Мајкл Бурда и Чарлс Виплош, *Макроекономија: европски уџбеник*, ЦЈДС, Београд, 2004. год.
- [2] Јовановић Мирослав, *Европска економска интеграција*, ЦИД, Економски факултет Београд, 2006. год.
- [3] Вукмирица Вујо, *Економик и државни менаџмент*, Завод за уџбенике и наставна средства, Београд, 1996. год.
- [4] Прокопијевић Мирослав, *Европска Унија– Увод*, Службени гласник, Београд 2005. год.
- [5] William J. Boyes, *Macroeconomics, Intermediate Theory and Policy*, South-Western Publishing Co., Cincinnati, Ohio, 1992.
- [6] John Kenneth Galbraith, *Добро друштво-хумани редослед*, ПС Грмеч-Привредни преглед, Београд, 2001. год.
- [7] Grant R., *Contemporary Strategy Analysis*, Blackwell, 2001.
- [8] Ђуричин Драган, *Управљање помоћу пројеката*, ЦИД, Економски факултет, Београд, 2006. год.
- [9] Ковач Оскар, *Спољноекономска равнотежа и привредни раст*, Економски факултет, Београд, 2002. год.
- [10] Viner, *The Customs Union Issue*, Steven and Sons, London, 1950.
- [11] Meade J.E., *The Theory of Customs Union*, North Holland, Amsterdam, 1955.
- [12] Meade J.E., *The Balance of Payments Problems of a European Free Trade Area*, Economic Journal, vol. 67, 1957.
- [13] Taylor Jim, *Reviving the Regions*, Fabian Society Pamphlet, No. 551, London, 1991.
- [14] Martin R., *Reviving the Case for Regional Policy*, in Hart M. and Harrison R. *Spatial Policy in a Divided Nation*, Jessica Kingsley, London, 1992.
- [15] Julius Wolf, *Materialien betreffend einen mitteleuropischen Wirtschaftsverein*, Berlin, 1903.
- [16] Ханес Хофбауер, *Проширење на исток*, Филип Вишњић, Београд, 2004. год.
- [17] Reinhard Opitz, *Europastrategien des deutschen Kapitals 1900-1945*, Bonn, 1994.
- [18] Džeremi Rifkin, *Frankfurter Allgemeine Zeitung* (превод, НИИ, Београд, 1. 2. 2007.год. стр. 56).
- [19] J. Rifkin, *Европски сан, Како европска визија будућности полако засјењује амерички сан*, Школска књига, Загреб, 2006. год.
- [20] Горан Поповић, *Макроекономски аспекти CSD индикатора*, Аста економска бр. 8, Економски факултет Бања Лука, 2008. год.
- [21] Поповић Горан, *Европска искуства у примјени концепта руралног развоја*, Економика пољопривреде, бр. 1 Београд, 2004. год.
- [22] Поповић Горан, *Искуства САД у развоју мање развијених територија примјеном мјера руралне политике–стање и тенденције*, Аста економска, Економски факултет, Бања Лука, 2005. год.
- [23] European Competitiveness Report 2008 COM (2008) 774 final, Brussels, 2008.
- [24] "Observatory of European SMEs", Flash Eurobarometer Series no. 196.
- [25] Commission Communication, "Think Small First – A Small Business Act for Europe", COM (2008) 394.
- [26] Spring European Council "Working together for growth and jobs. A new start for the Lisbon Strategy", COM (2005) 24.
- [27] COM (2008) 30 final i COM (2008) 13, 16, 17, 18 i COM (2008) 19 final.
- [28] COM (2008) 397.
- [29] АМЕСО-Макроекономска база података Европског генералног директората за економске и финансијске послове (при Комисији), јуни 2008.
- [30] Economic and Financial Affairs, DGECFIN, Research Directorate, Key indicators for the EURO AREA
- [31] EUROSTAT, New release, euroindicators, 45/09, april 2009.
- [32] EUKLEMS (www.euklems.net)

БРЧКО ДИСТРИКТ У IPA-A ПРОГРАМУ ПОМОЋИ

BRCKO DISTRICT IN IPA ASSISTENCE PROGRAMS

др Александар Максимовић,
Влада Брчко дистрикта БиХ, Одсек за европске интеграције
др Александар Ђурић, Влада Брчко дистрикта БиХ,
Служба за туризам

Резиме: Европска Унија на различите начине и преко структурних фондова, помаже развоју земаља Западног Балкана. Један од тих програма је и прекогранична сарадња у оквиру IPA-a програма помоћи. Овим радом покушат ћемо скренути пажњу на пар питања везано за проблематику предприсупних (IPA програма) помоћи ЕУ према БиХ, учешћа Брчко дистрикта у оквиру прекограничне сарадње, гдје институције и друге јавне организације у Брчко дистрикту имају право да користи средства из IPA фондова. Колико ћемо корист имати од ових средстава увелико зависи од спремности наших јавних актера у погледу капацитета за припрему и имплементацију квалитетних пројеката.

Кључне ријечи: IPA, Прекогранична сарадња - CBC, Брчко Дистрикт,

Abstract: The European Union in different ways and through the structural funds, helps developing countries of the Western Balkans. One of these programs and cross-border cooperation under the IPA and assistance programs. This paper will try to draw attention to a few questions related to the issues pre-accession (IPA program) of EU assistance to BiH, Brcko District to participate in the CBC, where institutions, NGO and other public organizations in the Brcko District have the right to use funds from the IPA funds. How we will benefit from these resources largely depends on the readiness of our public stakeholders in the capacity for project preparation and implementation of quality projects.

Keywords: Cross-border cooperation-CBC, IPA, Brcko District

УВОД

Медијским путем, данас је увелико креирана слика јавног мијења о програмима помоћи, који долазе од стране Европске уније, те имплементације у нашој земљи. Међутим, у већини случаја наша јавност није припремљена на „поплаву“ термина, којима се служе приликом саопштавања неких информација а камоли да нешто конкретније схвате, шта то европски званичници говоре о предприсупним фондовима. Задњих мјесеци се потенцира „Прича о IPA-a фондовима“. Овим радом покушаћемо скренути пажњу на само пар питања у вези са проблематиком предприсупних помоћи ЕУ према БиХ, термилошки одредити и дефинисати називе, те кратак осврт на учешће Брчко дистрикта у оквиру прекограничне сарадње IPA програма помоћи.

1. ЕВОЛУЦИЈА ПРОГРАМА ПОМОЋИ

Ради лакше презентације материје, прво ћемо у кратким цртама дефинисати ток и хронологију досадашњих програма помоћи ЕУ. Дакле, програм PHARE се примјењивао у земљама, које су приступале ЕУ и земље које су били кандидати, првенствено, укључујући мјере за јачање институција (са пратећим инвестицијама), као и мјере усмјерене на промоцију економске и социјалне кохезије. Програм ISPA је пружао помоћ у области екологије и транспорта кроз инвестиције великих размјера и био је у надлежности Генералне дирекције за регионалну политику. Програм SAPARD је помагао развој пољопривреде и руралних подручја и био је у надлежности Генералне дирекције за пољопривреду. Програм CARDS (Помоћ Заједнице у обнови, развоју и стабилизацији) је појачао и нагласио циљеве и механизме процеса стабилизације и придруживања, који је и даље оквир политике ЕУ за земље Западног Балкана, све до њиховог коначног пријема.

Сви ови програми су сада замијењени програмом под називом Инструмент предприсупне помоћи (Instrument for Pre-Accession Assistance IPA). Пројекти из ранијих програма који су у току реализације ће бити настављени. Све будуће активности, које се односе на предприсупни период ће се реализовати у оквиру овог новог програма за помоћ.

Сада имају три главна програма којима Босна и Херцеговина има приступ и то су:

- Инструмент предприсупне помоћи - IPA
- Инструмент за техничку помоћ и размјену информација - TAIEХ

- Главни инструмент предприступне помоћи за изградњу институција - TWINNING

2. ШТА ЈЕ IPA-а?

Инструмент предприступне помоћи (Instrument for Pre-Accession Assistance IPA), је нови инструмент, који Европска Унија (ЕУ) примјењује од 2007. године према земљама Западног Балкана и Турској, IPA у суштини представља дио пакета спољних односа Европске уније, креиран са циљем рационализације, поједностављења процедура, унапређења кохерентности и координације ЕУ активности према земљама потенцијалним кандидатима и кандидатима.⁷⁰

Уз помоћ IPA-е цјелокупна предприступна помоћ ставља се у јединствени оквир са унифицираном регулативом како за земље кандидате (Хрватска, Турска, и Македонија), тако и за земље потенцијалне кандидате (Босна и Херцеговина, Србија Црна Гора и Абанија). Дакле, да резимирамо, IPA-а замјењује досадашње програме помоћи као што су: PHARE, ISPA, SAPARD, CARDS.

3. КОЈИ СУ ОСНОВНИ ЦИЉЕВИ И КОМПОНЕНТЕ IPA-е?

Основни циљеви програма IPA су помоћ државама кандидатима и државама потенцијалним кандидатима у:

- Усклађивању националног законодавства и provedбу правне регулативе ЕУ;
- Припреми за коришћење кохезионих фондова.

Фондови програма IPA се искључиво користе за потребе процеса Европских интеграција и искључиво према правилима и процедурама Европске уније. Апликације се предају Делегације Европске комисије у земљи, а путем успостављене структуре.⁷¹ Дакле свих пет компоненти IPA-а програма су:

I. Помоћ у транзицији и јачање институција која представља својеврстан непосредан наставак

⁷⁰ Програм IPA успостављен је Уредбом Вјећа ЕУ бр. 1085/2006,⁷⁰ а његова финансијска вриједност за седмогодишње раздобље и за све земље кориснице износи 11.468 милијарди еура.

⁷¹ http://ec.europa.eu/enlargement_assistance/ipa/index_en.htm

активности из програма PHARE, уз изузетак компоненте економске и социјалне кохезије;

II. Регионална и прекогранична сарадња у склопу које ће се финансирати заједничке прекограничне активности између држава корисница програма IPA и држава чланица Европске уније (примјер такве сарадње су прекогранични пројекти између Хрватске и Словеније, Хрватске и Италије, БиХ и Србија, БиХ и Хрватска, БиХ и Црне Горе, итд.);

III. Регионални развој као веза која представља наставак програма ISPA и компоненте економске и социјалне кохезије програма PHARE, те финансира инфраструктурне пројекте већих размјера на подручју заштите животне средине и саобраћаја, као и програме постицања националне конкурентности те уједначеног регионалног развоја. Овај везани програм IPA представља припрему за кориштење Европског фонда за регионални развој након приступања;

IV. Развој људских ресурса као предходница Европског социјалног фонда финансира пројекте на подручју социјалне кохезије у сврху остваривања циљева Европске стратегије за запошљавање;

V. Рурални развој непосредно се наставља на програм SAPARD и осигурава финансијска средства за пројекте примјене правне регулативе на подручју пољопривреде, као и оне којима се подстиче и промовише развој у руралним подручјима.

Интервенције које ће финансирати програм IPA уредиће се Вишегодишњим програмским документом, који у сарадњи с државом корисницом израђује Европска комисија, те Претприступним партнерством и годишњим националним програмима за придруживање Европској унији. Босна и Херцеговина као земља потенцијални кандидат може да користи само прве двије компоненте IPA-е, док земље кандидати могу користити свих пет компоненти.

4. КОМПОНЕНТА II ПРЕКОГРАНИЧНА САРАДЊА БИХ

Прекогранична сарадња, је друга компонента која подржава активности везане за регионалну и прекограничну сарадњу са земљама чланицама те земљама корисницима програма IPA, те њихово учешће у програмима Европског фонда за регионални развој (ERDF), затим транс-националним и међу-регионалним програмима

сарадње. Ове активности се темеље на вишегодишњим програмима прекограничне сарадње и имплементирају се првенствено кроз позиве за подношење пројектних приједлога.

У оквиру друге компоненте IPA-e – прекогранична сарадња, БиХ учествује у шест програма: три билатерална програма прекограничне сарадње са Хрватском, Србијом и Црном Гором, један програм прекограничне сарадње са државама чланицама – IPA Јадрански програм, и два транснационална програма – Простор југоисточне Европе (SEES) и Медитерански транснационални програм (MED).⁷²

Три билатерална програма су заједнички осмислиле сусједне земље, а одобрила их је Делегација Европске комисије крајем 2007. године. Припреме за њихову реализацију кроз додјелу грантова ЕУ за заједничке пројекте су у току. Први позив за достављање понуда реализовао се крајем 2008. године. Два транснационална програма су такође одобрена крајем 2007., док је IPA Јадрански програм одобрен у марту 2008. године.

Потенцијални корисници ове компоненте, зависно од приоритета и мјера датог програма, могу бити јединице регионалне и локалне управе, NVO, истраживачке развојне институције, привредне коморе итд.

За БиХ у периоду од 2007.-2010. унутар програма IPA (за компоненте 1 и 2), осигуран износ од укупно 332 мил. еура.

Билатерални програми са сусједним земљама: Програм прекограничне сарадње између БиХ и Хрватске – Програм са Републиком Хрватском ће бити усмјерен на стварање заједничког економског простора кроз развој туризма и унапјеђивање предузетништва, бољи квалитет живота и друштвеног јединства кроз заштиту животне средине и обезбјеђивање бољег приступа услугама у заједници, и техничку помоћ у администрацији и реализацији програма. Као основа за реализацију грантова, који се баве овим питањима, биће предузете следеће мјере:

- Развој заједничке туристичке понуде;
- Унапјеђивање предузетништва;
- Заштита животне средине;
- Бољи приступ услугама, које се пружају у заједници;

⁷² <http://www.southeast-europe.net/hu/>

- Подршка администрацији и реализацији програма;
- Подршка програму информисања, промовисања и оцјењивања.

Укупан буџет програма за прве три године је 3 милиона евра или један милион евра за сваку земљу.⁷³

Програм прекограничне сарадње између БиХ и Србије - Програм сарадње са Србијом има за циљ повезивање становништва, заједница и привреде у пограничним областима како би заједнички учествовали у стварању подручја сарадње, користећи своје људске, природне и економске ресурсе и предности. Као основа за реализацију програма, биће предузете следеће мјере:

- Унапјеђивање продуктивности и конкурентности привредних, руралних и културних ресурса овог подручја;
- Прекограничне иницијативе чији је циљ размјена људи и идеја, како би се побољшала професионална сарадња и сарадња цивилног друштва;
- Подршка администрацији и реализацији програма;
- Подршка програму информисања, промовисања и оцјењивања.

Укупан буџет програма за прве три године је 1,8 милиона евра, од чега 0,7 милиона евра за БиХ и 1,1 милиона евра за Србију.

Програм прекограничне сарадње између БиХ и Црне Горе. Програм са Републиком Црном Гором ће ојачати заједнички одрживи развој прекограничног подручја, те његове привредне, културне, природне и људске потенцијале јачањем људских ресурса и заједничких институционалних мрежа међу локалним заједницама и локалним актерима у приватном и јавном сектору. Договорена је реализација следећих мјера:

- Иницијативе прекограничног привредног развоја са нагласком на туризму и руралном развоју;
- Иницијативе за развој заштите животне средине углавном усмјерене на заштиту, унапјеђење и управљање природним ресурсима;

⁷³ www.cbc-cro-bih.net

- Друштвена кохезија и културна размјена кроз институционалне и директне интервенције.
- Подршка администрирању и реализацији програма;
- Подршка програму информисања, промовисања и оцјењивања.

Укупан буџет програма за прве три године је 1,1 милион евра, од чега 0,5 милиона евра за БиХ и 0,6 милиона евра за Црну Гору.⁷⁴

УМЈЕСТО ЗАКЉУЧКА – ЦБЦ БРЧКО ДИСТРИКТ

Као што смо навели у предходном дијелу рада, друга компонента IPA програма, која је доступна нашој земљи је прекогранична сарадња. У оквиру друге компоненте и њених отворених позива за апликанте, Влада Брчко дистрикта преко свог Одсјека за европске интеграције је узела учешће у припреми пројеката.

Неки од општих циљева позива заједнички за све земље су: Подупријети оснивање прекограничних мрежа и партнерства те развој заједничких прекограничних активности како би се ревитализирала привреда, заштитила природе и околине, те повећала социјална кохезија програмског подручја. Унаприједити капацитете локалних, регионалних и националних институција за управљање програмима ЕУ, те их припремити за управљање будућим прекограничним програмима. Програмом прекограничне сарадње ХРВ - БиХ - СРБ – ЦГ настоји се оживјети некадашње прекограничне везе и активности кроз рјешавање неких од заједничких друштвено - привредних и еколошких проблема.

За све пројектне идеје је заједничко да се у техничком смислу реализују преко упуштава за апликанте (Guidelines for Applicants) и кроз њене апликацијске форме (Application Form), који представља један својеврсни водич кроз израду пројектног приједлога.⁷⁵

Специфичност ове компоненте је да се програми реализују кроз програмске области искључиво са

⁷⁴ www.cbc-mne.org

⁷⁵ GfA. - Приручник за апликанте, преузми на: <http://www.cbc-cro-bih.net/documents/Prirucnik%20za%20aplikante%20Prvog%20poziva%20IPA%20CBC%20HR%20BIH.pdf>

прекограничним утицајем (Cross-Border Cooperation, CBC). Позиви ЕК су нахођени према регијама с којима се државе граниче.

У случају наше земље користимо три отворена позива: први је CBC BiH-CRO, други CBC BiH-SER и трећи CBC BiH-MNE.

Дакле, први позив програма прекограничне сарадње **Хрватска - Босна и Херцеговина**. 2007-2013 укључује IPA алокацију средстава за 2007. и 2008. годину. За предају пројектних приједлога на Позив, потребно је испунити основне услове за судјеловање који су наведени у Смјерницама за апликанте (поглавље GfA 2.1).

Први позив IPA Хрватска – Босна и Херцеговинау реализоваће се кроз сљедеће приоритетне области и мјере :

(1) Стварање заједничког привредног простора:

- 1.1. Заједнички развој туристичке понуде,
- 1.2. Промовисање предузетништва.

(2) Побољшање квалитета живота и социјална кохезија:

- 2.1. Заштита природе и природне средине,
- 2.2. Побољшање приступа услугама у локалној заједници у пограничном подручју.

Дакле, у вези првог позива БиХ – Хрватска, Влада Брчко дистрикта је преко свог Одсјека за европске интеграције успоставила сарадњу са градом Славонски Брод (Развојном агенцијом) у вези са израдом пројекатне идеје из приоритетне области 1. - Стварање заједничког привредног простора из мјере 1.2. - промовисање предузетништва. Влада Брчко дистрикта у склопу припреме пројектних приједлога појављује се као партнер, а Привредна комора Брчко дистрикта апликант 2, као Водећи апликант 1 је развојна агенција Славонски Брод. На пројекту као значајнији партнери појављује се привредна комора Аустрије, и привредна комора Беча, са којима су представници Дистрикта остварили позитивну сарадњу. Пројекат је предвиђен да траје 18 мјесеци. Вриједност планираног пројекта износи око 250.000,00 евра за обје стране.

Од осталих пројеката у вези са првим позивом СРО-БиН, издвојићемо још сарадњу са Вуковарско – Сријемском Жупанијом везано за приоритетну област 1. мјера 1.2. и са институтом “Хрвоје Пожар” из Загребa гдје се Влада Брчко Дистрикта

појављује као партнер, апликанту 2 - Универзитет у Бањој Луци. Пројекат је из приоритетне области 2. Мјере 2.2.

Дана 8. јула EuropeAid отворио је Први позив за подношење приједлога пројеката у оквиру IPA програма прекограничне сарадње **Србија – Босна и Херцеговина**.⁷⁶ Први позив IPA Србија – Босна и Херцеговина реализује се кроз следеће приоритетне области:

(1) Унапређење продуктивности и конкурентности економских, руралних и природних ресурса;

(2) Подстицање прекограничне иницијативе, усмјерене на размјену људи и идеја за унапријеђење професионалне сарадње и сарадње цивилног друштва које ће бити финансијски подржано из буџета IPA програма прекограничне сарадње Србија – Босна и Херцеговина за 2007. и 2008. годину. У оквиру овог позива на располагању је индикативни износ од 3.240.000 € (1.980.000 € за Србију и 1.260.000 € за Босну и Херцеговину) за пројектне приједлоге из обје партнерске земље. Влада Брчко дистрикта учествује у припреми приједлога пројеката са Градом Шабцом, у вези са приоритетном облашћу 1. Влада Брчко дистрикта је апликант 1. на овом пројекту, а град Шабач апликант 2. Пројекат је предвиђен да траје 18. мјесеци, оквирни износ који је тражен 250.000, евра за обадвије стране.

Што се СВС ВиН-МНЕ, Брчко дистрикт није у програмском обухвату због физичке удаљености. Пројекти су послани у складу са процедурама. Да би се прешло у реализацију потребно је да прођу евалуаторску процедуру од стране Европске Комисије, која треба да бодује и одреди који ће од приједлога пројекта бити одобрени. Очекује се да ће евалуаторска комисија завршити посао у првој половини 2010. године, те да ће се знати који су од кандидованих пројеката прошли, тј. који ће ићи у фазу реализације.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] IPA 2007. Листа пројеката: <http://dei.gov.ba/dokumenti/?id=599>
- [2] Процес програмирања IPA-е 2008: http://dei.gov.ba/search/Default.aspx?q=IPA&template_id=14&pageIndex=1
- [3] Инструменти предприступне помоћи IPA: <http://dei.gov.ba/press/publikacije/?id=1956>
- [4] IPA Прекогранична сарадња: <http://dei.gov.ba/press/publikacije/?id=1957>
- [5] IPA 2008. Листа пројеката: <http://dei.gov.ba/dokumenti/?id=2711>
- [6] Прекогранична сарадња у оквиру IPA-е http://dei.gov.ba/direkcija/unutrasnja_struktura/kordinacija/?id=28

⁷⁶ Референца ЕК: 128806, која је отворена до 6. октобра 2009.

ПРИЛАГОЂАВАЊЕ РАЗВОЈНЕ СТРАТЕГИЈЕ ПОСТОЈЕЋОЈ ОРГАНИЗАЦИОНОЈ СТРУКТУРИ ПРЕДУЗЕЋА**DEVELOPMENT STRATEGY ADJUSTMENTS TOWARDS EXISTING ENTERPRISE'S ORGANISATIONAL STRUCTURE**

Др Небојша Ђокић,

Економски факултет Приштина – К. Митровица

Резиме: Разматрање могућности развоја предузећа представља предуслов за усклађивање могућности са којима предузеће располаже и потреба које се јављају у окружењу. На опредељење за једну од стратегијских опција утиче велики број објективних и субјективних фактора, па је правилна, на научним основама заснована анализа утицајућих фактора, један од основних услова за успешну имплементацију стратегије предузећа. Рад, који следи, бави се анализом могућих опција које теорија познаје са могућим консеквенцама на раст и развој предузећа.

Кључне речи: Менаџмент, стратегија, раст, развој, организациона структура, окружење, имплементација стратегије.

Abstract: Review opportunities enterprise development is a prerequisite for the harmonization of capabilities that the company has and needs that occur in the environment. The decision for one of the strategic options affect a large number of objective and subjective factors and the proper scientific basis based on analyses factors one of the basic conditions for successful implementation of the strategy. The work that follows deals with the analysis of possible options that familiar with the theory of possible consequences on growth and development.

Keywords: Management, strategy, growth, development, organizational structure, environment.

1. ПРЕДУЗЕЋЕ У САВРЕМЕНОМ ОКРУЖЕЊУ

Пословање у савременим условима привређивања, одликује се високим степеном ризика и неизвесности, који су последица комплексности утицаја фактора окружења. У условима пословања који се карактеришу развојем тржишта, применом научно – техничких достигнућа, развојем науке о предузећу, и сл., пред предузеће се поставља захтев за прилагођавањем у смислу величине, структуре и система управљања. Савремени концепт привређивања, захтева перманентно усклађивање привредних субјеката са захтевима окружења, које се у зависности од животног циклуса предузећа као и позиционирања на одређеном тржишту, може развијати у више праваца и то да:

- повећава обим постојећег бизниса (експанзивни раст), како би користећи економију обима, криву искуства и стечени маркетинг *know-how*, повећало своје тржишно учешће,
- диверзифицира своју делатност, како би ширећи свој пословни портфолио, осигурало више извора за остваривање профита, уживало економију ширине и обезбедило стабилност пословања,
- самостално иницира и реализује нове развојне пројекте којима се прилагођава новим тржишним и технолошким трендовима,
- припаја, удружује се, купује или преузима друга предузећа,
- ступа у стратегијске пословне алијансе са другим предузећима као и примењује разне друге облике сарадње са партнерима,
- кроз трансформационе и процесе реструктурирања осамостаљивањем, продајом или напуштањем делова бизниса, разменом акција и сл., преуређује макро-организациону структуру и стил управљања.⁷⁷

Наведени правци могућег ангажовања предузећа, усмерени су ка остваривању мисије предузећа, кроз квантитативно и квалитативно усаглашавање предузећа са захтевима околине. Динамично окружење, своје захтеве испољава хетерогено у односу на предузећа, па је с тога и

избор стратегије као одговора на захтеве различит. У том смислу стратегије могу да варирају од флексибилне организационе структуре, кооперације, заједничког оптимизирања и наступања, до доминације околином. Стратегија је планска одлука којом се утврђују начини остваривања циља. Она полази од могућности предузећа, од захтева, прилика и потреба, која долазе из окружења и условљавају и усмеравају реакцију предузећа. Савремени привредни и тржишни услови, стратегију, као путоказ превазилажења конфликтних ситуација са окружењем, стављају у први план, као основни услов одржавања организације и развоја предузећа. Дакле, предузеће благовременим стратегијским – планским организовањем обима и ширине делатности, избегава опасности, које продукују фактори окружења и једним флексибилнијим односом са окружењем, факторе ризика преводи у факторе успеха или предности.

2. СТРАТЕГИЈА КАО НАЧИН ОСТВАРИВАЊА ЦИЉА

Стратегија као планска одлука менаџмента предузећа, може се сагледати кроз три нивоа њене имплементације и то :

а) *Главна стратегија*, која представља општи план акције помоћу које менаџмент намерава да оствари дугорочне циљеве – глобалне циљеве.

У зависности од животног циклуса предузећа, микса пословних функција, као и актуелног и жељеног позиционирања предузећа на тржишту, разликујемо : стратегију раста, стратегију стабилности и стратегију ограничења.

-*Стратегија раста* подразумева увећање, тј. ширење предузећа, повећањем обима продаје, увођењем новог производа, увођењем нове производне линије, и сл.. Растом предузећа сматра се такође и инвестициона активност на пољу диверсификације активности предузећа на сличним или новим пословима.

Међутим, процес раста и развоја предузећа не може се одвијати на бази личних или спонтаних акција менаџмента предузећа већ се ради о процесу планског усаглашавања величине, асортимана и организационе структуре привредног субјекта у циљу његовог оспособљавања, да што ефикасније обавља своју друштвено-економску мисију у датом стадијуму развоја привреде и друштва. Напред наведено

становиште, произилази из чињенице да се у појединим фазама развоја предузеће сусреће са различитим баријерама интерне или екстерне природе. Када говоримо о баријерама интерне природе, онда се пре свега мисли на прилагођеност организационе структуре тежњама менаџмента предузећа, јер свака промена која представља раст у смислу увећаног коришћења капацитета или пак увођења новог производа или линије производа, неминовно мора бити пропраћена адекватним организационим променама. Екстерне баријере захтевају посебну анализу окружења и тржишног наступа, пре доношења одлуке о ширењу тржишта, увођењу новог производа или линије производа. Поред наведеног, менаџмент предузећа мора да рачуна и на проблеме, који се јављају при преласку у вишу фазу развоја, чији је узрок најчешће у неусклађености организационе структуре, величине и тржишном наступу, као и проблеми који се јављају у вези са фазом животног циклуса предузећа. Дакле, управљање растом и развојем предузећа представља веома комплексан проблем, који подразумева доношење одлука о правцима, методама и темпу његовог окрупњавања, а у склопу прилагођавања његове величине и ширине делатности мењајућим тржишним, технолошким и друштвеним критеријумима привређивања. Отуда, развојну политику можемо дефинисати као скуп начела, принципа и критеријума којима ће се предузеће руководити у доношењу одлука из домена управљања растом и развојем.

-*Стратегија стабилности* подразумева да је менаџмент предузећа задовољан са тренутним стањем, тј. са тренутним позиционирањем предузећа на тржишту и покушава да текућим захватима постојеће стање одржи. Стабилној стратегији најчешће преферирају предузећа са стабилним тржишним учешћем у дужем временском периоду. Дакле, стратегија стабилности представља оптималну стратегијску опцију у одређеној фази развоја предузећа, под условом да менаџмент предузећа активно прати развој тржишне слике и да је спреман за промену курса, уколико услови окружења то буду захтевали.

-*Стратегија ограничења* је карактеристична стратегијска опција за период смањења пословне активности, продаје или ликвидације. Оперативност наведене стратегијске опције настаје као резултат

рецесионних кретања, када је предузеће приморано да мења првобитно замишљену организациону слику, најчешће услед неефикасности организационе структуре, односно несклада са новонасталим условима пословања. Имплементација ове стратегије огледа се кроз смањени обим пословања, што подразумева елиминисање непрофитабилних производа, редуковање производних активности експлоатисаних производних линија, како би се трошкови пословања максимално смањили. Поред наведених мера, стратегија ограничења обухвата и радикалније потезе, у зависности од величине проблема са којим се предузеће сусрело, па се као једна од мера може применити и продаја дела предузећа, односно пословне јединице која не испуњава очекивања менаџмента предузећа у смислу профитабилности. Као крајње непопуларна мера, може се навести и ликвидација, која подразумева експлоатацију свих напред наведених мера, уз услов да оне не дају жељене ефекте.

Примена напред наведених стратегија посебно се актуелизира турболентношћу окружења, како у погледу захтева тржишта тако и научно-техничким прогресом, развојем науке о предузећу, односно њиховом применом у производном и организационом процесу предузећа. Још један битан моменат који сваки даном има све више утицаја на одвијање привредне активности предузећа, јесте процес глобализације светске привреде и светског тржишта. Ова тенденција чији смо сведоци, базира се управо на примени нових технологија, како у производњи и организацији тако и у тржишном наступу, што подразумева анализирање свих параметара, који могу имати било какав утицај на привредну активност, узимајући у обзир специфичности сваког тржишта. Управо таква тенденција форсира као неопходност, развој главне стратегије, на глобалном плану наступа.

б) *Суб-стратегија*, представља део главне стратегије и говори о начину остваривања циљева појединих организационих делова у саставу целине.

в) *Тактике*, које су заправо краткорочне, корак по корак примењене методе у остваривању жељених циљева. Оне су у оквиру дефинисаних главних стратегија и представљају оперативно средство за њихово остваривање.

Свака од наведених стратегија у оквиру главне стратегије, даће одређени ефекат уколико

буде правилно усмерена, односно усклађена са захтевима окружења, организационом структуром предузећа и пословним могућностима предузећа. Имплементација стратегије представља поступак непосредне примене стратегијских опција на конкретно предузеће. У зависности од концепције изабране стратегије као и конкретних услова у коме се предузеће налази, зависи и начин имплементације стратегије. Од начина имплементације, као последњег корака ка остваривању циља у многоме зависи делотворност стратегијских замисли, па је с тога израда плана имплементације битан предуслов успеха стратегије, јер ма колико била реална и добро конципирана стратегија, уколико је процес имплементације погрешан, стратегија свакако неће дати очекиване резултате. План имплементације односи се на припрему основних ресурса којима стратегија располаже, а то су:

- лидерство,
- дизајнирање структуре,
- систем информисања и контроле,
- људски ресурси.

Лидерство представља способност анимирања чланова организације, у смислу прилагођавања потребама за имплементацију нове стратегије. Свака промена (макар она била из текуће проблематике) која се тиче редефинисања пословних односа захтева консензус понашања, како би дала жељене резултате, а када су у питању стратешке промене онда је проблематика јединственог деловања ка остваривању циља стратегије још и јаче изражена. Дакле, лидерство подразумева обезбеђивање поштовања минимума понашања које захтева имплементација редефинисаних односа.

Дизајнирање структуре обухвата послове у вези са редефинисањем задатака и односа непосредних извршилаца, реорганизовање организационих делова и у оквиру њих формирање радних тимова у складу са захтевима радних задатака, као и стварање глобалне организационе шеме.

Систем информисања и контроле укључује систем награђивања, плаћање, буџет за алоцирање ресурса, организациона правила, процедуре и политике.

Дакле, применом стратегијских решења долази до промена у протоку информација, алоцирању средстава, реорганизације информатичке подршке, и сл.

Људски ресурси представљају најбитнији фактор имплементације стратегије, јер је процес стварања као и процес имплементације незамислив без квалитетних кадрова. У процесу имплементације стратегије, проблематика људских ресурса, односи се пре свега на прихватање новог начина селекционирања, обуке, специјализације радника у складу са захтевима стратегијских потреба предузећа.

Савремени начин пословања изискује потребу стварања визије будућег развоја, која ће се кроз стратегијску замисао имплементирати и уравнотежити односе са окружењем, и на тај начин пружити шансу предузећу за стицање конкурентске предности и повећање тржишног учешћа.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Бабић, М., Ставрић, Б.: Организација предузећа, КИЗ Центар, Београд, 1996.
- [2] Robbins, S.: Bitni elementi organizacionog ponašanja, Mate, Zagreb, 1996.
- [3] Robbins, S.: Menadžment, Data Status, Beograd, 2005.
- [4] Thompson, A., Strickland, A., gamble, J.: Strateški menadžment, Mate, Zagreb, 2008.
- [5] Милисављевић, М., Тодоровић, Ј.: Планирање и развојна политика предузећа, Савремена администрација Београд, 1995.
- [6] Ђуричин, Д, Јаношевић, С.: Менаџмент и стратегија, Економски факултет Београд, 2006.
- [7] Ставрић, Б., Кокеза, Г.Милачић, С.: Менаџмент, Економски факултет Приштина 2004.
- [8] Ђокић, Н.: Пословна стратегија и организациона структура предузећа, Економски факултет Приштина-К.Митровица, 2005.

ОРГАНИЗАЦИОНО УЧЕЊЕ И ИНОВАТИВНА АКТИВНОСТ ПРЕДУЗЕЋА

ORGANISATIONAL LEARNING AND INNOVATIVE ACTIVITIES OF COMPANY

Др Дејан Ризнић,

Универзитет у Београду, Технички факултет у Бору

Резиме: У савременим тржишним условима једини трајни извор конкурентске предности предузећа на тржишту налази се у његовој способности учења. Организационо учење представља посебну врсту организационих промена, а огледа се кроз меморисање и коришћење знања за промену понашања чланова организације, потребно је постићи ефикасну употребу знања кроз иновативне подухвате (нових производа и процеса). Конкурентну предност не доносе ресурси сами по себи, већ способност предузећа да их искористи на начин који је супериоран у односу на конкуренте. Под утицајем свести да једино знање креира додатну вредност на тржишту и менаџери придају све већи значај учењу и коришћењу знања. Рад садржи резултате истраживања које се бавило анализом и мерењем иновативних потенцијала домаћих предузећа за постизање конкурентске предности савремене организације.

Кључне речи: Иновативност, знање, организационо учење, конкурентска предност

Abstract: The only permanent source of competitive advantage of an enterprise in the market in modern market conditions lies in its learning ability. Organisational learning presents a special type of organisational changes, which reflects in memorising and usage of knowledge for changing organisation members' behaviour. It is necessary to achieve an efficient usage of knowledge through innovative undertakings (new products and processes). Resources by themselves do not provide the competitive advantages, but it is the ability of an enterprise to exploit them in the way superior to the competitors. Being aware that only knowledge creates the benefit in the market, managers increasingly pay attention to learning and using of knowledge. This paper considers the results obtained from the research dealing with analysis and measuring of innovative potentials of local enterprises for achieving the competitive advantage of an up-to-date organisation.

Key words: innovative ability, knowledge, organisational learning, competitive advantage

УВОД

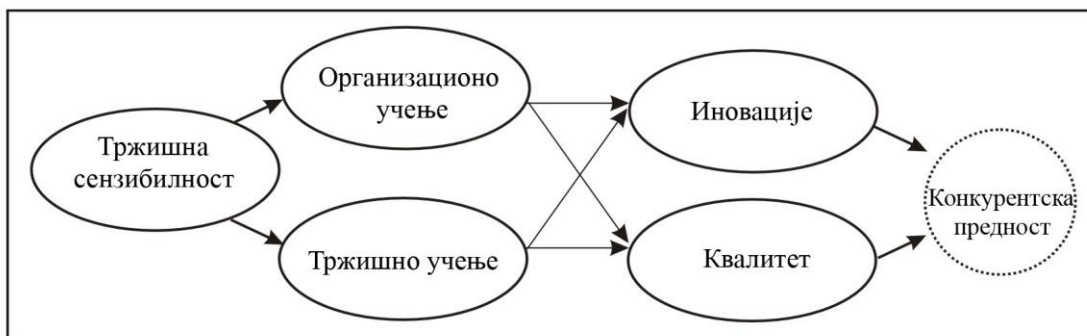
Савремена предузећа све више постају учеће организације (*eng. learning organization*), јер је то једини начин да опстану у турбулентном окружењу. Подстицање организационог учења значајно утиче на развој иновативности предузећа, а иновативност предузећа опредељује његову конкурентност на тржишту. Предузеће стиче конкурентску предност кроз иновативне подухвате засноване на новим знањима. Људско знање и експертиза, иако тешки за квантификовање, представљају изворе стварања вредности и за купце и за власнике. Привлачење и задржавање добрих и компетентних радника је есенцијално за опстанак предузећа у економији базираној на знању. Расположиво знање, вештине, обученост, присни односи са купцима, пословна култура, репутација, информациони систем, организационе процедуре, представљају ресурсе који нису јасно видљиви, али су резултат људског рада. Ови неопипљиви ресурси чине супстанцу нематеријалне активе, уз помоћ које се ствара вредност, која је много већа од оне која је последица коришћења материјалне активе.

1. УЧЕЊЕ И ЗНАЊЕ КАО ФАКТОР ИНОВАТИВНОСТИ

Знање постаје основни ресурс привређивања, који омогућава да остала три ресурса, радна снага, капитал и природни ресурси буду продуктивни. Знање постаје и пресудни фактор производње. - земљиште (природни "традиционални ресурси") Дракер изражава мишљење да су ресурси), радна снага и капитал, постали од секундарног значаја, јер се могу лако прибавити само ако се поседује знање. Реч је о друштву у коме уместо "одговорности за учинак људи "долази" одговорност за примену знања и учинак који се захваљујући томе постиже". Организације ће морати да буду спремне, отворене и оспособљене да сазнају и прихвате нова знања неопходна за своје пословање, довољно активне и динамичне да та знања примене. Запослени у организацијама ће морати да се прилагоде "дубоком знању" и беспрекорној специјализацији у својој области, која ће заменити "широко знање" где људи знају од свега по мало. Важно место у том склопу имају

перманентна едукација и обука у циљу професионализације. Успешно пословање предузећа зависи од константног улагања у учење и стицање нових знања, чиме предузећа креирају нове и усавршавају постојеће производе и услуге. Успостављање, одржавање и развијање конкурентске предности на тржишту зависи од спремности организације да учи. Уз помоћ знања, као основног ресурса привређивања, организације успевају да остале ресурсе - радну снагу, капитал и природне ресурсе учине продуктивним. Синоним за успешну организацију, данас, представља организација која учи, јер прикупља сва доступна знања, искуства и интелектуалне ресурсе да би успела да оствари добре перформансе и вредности за своје стејкхолдере. Организације које уче константно форсирају учење њихових запослених и то кроз сталну интеракцију, тимски рад и комуникацију са окружењем. Људима треба предочити да је процес учења сталан, али их исто тако треба константно мотивисати, охрабривати, подстицати да системски размишљају, да уче једни од других. Учење и стицање нових знања представља промену за запослене, а они су обично

резистентни на промене. Да би се избегли неспоразуми, промену треба приближити на начин који је за њих прихватљив. Објаснити им значај промене за њих и цело предузеће. Задатак менаџера је да створи амбијент за учење где ће се запослени такмичити у стицању нових знања. Знање постаје основни ресурс за остваривање конкурентске предности, па мора бити разменљиво међу запосленима. Вредност управљања знањем за предузеће се огледа у ефективности са којом знање омогућава запосленима адекватно суочавање са садашњошћу, као и предвиђање и стварање будућности. У циљу лакшег стварања и коришћења знања најпре се полази од тржишне сензитивности. Процес учења у функцији стварања конкурентске предности састоји се од две димензије: организационо учење и тржишно учење које је приказано на слици 1. Као аутпут организационог и тржишног учења могуће је посматрати две квалитативне димензије пословног успеха-иновације и квалитет. Целокупан процес резултира постизањем конкурентске предности предузећа (Bellinger, 2004).



Слика 1. Процес учења у функцији стварања конкурентске предности (Bellinger, 2004)

Организација која омогућава учење својим члановима и доживљава континуирану трансформацију, представља организацију која учи. Она уједно пружа прилику запосленима да непрестано проширују своје капацитете за постизање резултата које они заиста желе, а уједно негују нове и експанзивне методе размишљања, ослобађају колективну аспирацију, а запослени континуирано уче да стварају заједно (Радовановић, 2007, п. 16). Настанак организације која учи у великој мери зависи од способности лидера да мотивише запослене да отпочну да уче. Да би процес иновирања био ефикасан, запослене такође треба охрабривати да креирају нове идеје, да их самостално оцењују и да развијају оне које највише обећавају. Зато је од значаја да организација која учи има заједничку визију која

се заснива на интелигентном лидерству. Визија, креирана у организацији која учи, треба да је разумљива свим запосленим, јер запослени уз помоћ ње заједнички стварају будућност, она подстиче иновативност и креативност. Заједничка визија мотивише сваког запосленог да што више допринесе тиму у коме ради, креира своју будућност и будућност организације која учи. Организација која учи главни је творац иновација. На основу знања које се шири међу запосленима стварају се иновативни подухвати, али и знањем треба управљати, јер се тако унапређује организационо учење. У основи организације која учи је менаџмент знања и менаџмент заснован на знању. Свако предузеће требало би да развија четири елемента менаџмента знања: (само)мотивација и жеља за креативним

деловањем (енгл. *care why*); разумевање узрочно-последичних веза (енгл. *know why*); ефикасност у деловању и имплементацији (енгл. *know how*) и когнитивно знање, познавање базичних дисциплина (енгл. *know what*) (Quinn, et al, 1996, p. 71-80).

Једини трајни извор конкурентске предности предузећа на тржишту налази се у његовој способности константног учења, више уче и више знају од својих конкурената. Процес организационог учења може се посматрати кроз четири фазе: креирање знања кроз прикупљање и интерпретацију информација. Циљ организационог учења је да се знање шири и постане доступно свим члановима организације. Тај процес назива се дисеминација знања; Знање које је стечено треба сачувати у организационој меморији, тј. меморисати. Организациону меморију чине писани и електронски документи, симболи, организациона култура, пословна политика и слично; Коришћење знања за модификацију индивидуалног понашања и рутина у организацији. Сврха учења је да промени индивидуално понашање чланова организације и организационих процеса и рутина. (Wiig, 1996, p. 399-405).

2. АНАЛИЗА ПОСЛОВАЊА И ИНОВАТИВНОГ ДЕЛОВАЊА У ДОМАЋИМ ПРЕДУЗЕЋИМА

Резултати истраживања, које се бавило анализом иновативности домаћих предузећа (2008. године, 130 предузећа из 100 места у Србији), које је било усмерено на мерење иновативних потенцијала

домаћих предузећа, показује да спровођење процеса иновативности у предузећу захтева ангажовање најкреативнијих људских потенцијала који су спремни да уче и стичу нова знања. Са становишта иновативних активности, постојећа расподела сигурно не одражава најбољу расподелу квалификација запослених, будући да су доминантне школске спреме у структури разматраних предузећа ссс (27,7%) као и кв (23,8%).

Други демографски показатељ, године старости запослених показала је да су граничне вредности просечне старости запослених између двадесет пет и педесет година. Процентуално највећа заступљеност 29,6% утврђена је у интервалу од четрдесет један до четрдесет пет година старости, као и 29,6% у интервалу од четрдесет шест до педесет година старости, што је веома неповољна старосна структура запослених, односно, очигледно је да су домаћа предузећа са тог становишта посматрано „стара” и да је нужно њихово подмлађивање.

Највећи број предузећа 66,1% активности обавља претежно самостално, иако је тренд у свету да се управо из разлога поделе трошкова истраживања те активности обављају кроз сарадњу више предузећа. Чак се и директни конкуренти у пословању уједињују око заједничких развојних пројеката да би се трошкови свели на минимум. Сарадња наших предузећа на пројектима ИР износи само 37,6%. Што се тиче сарадње са институтима ситуација је још неповољнија, јер само 36,9% предузећа упражњава овај начин реализације што се види у табели 1.

Табела 1. Начин спровођења иновативних активности у домаћим предузећима

		Претежно самостално обављаја своју ИР активност	Претежно са другим предузећима обављаја своју ИР активност	Претежно са институтима обављају своју ИР активност
не		44	81	82
да		86	49	48
Укупно		130	130	130
Проценти	не	33,8	62,3	63
	да	66,1	37,6	36,9
	Укупно	100,0	100,0	100,0

Успешно спровођење иновативних активности зависи од квалификационе структуре ангажованих на одређеним иновативним активностима. Највећи проценат заступљен је код ВСС (35,10%). Обзиром на то да се ради о пословима ИР оваква

процентуална заступљеност најкреативнијег истраживачког ресурса је недовољна. Овде је веома битно и реално знање запослених и знање које они стичу кроз процес образовања.

Табела 2. Квалификациона структура ангажованих на иновативним активностима

	НК	ПК	КВ	ВКВ	ССС	ВШС	ВСС
Процент просечно ангажованих на иновативним активностима	1,56	2,49	5,18	4,56	25,19	25,92	35,10

Уколико је реализација иновативног пројекта неуспешна, значи да иновативне активности нису спроведене како треба. Види се да је код великог броја предузећа, чак у 33,8%, било неуспеха у реализацији развојних пројеката, што говори да постоје ограничења за њихову реализацију. Требало би да увођење новог производа резултира повећањем излазних перформанси предузећа, због тога је остварени приход, као резултат увођења

новог или побољшаног производа, важан показатељ успешности реализованог иновативног пројекта. Из табеле 3. види се да се највеће увећање прихода остварује на основу маргиналног иновација производа (59,1%), а да је увећање услед новог производа тек на последњем месту (15,47%), што је свакако неповољна расподела, јер би требало да буде обрнуто.

Табела 3. Проценти увећања прихода услед увођења иновације производа

	Приходи од увођења новог производа	Приходи од увођења побољшаног производа	Приходи од маргиналног иновирања производа	Укупно
Процент увећања прихода	15,47	25,43	59,1	100,00

ЗАКЉУЧАК

Опстанак предузећа у пословању условљен је учењем и на бази тога стицањем нових знања. Предузећа која желе да буду успешна и да напредују у тржишном погледу, морају да буду иновативна. Главни творци експанзије иновативности и на бази тога остваривања конкурентске предности су организације које уче. Супстанцу нематеријалне активне чине неопипљиви ресурси, а знање је постало најефикасније савремено конкурентско оружје, јер представља предуслов иновативности, а иновативност је предуслов раста интелектуалног капитала, што се за домаћа предузећа не може рећи.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Bellinger, G. (2004), Knowledge Management – Emerging Perspectives: [http:// www. systems-thinking](http://www.systems-thinking.com) (30.5. 2008).
- [2] Hamel, G. and Getz, G. (2004) Funding Growth in an Age of Austerity, Harvard Business Review, July-August, pp. 76.
- [3] Радовановић, Н. (2007) Управљање интелектуалним капиталом у међународном пословању и маркетингу, магистарска теза, Економски факултет, Универзитет у Београду, pp. 16
- [4] Quinn, B. J., Anderson, P. and Finkelstein, S. (1996) Managing Professional Intellect: Making the Most of the Best, Harvard Business Review, Vol. 74, No. 2, pp.71-80.
- [5] Wiig, M. K. (1997) Integrating Intellectual Capital and Knowledge Management, Long Rang Planning, Vol. 30, No. 3, pp. 399-405.
- [6] Ставрић Б. Ризнић Д. : „Основи теорије организације“, КИЗ „Центар“, Београд, 2007. год.

ОСЛАЊАЊЕ НА ИНТЕРНУ КОНТРОЛУ У ПРОЦЕСУ РЕВИЗИЈЕ

RELIANCE ON INTERNAL CONTROL OF THE PROCESS OF REVISING

*Мр Спасенија Мирковић,
Општина Угљевик*

Резиме: Након што постигне разумијевање структуре, ревизор испитује функционисање интерних контрола. На основу разумијевања и тестова, ревизор процјењује ризик интерне контроле, како би утврдио колико ће доказа бити неопходно. На основу процјене ризика, планирају се детаљни тестови, које ће бити неопходно обавити у току ревизије. Ревизор врши ревизијске поступке да би процијенио ризик материјалне грешке и покушава да ограничи детекциони ризик даљим вршењем ревизијских поступака, који се заснивају на тој процјени. Процес ревизије подразумијева примјену професионалног расуђивања при осмишљавању приступа ревизији, фокусирањем на могуће грешке на нивоу тврдње и вршењем ревизијских поступака као одговор на процијене ризике у циљу прибављања довољно прикладних ревизијских доказа. Ревизор умањује ревизијски ризик осмишљавањем и вршењем ревизијских поступака прибављања довољно прикладних ревизијских доказа како би био у стању да донесе разумне закључке на којима заснива своје ревизијско мишљење.

Кључне ријечи: Ревизија, интерна контрола, Међународни стандарди ревизије, тестови контрола, процјена контролног ризика.

Abstract: After understanding structures, the auditor examines functioning of Internal Control. Based on understanding and tests, the auditor estimated risk internal control in order to determine how many evidence will be necessary. Based on risk assessment, plan to detailed tests that will need to be carried out in the review. The auditor carries out audit procedures to assess risk material mistakes and is trying to limit detection risk further exercise auditing procedures which are based on the assessment. review process includes implementation professional 34.3 in the formulation access to audit, profiling the possible errors in the level allegations and exercise auditing procedures as well as response to the reviewed risks in order to obtain sufficient appropriate auditing evidence. The Auditor downplays audit risk devising and exercise auditing procedures for obtaining sufficient appropriate auditing evidence in order to be

able to make reasonable conclusions at which the claim is their revision opinion.

Keywords: Revision, internal control, the international standards review, the tests control, environmental control risk.

УВОД

Ревизор врши ревизијске поступке, да би процијенио ризик материјалне грешке и покушава да ограничи детекциони ризик даљим вршењем ревизијских поступака, који се заснивају на тој процјени. Ревизор треба да размотри могућност погрешног приказивања релативно малих износа, који би, кумулативно, могли имати материјално значајан ефекат на финансијске извјештаје.

У неким случајевима постоји могућност да се информација, која није била откривена током извођења ревизорских поступака, у знатној мјери разликује од информације на основу које је ревизор првобитно процијенио ризик. У таквим случајевима, ревизор треба да ревидује своју процјену контролног ризика и да размисли о промјени стратегије ревизије, која је била предвиђена за дату изјаву финансијског извјештаја, као циљ ревизије.

На основу резултата тестова контрола, ревизор треба да процијени, да ли су интерне контроле формиране и да ли се користе онако како је замишљено прелиминарном процјеном контролног ризика. За нижи ниво процијењеног контролног ризика неопходно је добити већи степен увјерења на основу доказа о контролама који се односе на ту изјаву. Ако доказ добијен на основу тестова контрола, не оправдава планирани, процијењени ниво контролног ризика, ревизор треба да процијени ризик на вишем нивоу и да промијени стратегију ревизије, како би повећао обим тестова билансних позиција.

1. ПОСТУПЦИ ПОСТИЗАЊА РАЗУМИЈЕВАЊА

Поступци постизања разумијевања су поступци које ревизор користи, да би сакупио доказе о облику и функционисању контролних политика и

поступака. Поступци за постизање разумијевања баве се и структуром релевантних политика, поступака и евиденција и провјером њиховог спровођења од стране предузећа. Природа, временски распоред и обим поступака које ревизор обавља ради постизања разумијевања интерне контроле, између осталог, зависи од: претходног искуства, величине и сложености предузећа и његовог компјутерског система, процјене значајности, врсте примијењених интерних контрола, природе документације предузећа везане за специфичне интерне контроле и ревизорове процјене инхерентног ризика. Уобичајено, ревизор постиже разумијевање рачуноводственог система и система интерних контрола на основу претходног искуства са клијентом, а допуњава га путем:

- постављања упита одговарајућим службеницима из управе, супервизије или другом особљу на различитим организационим нивоима у оквиру предузећа,
- прегледом докумената и евиденција рачуноводственог и система интерних контрола,
- стицањем увида у активности и редовно пословање предузећа, укључујући и праћење организације компјутерских операција, руководећег особља и начина обраде трансакција.

Коришћењем наведених техника, ревизор стиче правилно разумијевање сваке компоненте интерне контроле. Важан корак у разумијевању система интерне контроле клијента је доказивање и разумијевање његовог информационог и комуникационог система компаније⁷⁸. Информациони систем значајно утиче на могућност појаве значајног погрешног навода, као и на облик доказних тестова. Добро осмишљен рачуноводствени систем који је стављен у функцију и ефикасно се користи, може пружити поуздане рачуноводствене податке и спријечити појаву грешака. Познавање рачуноводственог система, ревизору обезбјеђује и податке о трансакцијама које организација обавља, који су корисни за планирање поступака ревизије.

* Општина Угљевик, шеф Одсјека за финансије

⁷⁸ Rick Hayes, Arnold Schilder, Roger Dassen and Phillip Wallage: „Принципи ревизије” Међународна перспектива, Савез рачуновођа и ревизора Републике Српске, Бања Лука, 2002. год. стр. 261

2. РЕВИЗИЈСКИ РИЗИК И МАТЕРИЈАЛНОСТ

Ревизија у складу са Међународним стандардима ревизије је осмишљена да у разумној мјери пружи увјеравање да финансијски извјештаји, узети у цјелини, не садрже материјално значајне грешке. Увјеравање је концепт, који се односи на прикупљање ревизијских доказа, који су неопходни ревизору да донесе закључак да у финансијским извјештајима, узетим у цјелини, нема материјално значајних грешака. Увјеравање у разумној мјери се односи на цјелокупан процес ревизије. Ревизор не може да стекне потпуно увјерење будући да постоје инхерентна ограничења у ревизији која утичу на могућност откривања материјалне грешке. Та ограничења проистичу из чинилаца као што су:

- поступци тестирања,
- инхерентна ограничења интерне контроле (на примјер, могућност заобилажења контрола од стране руководства или тајних договора),
- чињеница да је већина ревизијских доказа прије убједљиве него коначне природе. Исто тако, посао који ревизор обавља ради формирања мишљења укључује просуђивање, нарочито у погледу:
- прикупљања ревизијског доказа, на примјер, одлучивање о природи, времену и обиму поступака ревизије и
- доношење закључака на основу прикупљених ревизијских доказа, на примјер, оцјена реалности процјена које је руководство вршило приликом припремања финансијских извјештаја. Осим тога, друга ограничења могу утицати на убједљивост ревизијских доказа расположивих за извођење закључака о одређеним тврдњама (на примјер, трансакције између повезаних лица).

У тим случајевима, одређени ISA стандарди одређују специфичне ревизорске процедуре које ће, због природе одређених тврдњи, пружити довољно одговарајућих ревизијских доказа, уколико не постоје:

- неуобичајене околности, које увећавају ризик од материјалне грешке изнад уобичајеног очекивања или
- било какви наговјештаји да је дошло до материјалне грешке.

У складу са тим, ревизија не представља гаранцију да су финансијски извјештаји без материјалних грешака, пошто се не може постићи апсолутно увјеравање. Штавише, ревизијско мишљење не даје увјеравање будуће одрживости правног лица, нити ефикасности или ефективности са којом је руководство управљало пословима правног лица. Правна лица слиједи стратегије да би постизале своје циљеве, а у зависности од природе њиховог пословања и индустријске гране, регулаторног окружења у којем послују, њихове величине и сложености, сусрећу мноштво пословних ризика. Руководство је одговорно за идентификовање таквих ризика, као и за одговоре на њих. Међутим, нису сви ризици повезани са припремом финансијских извјештаја. Ревизор у крајњој линији брине о ризицима, који имају утицај на финансијске извјештаје.

Ревизор треба да планира и врши ревизију на начин којим умањује ревизијски ризик на прихватљиво низак ниво који је у складу са циљем ревизије. Ревизор умањује ревизијски ризик осмишљавањем и вршењем ревизијских поступака прибављања довољно прикладних ревизијских доказа како би био у стању да донесе разумне закључке на којима заснива своје ревизијско мишљење. Разумно увјеравање се постиже када је ревизор умањио ризик до прихватљиво ниског нивоа. Ревизијски ризик представља функцију ризика постојања материјалне грешке у финансијским извјештајима.

Ревизор врши ревизијске поступке да би процијенио ризик материјалне грешке и покушава да ограничи детекциони ризик даљим вршењем ревизијских поступака који се заснивају на тој процјени. Ревизор треба да размотри могућност погрешног приказивања релативно малих износа, који би, кумулативно, могли имати материјално значајан ефекат на финансијске извјештаје. Нпр. грешка у процедури на крају мјесеца могла би бити индикација о потенцијално материјалном погрешном приказивању, ако се грешка понавља сваког мјесеца⁷⁹. Процес ревизије подразумијева примјену професионалног расуђивања при

осмишљавању приступа ревизији, фокусирањем на могуће грешке, на нивоу тврдње и вршењем ревизијских поступака као одговор на процијењене ризике у циљу прибављања довољно прикладних ревизијских доказа. Ревизор разматра материјалне грешке и није одговоран за откривање грешака које нису материјалне у односу на цјелокупне финансијске извјештаје.

Ревизор разматра да ли је ефекат идентификованих некоригованих грешака, посматраних засебно или заједно, материјално значајан у односу на финансијске извјештаје посматране у цјелини. Материјалност и ревизијски ризик су повезани. Приликом осмишљавања ревизијских поступака у циљу утврђивања, да ли постоје грешке које су материјално значајне у односу на финансијске извјештаје у цјелини, ревизор разматра ризик материјалне грешке на два нивоа: нивоу цјелокупних финансијских извјештаја и у вези са класама трансакција, стања на рачуну, објелодањивањима и повезаним тврдњама.

Ревизор разматра ризик материјално погрешног исказа на нивоу цјелокупног финансијског извјештаја, односно ризик материјално погрешног исказа који је свепрожимајући у односу на финансијске извјештаје у цјелини и потенцијално утиче на многе тврдње. Ризици ове врсте често се односе на контролно окружење предузећа (мада се могу односити и на друге чиниоце, као што су опадајући економски услови), и нису нужно ризици, који су обухваћени посебним тврдњама на нивоу класа трансакције, стања на рачунима, или објелодањивања. Свеукупан ризик прије представља околности које повећавају ризик од материјално погрешног исказивања у било ком броју различитих изјава, на примјер путем заобилажења интерне контроле од стране руководства. Такве ризике би ревизор нарочито требало да узме у обзир приликом разматрања ризика од материјално погрешног исказивања услед преваре.

Одговор ревизора на процијењени ризик од материјално погрешног исказивања на нивоу цјелокупног финансијског извјештавања треба да укључи разматрање знања, вјештина и способности особља којем су додијељене значајне одговорности у оквиру ангажмана, укључујући разматрање

⁷⁹ Стандарди ревизије Републике Српске, Савез рачуновођа и ревизора Републике Српске, Бања Лука, 2000. стр. 123

потребе за ангажовањем професионалних стручњака; одговарајуће нивое надзора; као и да ли постоје одређени догађаји или услови, који бацају значајну сумњу на способност ентитета да настави да послује. Ревизор такође разматра ризик од материјално погрешног исказивања на нивоу класа трансакција, стања на рачунима и објелодањивања, зато што такво разматрање непосредно помаже приликом утврђивања природе, временског рока и обима даљих поступака ревизије на нивоу тврдње.

Ревизор тежи да прибави довољне и одговарајуће ревизијске доказе на нивоу класа трансакција, стања на рачунима и објелодањивања, на начин који му омогућава, након завршетка ревизије, да изрази мишљење о финансијским извјештајима у цјелини, уз прихватљиво низак ниво ревизорског ризика. Ревизори користе различите приступе за остварење овог циља.

Ризик од материјално погрешног исказивања на нивоу тврдње састоји се од двије компоненте:

1. "И inherентни ризик" подразумијева подложност тврдње погрешном исказивању, које би могло да буде значајно, било појединачно, или у збирном виду, уз друге погрешне исказе, уз претпоставку да не постоје повезане контроле. Ризик од таквог погрешног исказивања је већи код неких тврдњи и са њима повезаних класа трансакција, стања на рачунима и објелодањивања, него код других. Рачуни на којима се воде износи изведени путем рачуноводствених процјена, које садрже значајне неизвјесности, представљају већи ризик од рачуна који садрже релативно рутинске, чињеничне податке. Спољашње околности које узрокују пословне ризике могу такође утицати на inherентни ризик. Осим тих околности својствених посебним тврдњама, чиниоци у ентитету и окружењу који се односе на неколико или на све класе трансакција, стања на рачунима и објелодањивања, могу утицати на inherентни ризик везан за специфичну тврдњу;

2. "Контролни ризик" је ризик да интерна контрола предузећа неће благовремено спријечити или открити и отклонити погрешан исказ, који се може појавити у тврдњи и може бити значајан, било појединачно или збирно са осталим погрешним исказима. Овај ризик је функција ефективности

система и рада интерне контроле приликом испуњења циљева предузећа, релевантних за припремање финансијских извјештаја правног лица. Неки контролни ризик ће увијек постојати због ограничења својствених интерној контроли. Inherentни и контролни ризик су ризици који постоје у правном лицу; они постоје независно од ревизије финансијских извјештаја. Од ревизора се захтијева да процијени овај ризик од материјално значајног погрешног исказа на нивоу тврдње, што је основ за даље поступке ревизије, мада та процјена прије представља просуђивање, а не прецизно мјерење ризика.

Када ревизорова процјена ризика од материјално погрешног исказа укључује одређено очекивање ефективности рада контрола, ревизор врши тестирање контрола, као подршку процјени ризика. Међународни стандарди ревизије обично не разматрају засебно inherентни и контролни ризик, већ прије комбиновану процјену "ризика од материјално погрешног исказа".

Мада се у ISA стандардима обично описује комбинована процјена ризика од материјално погрешног исказивања, ревизор може вршити засебне или комбиноване процјене inherентног и контролног ризика, у зависности од одабране ревизијске технике или методологије и практичних потреба. Процјена ризика материјално погрешног исказивања може се изразити квантитативно, у виду процената, или некуантитативно. У сваком случају, потреба ревизора да изврши одговарајуће процјене ризика важнија је од разлике у приступима на основу којих се ове процјене врше.

"Детекциони ризик " подразумијева ризик да ревизор неће открити погрешан исказ који постоји у тврдњи, који може бити значајан, било засебно или удружен са другим погрешним исказима.

Детекциони ризик је функција ефективности ревизијских поступака и њихове примјене од стране ревизора.

Детекциони ризик се не може свести на нулу, зато што ревизор обично не испитује све класе трансакција, стања на рачунима и објелодањивања, као и због других чинилаца. Ти други чиниоци укључују вјероватноћу да ревизор одабере

неодговарајући ревизијски поступак, да погрешно примијени одговарајући ревизијски поступак или да погрешно протумачи резултате ревизије. Ови чиниоци се могу спријечити одговарајућим планирањем, прикладним одабиром особља за тим који ради на ангажовању, надзором и прегледом рада извршеног током ревизије.

Детекциони ризик се односи на природу, временски рок и обим ревизијских поступака које ревизор одређује ради свођења ризика на прихватљиво низак ниво. За дати ниво ревизијског ризика, прихватљиви ниво детекционог ризика је у обрнуто сразмјерној вези са процјеном ризика од погрешног исказивања на нивоу тврдње.

Што је већи ризик од материјално погрешног исказивања, мањи је детекциони ризик који се може прихватити. И обрнуто, што је мањи ризик од материјално погрешног исказивања, већи је детекциони ризик који се може прихватити.

3. ПРОЦЈЕНА КОНТРОЛНОГ РИЗИКА

Процјена контролног ризика је процес провјере облика и ефикасности спровођења интерне контроле онако како је замишљена, што значи да је ефикасна у спречавању или откривању значајног погрешног навода у изјавама управе предузећа у финансијским извјештајима.

Процјена контролног ризика почиње са тврдњом у финансијском извјештају о значајним салдима рачуна и трансакцијама. На основу изјава управе предузећа, одређују се циљеви ревизије. За сваки од циљева ревизије, ревизор треба да одлучи да ли ће се ослонити на интерне контроле да би постигао жељени ниво прихватљивог ревизорског ризика.

Узимајући у обзир значај изјаве о финансијском извјештају, ревизор треба да одлучи, да ли да идентификује релевантне интерне контроле. Након тога, ревизор идентификује важне контроле које би се могле користити и постављањем питања; утврђује се да ли се оне заиста користе. Идентификација релевантних контролних поступака и активности праћења и надгледања се врши постављањем питања вишем менаџменту о томе, како оно контролише пословне активности, које се одражавају у финансијским извјештајима.

То је тзв. „top-down” приступни метод провјере од вишег ка нижем нивоу активности. Овакав приступ омогућава ревизору да не испитује контроле детаљније, тј. у већем степену од онога који је потребан, да би се постигли циљеви ревизије. Контроле које обављају виши менаџери укључују делегирање одговорности и активности надгледања коришћењем и финансијских и нефинансијских података. Контроле на нижем нивоу могу укључити контролне поступке везане за обраду трансакција, заштиту средстава и надгледање тих поступака. Ревизор процјењује ризик који зависи од тога да ли је интерна контрола која подржава одређени циљ ефикасно структурирана, односно да ли она функционише онако како је замишљена.

Приликом процјене контрола, ревизор тражи недостатке из следећих разлога:

- да би одредио природу и обим поступака испитивања билансних позиција (доказни тестови) и
- да би формулисао конструктивне препоруке за могуће побољшање система⁸⁰.

Одређене сугестије ће бити презентоване у писму управи. Ово писмо може да садржи обавјештења о уоченим значајним недостацима интерне контроле. Елементи у извјештају ревизора упућују на значајне недостатке у рачуноводственом и контролном систему предузећа. Елементи које ревизор наводи у свом извјештају управи, могу да садрже и озбиљну примједбу на затечено стање, што је значајан недостатак интерне контроле. То су слабости које би могле имати значајан утицај на финансијске извјештаје.

Недостаци интерне контроле значе одсуство адекватних контрола, због чега је повећан ризик појаве грешке у финансијским извјештајима. Након испитивања интерних контрола, ревизор може да открије да контроле уопште не постоје тамо гдје би требале постојати, тј. не користе се тамо гдје би требале постојати. Тиме се ризик, да би салда рачуна у финансијским извјештајима могла бити погрешно исказана повећава. То се сматра

⁸⁰ Међународни стандарди и саопштења ревизије, увјеравања и етике, Савез рачуновођа и ревизора Србије, Београд, 2005. год.

значајним недостатком интерне контроле. Препоручује се поступак провјере постојања значајних недостатака који се састоји од сљедећих корака:

- идентификовање постојања контрола,
 - утврђивање непостојања кључних контрола,
 - одређивање потенцијално значајне погрешне изјаве које се јављају због непостојања контроле,
 - разматрање могућности компензујућих контрола.
- То је контрола која постоји на другом мјесту у систему и која надокнађује недостатак неке друге контроле.

4. ТЕСТОВИ КОНТРОЛА

Тестови контрола су ревизијски поступци којима се испитује ефикасност контролних политика ради подршке смањеном контролном ризику. Кључне интерне контроле морају бити подржане тестовима контрола. Обим у коме се тестови контрола примјењују зависи од процијењеног контролног ризика. Што је нижи процијењени контролни ризик, тестови требају бити опширнији, да би се подржао већи степен ослањања на интерну контролу. Постоји знатно преклапање између тестова контрола и поступка стицања разумијевања. Међутим, постоје двије основе разлике у њиховој примјени. Прво, поступци се примјењују на све контролне политике да би се постигао потребан степен разумијевања, док се тестови контрола примјењују само тамо гдје је процијењени контролни ризик испод максимума и само на кључне контроле. Друго, поступци за добијање потребног степена разумијевања се изводе само на једној или пар трансакција или опсервација у датом тренутку. Тестови контрола се примјењују на шире узорке, а опсервације се често врше више пута у различитим временским размацима. Колико и каквих доказа је потребно за подршку конкретног процијењеног нивоа контролног ризика је ствар стручног мишљења, а зависи од ревизорове одлуке везано за природу, термински распоред и обим тестова контрола.

- Технике сакупљања доказа за тестове контрола

Природа тестова контрола је таква да се тестови углавном састоје од једне од четири врсте метода сакупљања доказа (1) постављање упита особљу клијента (ради утврђивања одређених чињеница)

(2) посматрање обављања поступка контроле (3) детаљно испитивање докумената и (4) поновно вршење обрачуна. Метод постављања упита појединим особама предузећа, који се користи и у поступку постизања разумијевања, је метод који се често примјењује.

Код контрола код којих не постоје документовани докази, ревизор углавном прати начин њихове примјене. Детаљна провјера документације и извјештаја је ефикасан контролни поступак за контролне активности које остављају јасан доказ у облику документа. Понављање примјене политике или процедуре од стране ревизора је важно када постоје контроле са одговарајућом документацијом, али је садржај документације недовољан за процјену поузданости.

- Постављање упита особљу предузећа,

Докази путем упита се заснивају на интервјуима, који се односе на ефикасност контроле. Интервјуи могу бити директни или индиректни. Директни упити се односе на постављање питања особама које обављају контролне поступке или активности надгледања и праћења. Индиректни упити се односе на постављање питања другим особама који су у таквој позицији да могу знати да ли се контролни поступци ефикасно спроводе, без обзира што их они сами не обављају. На примјер, ревизор може да утврди да ли је неовлашћеном особљу дозвољен приступ компјутерским фајловима постављањем питања или кориснику компјутерског система.

Директни и индиректни упити се често преклапају. На примјер, ако је корисник рачуноводствене информације одговоран и за надгледање контролних поступака који се користе у припреми информације, питања постављена том кориснику могу бити индиректна с обзиром на контролне поступке, а директна с обзиром на активности надгледања. Код контрола које не остављају документовани доказ, ревизор углавном посматра њихову примјену.

Посматрање обављања контролног поступка или активности надгледања пружа непосредан доказ о њиховој ефикасности. На примјер, ефикасност контролног поступка, који се примјењује при

бројању залиха се једноставно провјери, када се види да се они који врше бројање држе писаних упутстава које је у ту сврху сачинила управа.

Докази добијени тестовима контрола, које ревизор добија директно, попут доказа добијених посматрањем, пружају већи степен увјерења од оних доказа који се добију постављањем упита, директним или индиректним. Међутим, посматрање обављања контроле, само по себи, обично не пружа довољно доказа о ефикасности контроле током цијелокупног обрачунског периода. Када се контрола врши у присуству ревизора, не мора да значи да се она увијек на такав начин примјењује, јер управа и радно особље, под будним оком ревизора, могу обављати своје задатке савјесније него иначе. Због тога су често потребни додатни тестови да би се могло закључити да је контрола стално ефикасна.

- Испитивање докумената,

Многе контролне активности остављају јасан документован доказ, било у писаној форми, било у форми компјутерског извјештаја. Ако се обављање контроле или активности праћења и надгледања документује иницијалима особа која врше контролу, провјера иницијала пружа мали доказ о ефикасности контроле. С друге стране, документација везана за усклађивања, или отуђење, одбачених артикала, може пружати довољно доказа о ефикасности контроле.

- Поновно обављање поступка контроле,

Ако је садржај докумената и извјештаја недовољан да би се могло процјенити да ли се контроле ефикасно спроводе, тада ревизор поново обавља контролну активност да би провјерио да ли су добијени прави резултати. На примјер, ревизор може да изврши поређење продајних цијена у излазним фактурама са цијенама наведеним у одобреном цјеновнику који се користи на тај датум.

Поновно вршење контроле активности понекад пружа доказ о њеној ефикасности, али је тај доказ ријетко сам по себи убједљив. Само одсуство грешака у тестираним ставкама не пружа коначан доказ да је контрола била обављена ефикасно.

Поновно обављање контроле је често најефикасније код испитивања програмираних контролних поступака и осталих компјутерских контрола.

- Прорачун времена за обављање тестова контрола,

Вријеме потребно за обављање тестова контроле подразумијева термин, кад је доказ добијен и временски период у коме се тај доказ примјењује. Важно питање за прорачун времена јесте, у којој мјери се може ослонити на тестове претходних периода, као доказе да је контрола била ефикасна, и у којој мјери они могу бити ефикасни у текућој ревизији.

Да би се процјенила адекватност коришћења доказа добијених на основу тестова обављених у претходном периоду, потребно је размотрити многе ствари. Главна питања која се морају размотрити су специфична политика и поступци интерне контроле, обим у коме су њена структура и ефикасност коришћења били вредновани, као и резултати те процјене. Поред тога, што је више времена протекло од обављања тестова контрола, то се на њихове резултате мање може ослонити.

Ако ревизор вјерује да се може ослонити на доказе претходне ревизије, у садашњој ревизији је неопходан доказ (а) о томе да ли је дошло до промјена које могу утицати на ризик настанка (или неоткривања) значајне грешке и (б) о ефикасности структуре промијењених политика и процедура које су релевантне за садашње контроле.

5. ПОНОВНА ПРОЦЈЕНА КОНТРОЛНОГ РИЗИКА

Ревизорова процјена компонената ревизијског ризика се у току ревизије може промијенити. Ревизор може да дође до закључка да постоје расположиви докази на основу којих је, за неке изјаве, могуће додатно смањити процијењени ниво контролног ризика.

У неким случајевима постоји могућност да се информација, која није била откривена током извођења ревизорских поступака, у знатној мјери разликује од информације на основу које је ревизор првобитно процијенио ризик. У таквим

случајевима, ревизор треба да ревидује своју процјену контролног ризика и да размисли о промјени стратегије ревизије, која је била предвиђена за дату изјаву финансијског извјештаја, као циљ ревизије.

На основу резултата тестова контрола, ревизор треба да процијени да ли су интерне контроле формиране и да ли се користе онако, како је замишљено прелиминарном процјеном контролног ризика. Што је нижи ниво процијењеног контролног ризика за неку изјаву, потребно је добити већи степен увјерења на основу доказа о контролама који се односе на ту изјаву. Доказ може подржати процијењени ризик, тако да није потребно ревидовати процјену контролног ризика. Међутим, ако доказ добијен на основу тестова контрола, не оправдава планирани, процијењени ниво контролног ризика, ревизор треба да процијени ризик на вишем нивоу и да промијени стратегију ревизије, како би повећао обим тестова билансних позиција.

6. УТИЦАЈ ПРОЦЈЕНЕ КОНТРОЛНОГ РИЗИКА НА ТЕСТОВЕ ИСПИТИВАЊА БИЛАНСНИХ ПОЗИЦИЈА

Процијењени ниво контролног ризика директно утиче на формулисање ревизије салда или доказних тестова. Што је нижи процијењени ниво контролног ризика, то ће ревизору требати мање доказа за материјалне доказне тестове. Ревизорова процјена контролног ризика утиче на природу, тајминг и обим доказних поступака, које треба извести.

Због тога, смањивање процијењеног контролног ризика, даје могућност ревизору да преобликује тестове билансних позиција или доказне тестове на следеће начине:

- Мијењајући природу доказних тестова, нпр. користећи аналитичко испитивање, умјесто детаљне ревизије салда.
- Мијењајући временски период на који се односе доказни тестови (тајминг), изводећи их у неком међупериоду, а не на крају године.
- Мијењајући обим доказних тестова, користећи мање обиман статистички узорак⁸¹.

⁸¹ Rick Hayes, Arnold Schilder, Roger Dassen and Phillip Wallage: „Принципи ревизије“ Међународна

Обично, процијењени ниво контролног ризика није довољно низак да би се потпуно елиминисала потреба за извођењем доказног испитивања свих изјава финансијског извјештаја. Због тога, без обзира на процијењене нивое контролног ризика, ревизор треба да обави доказно испитивање значајних салда и врста трансакција. Када су инхерентни ризик и контролни ризик процијењени као високи, ревизор треба да размотри; могу ли доказни поступци пружити довољно одговарајућих ревизијских доказа, да би се детекциони ризик, па према томе и свеукупни ревизијски ризик, могли смањити на прихватљиво низак ниво.

Када ревизор утврди да се детекциони ризик (ризик неоткривања значајне грешке при ревизији финансијских извјештаја) везан за поједину ставку или врсту трансакције у финансијском извјештају не може свести на прихватљиво низак ниво, ревизор треба да изрази резервисано мишљење, или да се уздржи од давања мишљења.

ЗАКЉУЧАК

Ревизија не представља гаранцију да су финансијски извјештаји без материјалних грешака, пошто се не може постићи апсолутно увјеравање. Штавише, ревизијско мишљење не даје увјеравање будуће одрживости правног лица, нити ефикасности или ефективности са којом је руководство управљало пословима правног лица. Правна лица слиједи стратегије да би постизале своје циљеве, а у зависности од природе њиховог пословања и индустријске гране, регулаторног окружења у којем послују, њихове величине и сложености, сусрећу мноштво пословних ризика. Руководство је одговорно за идентификовање таквих ризика, као и за одговоре на њих.

Недостаци интерне контроле значе одсуство адекватних контрола, због чега је повећан ризик појаве грешке у финансијским извјештајима. Након испитивања интерних контрола, ревизор може да открије да контроле уопште не постоје тамо гдје би требале постојати, тј. не користе се тамо гдје би требале постојати. Тиме се ризик да би салда рачуна у финансијским извјештајима могла бити погрешно исказана повећава. То се сматра значајним недостатком интерне контроле.

перспектива, Савез рачуновођа и ревизора Републике Српске, Бања Лука, 2002. год. стр. 280

На основу резултата тестова контрола, ревизор треба да процијени да ли су интерне контроле формиране и да ли се користе онако како је замишљено прелиминарном процјеном контролног ризика. За нижи ниво процијењеног контролног ризика неопходно је добити већи степен увјерења на основу доказа о контролама који се односе на ту изјаву. Ако доказ добијен на основу тестова контрола, не оправдава планирани, процијењени ниво контролног ризика, ревизор треба да процијени ризик на вишем нивоу и да промијени стратегију ревизије, како би повећао обим тестова билансних позиција.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Rick Hayes, Arnold Schilder, Roger Dassen and Phillip Wallage: „Принципи ревизије“ Међународна перспектива, Савез рачуновођа и ревизора Републике Српске, Бања Лука, 2002. год.
- [2] Williamf. Messier. Јг. Ревизија Приручник за ревизоре, Загреб, 2000.
- [3] Проф. др М .Андрић: „Ревизија рачуноводствених исказа“, Економски факултет, Суботица, 1996. год.
- [4] Међународни стандарди и саопштења ревизије, увјеравања и етике, Савез рачуновођа и ревизора Србије, Београд, 2005. год.
- [5] Кодекс етике за професионалне рачуновође, Савез рачуновођа и ревизора Републике Српске, Бања Лука, 2007. год.
- [6] Стандарди ревизије Републике Српске, Савез рачуновођа и ревизора Републике Српске, Бања Лука,

**СВЈЕТСКА ЕКОНОМСКА
КРИЗА И ЊЕН УТИЦАЈ НА
БАНКАРСКИ СЕКТОР БиХ (РС)****THE INFLUENCE OF THE GLOBAL
ECONOMIC CRISIS IN THE BANKING
SECTOR BiH (RS)**

*Дипл.ец Мирковић Иван,
Нова Банка АД Бања Лука*

Резиме: Банкарски систем, као дио финансијског система, а посебно банкарски сектор има значајну улогу у привредном развоју Републике Српске. Реструктурирање банкарског сектора окосница је досадашње економске транзиције у Републици Српској са најубољивим резултатима. Повратак повјерења у банке подржан је смањивањем броја банака (ликвидације, спајања) и уласком страних банака као инвеститора. Убрзани раст девизне штедње становништва потврда је враћања повјерења, а кредитна експанзија доказ ефикасности и капацитета банака. Банке су основни носилац финансирања привреде, посебно у Републици Српској у којој не постоји довољно развијено финансијско тржиште (тржиште хартија од вриједности) и у којој доминира банкарски кредит као основни инструмент финансирања привреде. Упркос свјетској економској и финансијској кризи, која је обилежила 2009. годину, финансијско тржиште Републике Српске до сада је остало стабилно захваљујући ослањању на традиционално банкарство и врло мале изложености сложеним финансијским производима и интернационалним међубанкарским тржиштима суоченим са озбиљном финансијском кризом. Међутим, сам банкарски систем, а посебно банкарски сектор није довољан предуслов за развој једне економије. Реални сектор је област економије чији потенцијал треба искористити у сврху развоја економије РС

Кључне речи: привредни систем, привредни развој, финансијски систем, финансијско тржиште, банке, банкарски систем, банкарски ризици, финансијска криза.

Abstract: The banking system as part of the financial system, particularly the banking sector has an important role in the economic development of Republic of Srpska. Restructuring the banking sector is the backbone of the previous economic transition in the Republic of Srpska, with most notable results. Return of confidence in the banks has been supported

by reducing the number of banks (liquidation and mergers) and the entry of foreign banks as investors. The rapid growth of foreign currency savings of the population has returned a certificate of trust, and the credit expansion is proof of the efficiency and capacity of banks. Banks are the main carrier of financing the economy, particularly in the Republic of Srpska, where the financial market (portfolio market) is not sufficiently developed and banking credit as a basic instrument of financing the economy dominates. Despite the global and financial crisis which marked 2009, the financial market in the Republic of Srpska has remained stable so far due to reliance on traditional banking and very small exposure to complex financial products and international interbank markets facing a serious financial crisis. However, the banking system alone, particularly the banking sector is not a sufficient precondition for the development of an economy. The real sector of economy is an area whose potential should be used in order to develop the economy of the Republic of Srpska.

Keywords: economic system, economic development, financial system, financial market, banks, banking system, banking risks, financial crisis, the European Union.

УВОД

Свијет се у протеклој деценији развијао по највишој стопи привредног раста у историји цивилизације. Никада раније животни стандард већине човјечанства није растао брже, нити је економски просперитет дотакнуо толико људи као у протеклим годинама. Енглеској и Сједињеним Америчким Државама је требало 50 година да удвоструче свој реални доходак по становнику, данашњој Кини је за исти циљ довољно 8 година. На позорници свијета су се појавиле нове економске силе Азије. Високи раст глобалне привреде и међународне размјене је унио промјене у међународне трговинске и економске односе, које нису виђене од времена индустријске револуције.

Криза је почела пуцањем америчког тржишта некретнина које су биле финансиране другоразредним хипотекарним кредитима (“subprime mortgages”), што је однедавно постала најславнија синтагма у банкарском жаргону. Ти се кредити одобравају зајмотражиоцима који нису квалификовани за „нормалне“ аранжмане, чији је економски статус несигуран, доходак неизвјестан, а кредитна историја непоуздана. Разлика између просјечне каматне стопе на регуларне и другоразредне кредите је са ранијих 2,8 процентних поена, у двије последње године пала на 1,3 поена. Другим ријечима, редукована је

премија ризика за ту врсту позајмница - пракса која ће банке скупо коштати.

Америчке банке су посуђивале 0,96 \$ на сваки 1 \$ расположивих депозита. Банке у Европској унији су пак давале око 1,40 евра кредита на сваки 1 € депозита. У Великој Британији су ранијих година кредити становништву били покривени депозитима тог сектора. У првих шест мјесеци 2008. године било је одобрено 700 милијарди фунти више кредита, него што су британске банке имале депозита. Оне су посуђивале разлику на тржишту новца. Међутим, када се појавила криза, тржиште за 3, 6 и 12 мјесечне вриједносне папире се затворило и банке су потребну ликвидност морале обезбјеђивати преко скупљих краткорочних (overnight) кредита.

Банке у Европској унији су међусобно посуђивале новац по 0,08 процентних поена преко референтне каматне стопе. Крајем септембра су морале платити 4 процентна поена више да би дошле до додатних средстава. На аукцији за доларска средства која је посуђивала Европска централна банка биле су спремне платити камату од 11%, што је пет пута више него у предкризном раздобљу.⁸² Наравно, банке су сразмјерно оптеретиле своје позајмице предузећима - тамо гдје су их уопште одобравале. Суочене с том чињеницом, предузећа постају суздржана у трошењу новца. Чувају га у резервама одустајући од намјераваних послова и инвестиција, а резерве користе превасходно за регулисање дугова.

Другоразредни кредити су се повећавали управо у раздобљу када су цијене станова и других некретнина биљежиле изузетно високи раст. Одобрити кредит, а његову отплату обезбједити хипотеком на (растућу) вриједност некретнине, био је за банке извор профита без суза. Обим другоразредних кредита је у марту 2007. године износио 1,3 трилиона долара, а били су гарантовани са 7,5 милиона хипотекарних уговора. Отплата тих зајмова се мање - више одвијала уредно све док каматне стопе нису почеле да расту, а цијене станова да падају. Од тада велики број корисника зајмова није више био у стању да регулише своје обавезе према банкама. У 2007. години око 1,3 милиона станова и кућа у САД је било одузето и изнето на продају, што је 79% више него годину дана раније. Услед нарасле понуде некретнина њихове цијене су почеле још брже да се смањују, а хипотеке на њих су вриједиле све мање. Банке почињу да биљеже губитке.

Проблем се није задржао у билансима америчких банака, оне су „заразиле“ и европске финансијске институције. Захваљујући финансијским иновацијама у двије протекле деценије, банке су у

могућности да препродају хипотекарне гаранције, а тиме и финансијске ризике, инвеститорима, који су били спремни да тај ризик преузму, ако је био у изгледу спекулативни профит. А, био је! Дистрибуција примарног ризика је процес којег препознајемо под именом секјуритизација. Банке напросто сакупе хипотекарне документе и сложе их у „пакет“ и те финансијске инструменте инвеститори откупљују, региструју и увећање своје активе по стопи по којој расту цене некретнина. Док расту.⁸³

Између 1997. и 2006. године цене кућа у Америци су увећане за 124%. Високе цијене су жустро подстицале станоградњу, што је напослетку довело до вишка непродатих станова (око 7 милиона расположивих стамбених јединица почетком 2008. године), и тада су цијене почеле опадати. У марту 2008. године око 9 милиона америчких власника станова је располагало некретнинама чија је вриједност била мања од хипотеке успостављене на њих. Чак и да их успију продати, банке не могу надокнадити уложена средства. Разлика у њима билансима представља нето губитак.

У септембру је финансијска криза експлодирала, покренувши неколико највећих стечајних поступака у економској историји Сједињених америчких држава. *Lehman Brothers*, култна инвестициона банка, је прва подлегла последицама незајажљивог и неодговорног пословања са другоразредним хипотекарним позајмицама, које су јој годинама доносиле двоцифрене профите. Сада је биљежила губитак од 4 милијарде долара. Слједило је преузимање *Merryl Lynch* од стране *Bank of America* за приближно половину стварне вриједности те некада моћне банке. А, прије тога су биле национализоване гигантске фирме *Fannie Mae* и *Freddie Mac*, које су контролисале скоро 6 трилиона долара вриједно тржиште кредита за куће, станове и друге некретнине. Дуг ове две финансијске институције је преузело Министарство финансија на темељу одлуке Конгреса. Тиме се последица несмотреног понашања приватног сектора премјестила у бреме америчких пореских обвезника, што се наводно први пут у формалном облику догодило у америчкој историји (неки угледни коментатори су то прогласили за »крај неолибералног економског система«). Десет година је текао процес приватизације профита, а сада предстоји десет година национализације губитака).

⁸² IMF, World Economic Outlook, april 2009., Washington, D.C., p. 10

⁸³ www.ekapija.com Давор Савин Економско - пословна факултета Марибор

1. УТИЦАЈ СВЈЕТСКЕ ФИНАНСИЈСКЕ КРИЗЕ НА БАНКАРСКИ СЕКТОР БиХ (РС)

Упркос свјетској економској и финансијској кризи, која је обиљежила 2009. годину, финансијско тржиште Републике Српске до сада је остало стабилно захваљујући ослањању на традиционално банкарство и врло мале изложености сложеним финансијским производима и интернационалним међубанкарским тржиштима суоченим са озбиљном финансијском кризом.

Табела број 1: Актива финансијског сектора Републике Српске са стањем на дан 30.06.2009. године

Делови сектора финансијских услуга (финансијске институције)	Актива (у КМ)	Удио у активи финансијског сектора (%)
Банке-билансна актива	5,305,839,000.0	87,0
Инвестициони фондови	261,594,135.3	4,3
Осигуравајућа друштва	215,896,239.0	3,6
Микрокредитне организације	309,057,000.0	5,1
Лизинг друштва	6,020,000,1	0,1
Укупно за сектор	6,098,406,374.40	100.0

На финансијском тржишту Републике Српске и даље доминирају банке које се баве традиционалним кредитно - депозитним пословима, са удјелом у активи финансијског сектора од 87%.⁸⁴

Нажалост, сигурно је да ће промјена услова кредитирања највише погодити реални сектор економије, што ће се сигурно рефлектовати кроз смањене прогнозе раста, а што је већ видљиво кроз најављена отпуштања радника и смањење броја радних мјеста и инвестиција. Повлачењем депозита из банака ствара се додатни проблем у виду смањења средстава за пласмане и поскупљења капитала. Све ће то утицати и на стандард грађана, а тешкоће ће осјетити и привреда.

На пример, од транзиционих економија, можемо дати примјере економија Естоније и Литваније, које су годинама сматране за најуспјешније примјере земаља у транзицији, а које се сада званично налазе у рецесији, према којој убрзано »клизи« и Пољска. Мађарска, Бугарска, Румунија и Србија се такође посматрају, као државе које се налазе на рубу стабилности, а вриједи споменути

⁸⁴ www.vladars: Економска политика за 2010. годину

да су неке од њих већ затражиле помоћ међународних финансијских институција, као што су ММФ и ЕБРД.

Банке у БиХ и РС, због ригорознијих захтијева, имају повољније индикаторе капитализације. Индикатори који мјере однос висине капитала и активе су значајно виши него у западноевропским земљама и у БиХ износе око 16%, док је уобичајено да у западноевропским земљама износе око 11% или 12%. То је последица строжијих захтева у погледу висине капитала, а који су уведени управо зато да би омогућили додатну отпорност банкарског система.

Банке нису показале знакове погоршања у пословању. Сјетимо се, да је криза почела још прије годину дана и да смо тада постали сумњичави у вези са стањем у нашем банкарском систему. Али у прошлом периоду наше банке су наставиле са здравим растом, праћеним добром профитабилношћу, што није био случај у Западној Европи током 2007. године. У 2007. години је забиљежен највећи профит. Слично је било и током 2008. године. Банке функционишу без поремећаја, немају проблема са ликвидношћу, имају солидне профите и не показују знакове слабости. ЦББиХ је подизањем обавезне резерве поштрила услове пословања, али им то до сада није реметило рад. Сигурно је да је вријеме високих профита комерцијалних банака иза нас.

Могући су проблеми са кредитима, али не с депозитима. Услјед глобалне кризе, можда ће доћи до поремећаја, што значи да банке неће имати тако јаку експанзију као до сада. Али, проблеми нису фундаментално везани за БиХ и с тога наше банке још увијек трпе последице споља, што се може одразити на распложивост кредита, али ни у којем случају то се неће одразити на депоненте и њихове депозите.⁸⁵

Веома важно је напоменути и то да банке - оснивачи могу лако помоћи својим кћеркама. Удио БиХ банака, унутар страних банкарских групација је веома мали и износи око 3-5%. С тога, велике стране групације ће без проблема помоћи својим банкама-кћеркама у БиХ и могу лако интервенисати, ако буде потребно. С обзиром на то да унутар ових групација још нису примијећени значајнији поремећаји, можемо очекивати да су стране групације спремне и вољне да помогну у случају потребе. Сличан закључак се не би могао извести у случају њихових банака - кћерки у Русији или Украјини, гдје је знатно већа изложеност.

БиХ такође има и имплицитну гаранцију за стране банке на свом тржишту. Шефови влада Европске уније су пренијели врло јасну поруку да ни по коју

⁸⁵ www.cbbh.Кемал Козарић Утицај глобалне финансијске кризе на Босну и Херцеговину

цијену неће дозволити слом својих банака, што је довело до значајног пораста инвестиционог расположења у ЕУ и у САД. Таквим гаранцијама практично је дата имплицитна гаранција и за све чланице банкарских групација из Аустрије и Италије, које доминирају на нашем тржишту. Тешко је вјеровати да би нека страна банка дозволила слом своје испоставе у некој од земаља, јер би то имало негативан утицај на репутацију и изазвало би домино ефекат и у другим земљама.

Структура пословања наших банака је значајно другачија од оних банака које су доживјеле слом, тј. проблеме у Енглеској, Исланду и слично. Наше банке се баве традиционалним банкарством и у својој активи нису укључивале потенцијално опасну активу, него готово искључиво само кредите за домаћу економију. С тога, њихова актива није угрожена значајним падом вриједности дионица или некретнина у земљама са »пренадуваним« цијенама некретнина.

Банке у Босни и Херцеговини и Републици Српској имају неризичан начин финансирања. Банке нису биле ослоњене, у погледу финансирања, на тржишта која су преко ноћи нестала. Проблем многих банака на западу је настао када више нису могле своје финансирање остварити на новчаним тржиштима или тржиштима краткорочних обвезница, које су инвеститори напустили чим је пољуљано поверење. Захваљујући оштрим захтјевима у погледу рочне усклађености, наше банке, срећом, нису имале флексибилност да се задужују на кратко време и да дају дугорочне кредите. Наше банке се значајно финансирају на основу домаћих депозита и то је модел који је преживио и у САД где инвестиционе банке управо сада купују такве банке.

Банке у БиХ нису котиране на берзама. Један од узрока слома банака у САД и Великој Британији је промјенљивост њихових дионица на берзама услед "short selling", када услед пада тржишне вредности те банке постају мање способне за задуживање. Банке у БиХ нису предмет шпекулација на берзама и кредитори добро знају њихову финансијску способност и на основу тога им дају неопходно финансирање са одговарајућом цијеном која одражава финансијску способност.

Не постоји могућност да, због пада вриједности на берзама, оне онда морају плаћати много више за нова задуживања, јер већ сада имају адекватну цијену финансирања. Међутим, дионице многих банака - мајки налазе се на берзама њихових земаља. Нагли падови у цијени дионица Unicredit banke на италијанској берзи и Raiffeisen banke на аустријској берзи довели су до немира међу депонентима њихових филијала у Босни и Херцеговини.

ЗАКЉУЧАК

Када се анализирају све прилике и ризици са којима се Босна и Херцеговина (РС) суочава у овим изазовним временима свјетске економске кризе, готово немогуће је дати неки тачан путоказ за превазилажење економске кризе и лаку интеграцију у евро токове.

Банкарски систем као дио финансијског система, а посебно банкарски сектор има значајну улогу у привредном развоју РС. Банкарски сектор у Босни и Херцеговини регулисан је ентитетским законима о банкама, који су у великој мјери хармонизовани, те законима о банкарским агенцијама који дефинишу њихове циљеве, независност, надлежност и одговорност, Законом о осигурању депозита (на државном нивоу) и Законом о Централној банци БиХ који додјељује координациону улогу Централној Банци БиХ у банковној супервизији.⁸⁶

Веома је важно јачати капацитете унутар банака за управљање свим видовима ризика (кредитни, тржишни, валутни, везан за земљу и други), наставити усклађивати банкарску регулативу са Базелским принципима и смјерницама Европске уније, унаприједити супервизију банкарског сектора за контролу тржишног ризика у банкама и ризика из не банкарских активности.

Наравно, сам банкарски систем, а посебно банкарски сектор није довољан предуслов за развој једне економије. Реални сектор је област економије, чији потенцијал треба искористити у сврху развоја економије БиХ. Ову чињеницу би сви нивои власти и одговарајуће институције требали препознати и радити на сталном спровођењу реформи које ће усмјерити БиХ (РС) у правцу жељеног развоја.

Поред подршке развоју економије, владе такође морају препознати своју улогу у обезбеђивању предуслова за стварање финансијске стабилности. Централна банка сама не може обезбједити финансијску стабилност, али координирани приступ свих представника финансијског сектора и власти може резултирати стабилним окружењем, отпорним на екстерне шокове.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] IMF, World Economic Outlook, april 2009., Washington, D.C., p. 10
- [2] www.ekapija.com Давор Савин Економско - пословна факултета Марибор
- [3] www.vladars: Економска политика за 2010. годину
- [4] www.cbbh.Кемал Козарић Утицај глобалне финансијске кризе на Босну и Херцеговину
- [5] Министарство финансија Републике Српске; Агенција за банкарство Републике Српске

⁸⁶ Министарство финансија Републике Српске; Агенција за банкарство Републике Српске

ВРЕДНОВАЊЕ ПОРТФОЛИЈА

PORTFOLIO EVALUATION

Mr Слободан Суботић, Д.о.о. "Форма ДСМ" Београд
Mr Мирослав Мијатовић, Д.о.о. ИЦМ Бијељина

Резиме: VaR концепт је развијен средином 90-их година прошлог вијека као општа мјера економског губитка, којим се мјере како појединачне позиције, тако и ризик портфолија. Веома важан корак при утврђивању VaR-а је вредновање портфолија, односно поновно утврђивање његове вриједности на крају посматраног периода. Свакако да ово претпоставља постојање кривих приноса на инструменте свих категорија ризичности. У тржишним привредама са развијеним секундарним тржиштем хартија од вриједности и кредита, за вредновање портфолија користи се метода дисконтовања. Тамо гдје ова тржишта нису развијена за израчунавање вриједности портфолија користи се субјективно-историјска метода.

Кључне ријечи: VaR концепт, портфолио, кредитни рејтинг, дифолт

Абстракт: VaR concept has been developed in the middle of the 1990's as a general unit of economic loss. It is used to measure individual positions, as well as the portfolio risk. A very important step in VaR establishing is portfolio evaluation, which is establishing its value at the end of a period of observation. It is, certainly, assumed that there are incorrect incomes on instruments of all risk categories. In the market economies with developed secondary trade of securities and credits, we use the discount method. In the countries where these markets are not developed, the subjective- historic method is used for calculating the portfolio value.

Keywords: VaR concept, portfolio, credit rating, default

1. ПОРТФОЛИО И VaR КОНЦЕПТ

Модерна портфолио теорија⁸⁷ полази од претпоставке да инвеститори бирају своје портфолије на бази очекиваног приноса и стандардне девијације⁸⁸ која се сматра мјером портфолио ризика. Вођени циљем високог приноса, са једне стране и ниске стандардне девијације, односно ризика са друге стране, инвеститори морају изабрати портфолио⁸⁹ који максимизира очекивани принос за дату стандардну девијацију, или минимизира стандардну девијацију за очекивани принос. Портфолио, који испуњава ове услове може се сматрати ефикасним. Када одлучује о пласирању средстава, инвеститор мора да одабере сет ефикасних портфолија и бира, као коначан, онај за који је спреман да преузме извјестан степен ризика, док остале одбацује.

Средином 80-их година прошлог вијека развијају се модели засновани на концепту расподеле вјероватноће губитка, односно промјене вриједности портфолија. Иако су првенствено развијени за потребе мјерења тржишног ризика, ови модели су се почели средином 90-их година користити за мјерење кредитног ризика. Развијен је **VaR (Value at Risk)**⁹⁰ концепт као општа мјера економског губитка, који може мјерити ризик појединачних позиција и ризик портфолија. Овај концепт, као такав и данас доминира у области мјерења свих врста ризика великих свјетских банака. Мјерење ризика примјеном VaR методологије користе најчешће комерцијалне и инвестиционе банке, како због концептуалне једноставности, тако и чињенице да VaR синтетише у једној вриједности могуће губитке који се могу догодити са претпостављеном вјероватноћом. VaR се може дефинисати као:

⁸⁷ Теорија портфолија тежи да буде средство мјерења портфолија, прије него средство мјерења ризика портфолија. Међутим, ипак је веома корисно средство мјерења ризика портфолија. Портфолио теорија се везује за радове Markowitz-a (1952, 1959), касније за теорију Scharp-a (1964), Linter-a (1965), Mossin-a (1966), као и Fam-a (1968), који су развили CAPM модел (Capital Asset Pricing Model) на основама теорија Markowitz-a.

⁸⁸ Средња вриједност неке стохастичке варијабле (x) се израчунава по формули : $E(x) = (\sum x_i) / n$, при чему је $E(x)$ очекивана (средња) вриједност стохастичке варијабле. Варијанса (σ^2) за серију вриједности (x) добија се по формули: $\sigma^2 = \sum [x_i - E(x)]^2 / n$, док је стандардна девијација једнака квадратном коријену варијансе: $\sigma = \sqrt{\sigma^2}$.

⁸⁹ Инвеститор није заинтересован за ризик и принос једног финансијског инструмента, па из тих разлога улаже у портфолио. **Портфолио** (енг. Portfolio) је скуп финансијских инструмената различитих врста и карактеристика.

⁹⁰ Енг. Value at Risk, у преводу вриједност под ризиком, односно вриједност изложена ризику.

"максимални очекивани губитак, током датог временског периода посматрања, под нормалним тржишним условима, уз дефинисани ниво поузданости".⁹¹ Вриједност под ризиком (*VaR*) дефинише се и као: **максимални могући губитак при датом нивоу толеранције**.⁹² Конкретно, ако дневни *VaR* портфолија неке банке износи један милион долара, с нивоом поузданости од 99% (ниво толеранције 1%), то значи да се може очекивати да ће портфолио банке имати губитак већи од једног милиона долара, на дневном нивоу, једном у сто дана.

Веома важан корак при утврђивању *VaR*-а јесте вредновање портфолија које подразумева поновно утврђивање његове вриједности на крају посматраног периода. Вредновање се врши за сваку нову промјену кредитног рејтинга⁹³ свих дужника који чине портфолио. С обзиром да *VaR* број представља одређени перцентил расподеле вјероватноћа вриједности портфолија или губитака на портфолију, потребно је прво направити ове расподеле. Како би се дошло до расподеле вјероватноћа потребне су вјероватноће остваривања могућих комбинација кредитног рејтинга свих дужника који чине портфолио, као и вриједности свих потраживања, односно цијелог портфолија за сваку од тих комбинација. За случај да портфолио чини потраживање од само једног дужника, тада има онолико вредновања портфолија колико постоји рејтинг категорија у моделу кредитног ризика. Међутим, већина признатих рејтинг агенција "оперише" са осам рејтинг категорија (7 категорија и дифолт), па је с тога потребно утврдити вриједност потраживања за сваки од ових рејтинга.

У економијама са развијеним секундарним тржиштима хартија од вриједности и кредита израчунавање вриједности портфолија се врши примјеном методе дисконтовања очекиваних новчаних токова портфолија. Тржишна вриједност појединачних инструмената, као и укупног портфолија, одређује се свођењем свих новчаних токова на садашњу вриједност примјеном стопе приноса на инструменте сличног типа и исте категорије ризика као дисконтне стопе. У случају дифолта⁹⁴ вриједност портфолија се утврђује на

⁹¹ Милош Вујновић, *VaR* анализа кредитног портфолија банака, Београд, 2007., стр. 30.

⁹² Под нивоом **толеранције** се подразумева вјероватноћа да губици пробијају математички пројектовану границу.

⁹³ **Кредитни рејтинг** се дефинише као оцјена кредитне способности комитента изражена кроз одређену ординалну скалу. Рејтинзи се обично обиљежавају словним ознакама које одређују ранг квалитета неке фирме или хартије од вриједности.

⁹⁴ **Дифолт** (енг. *default*) значи :"**акт неизмиривања финансијске обавезе**". Већина банака дефинише дифолт као случај ненаплате потраживања, реструктурирања

начин што се тренутна вриједност множи са одговарајућом стопом наплате у дифолту за ту врсту потраживања. Док се у привредама, које немају развијено секундарно тржиште хартија од вриједности и кредита, вредновање портфолија врши примјеном субјективно-историјске методе.

2. ВРЕДНОВАЊЕ ПОРТФОЛИЈА

Метода дисконтовања новчаних токова за утврђивање вриједности портфолија, као што је познато, примјењује се у тржишним економијама, које имају развијено секундарно тржиште хартија од вриједности и кредита. Ово претпоставља постојање криве приноса на инструменте свих категорија ризичности, односно веома активно и високо ликвидно тржиште великог броја разноврсних хартија од вриједности. Примјера ради, посматра се портфолио, који чини обезвница дужника рангирана **БББ**, номиналне вриједности **100 \$** са купонском стопом од **6%** и роком доспијећа од пет година. Претпоставља се, да су познате вриједности (криве) годишњих приноса, за све рејтинг категорије. Крива приноса представља очекивања већине инвеститора о годишњим стопама приноса на хартије од вриједности различитих категорија ризичности, а како је приказано у табели:

Табела 1. Крива приноса

Рејтинг	Година (%)			
	I	II	III	IV
AAA	3,50	4,10	4,70	5,00
AA	3,60	4,20	4,80	5,20
A	3,70	4,30	4,90	5,30
БББ	4,00	4,70	5,20	5,70
ББ	5,50	6,10	7,00	7,30
Б	6,00	7,00	8,00	8,50
ЦЦЦ	14,00	15,00	14,00	14,00

Потребно утврдити очекивани новчани ток за обезвницу рангирану **БББ**. Ако се на крају сваке године очекује прилив од **6\$**, по основу наплате купона, а на крају пете године наплата **100\$**, по основу наплате номиналне вриједности, очекивани новчани ток би изгледао као у табели :

Табела 2. Очекивани новчани ток обезвнице БББ

Година	I	II	III	IV	V
Новчани ток	6	6	6	6	106

Вриједност обезвнице на крају прве године, у случају да њен емитент и даље остане рангиран у рејтинг категорији **БББ**, износила би **107,32\$**.⁹⁵ Уколико би се десило да емитент обезвнице побољша рејтинг из категорије **БББ** у категорију

дуга или стечаја дужника. Базелски комитет је такође дао своју дефиницију дифолта.

⁹⁵ $V_{\text{БББ}} = 6 + (6 / (1+0,04) + 6 / (1+0,04)^2 + 6 / (1+0,052)^3 + 6 / (1+0,057)^4) = 107,32$.$

А, вриједност обвезнице на крају прве године би износила **108,72\$**).⁹⁶ И треће, ако би се десило да емитент обвезнице погорша рејтинг, те из рејтинг категорије **БББ** пређе у категорију **ББ**, вриједност обвезнице износила би **101,88\$**. Дисконтне стопе за израчунавање вриједности обвезнице узете су из криве приноса. На исти начин се могу израчунати вриједности обвезнице за годину дана за сваки могући рејтинг њеног емитента након годину дана.

Израчунавање вриједности дифолта се утврђује множењем номиналне вриједности обвезнице са одговарајућом стопом наплате у дифолту. Вриједност обвезнице **БББ** у дифолту добићемо на слиједећи начин: $V_{dif} = rr \times V_n = 0,5113^{97} \times 100 = 51,13 \$$, гдје су (**rr**) просјечна стопа наплате у дифолту, а (**V_n**) номинална вриједност обвезнице.

Израчунавање вриједности портфолија који се састоји од великог броја обвезница, као и других хартија од вриједности, врши се тако што се за сваку обвезницу одређује кредитни рејтинг њеног емитента на крају године методом дисконтовања новчаних токова тржишним стопама приноса за обвезнице тог рејтинга, односно нивоа ризичности. Вриједност портфолија се добије сабирањем свих инструмената који га чине.

Уколико у портфолију осим обвезнице рејтинга **БББ** постоји и дисконтна обвезница неког дужника са рејтингом **АА**, чија је номинална вриједност **1.000,00\$**, са роком доспијећа од три године, тада би њена вриједност за годину дана, у случају непромијењеног рејтинга, износила **921,01\$**. Ако би емитент побољшао свој рејтинг за једну категорију и прешао у **ААА**, та би вриједност износила на крају године **922,78\$**. Уколико би се десило да емитент погорша свој рејтинг и пређе у категорију **А**, тада би вриједност обвезнице износила **919,25\$**. На исти начин би се могле утврдити вриједности обвезнице **АА** за све категорије рејтинга њеног емитента на крају године. Дисконтне стопе за израчунавање вриједности обвезнице **АА** узете су из табеле бр. 1.

Вриједност обвезнице рејтинга **АА**, за случај дифолта њеног емитента, добије се на исти начин као вриједност обвезнице **БББ** у дифолту, а износила би **511,30\$**. Могуће вриједности обвезница категорије **БББ** и **АА** на крају године, као и вриједности дифолта дате су у табели бр. 3.

⁹⁶ Износ добијен на исти начин.

⁹⁷ *Carty* и *Lieberman* су урадили студију о стопама наплате у дифолту за корпоративне обвезнице, за дужнике који су запали у дифолт и имали емитоване обвезнице у периоду од 1970. до 1995. године. Према овој студији просјечна стопа наплате у дифолту за обичне обвезнице је **51,13%**. Извор: *Carty L., Lieberman D., 1996, Corporate bond defaults and default rates 1938-1995, Moody's Investors Service, www.moodyskmv.com*

Табела 3. Могуће вриједности **БББ** и **АА**

Рејтинг на крају године	Вриједност обвезнице БББ	Вриједност обвезнице АА
ААА	109,77	922,78
АА	109,08	921,01
А	108,72	919,25
БББ	107,32	912,23
ББ	101,88	888,32
Б	98,15	873,44
ЦЦЦ	82,81	756,14
Дифолт	51,13	511,30

Како се вриједност портфолија израчунава сабирањем вриједности свих инструмената, који га чине, у овом случају, та би се вриједност добила сабирањем вриједности обвезнице рејтинг категорије **БББ** и **АА** ($107,32+921,01=1.028,33 \$$). Свакако да би се вриједност портфолија промијенила уколико би емитент обвезнице **БББ** задржао свој рејтинг, а емитент обвезнице **АА** погоршао свој рејтинг у **БББ** и износила би **1.019,55\$** ($107,32+912,23$). Када би емитент обвезнице **БББ** отишао у дифолт, а емитент обвезнице **АА** задржао свој рејтинг, вриједност портфолија би износила **972,14\$** ($51,13+921,01$).

За израчунавање вриједности портфолија постоји велики број комбинација, зависно од броја дужника и рејтинг категорија. Уколико постоје два дужника, број комбинација је 64. Ово значи да се мора 64 пута утврдити вриједност портфолија. Док портфолио од три дужника има 512 комбинација за израчунавање његове вриједности.

Сада се поставља питање: шта је са кредитима и како се вреднује кредитни портфолио? Наиме, кредити као најтипичнији банкарски производи, се такође дисконтују очекиваним новчаним токовима тржишних стопа приноса на кредите, који су сличне врсте и категорије ризика. Свакако да се ове стопе приноса узимају из криве приноса на кредите, док свака категорија ризичности има своју криву приноса. Познато је, да у развијеним финансијским тржиштима постоји активно и ликвидно секундарно тржиште банкарских кредита различитих рокова доспијећа, а самим тим и криве приноса на кредите, чиме је кредите могуће вредновати као и све друге финансијске инструменте. У нашој (домицилној) привреди то није случај, јер постоји само примарно тржиште кредита, те је с тога немогуће утврдити њихову тржишну вриједност. У оваквим ситуацијама користи се субјективно историјски приступ као друга метода вредновања портфолија.

ЗАКЉУЧАК

У развијеним тржишним економијама за утврђивање вриједности портфолија финансијских инструмената, користи се метода дисконтовања новчаних токова. Што значи, да је за израчунавање његове вриједности потребно одредити кредитни рејтинг сваког инструмента у портфолију на крају године. Вриједност портфолија добије се сабирањем свих инструмената који га чине, док се приликом израчунавања користи велики број комбинација, зависно од броја емитената и рејтинг категорија.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Базелски одбор за надзор банака, Међународни споразум о мјерењу капитала и стандардима капитала, Потекон, Загреб, 2004.
- [2] Вујновић Милош, *VaR* анализа кредитног портфолија банке, Траг, Београд, 2007.
- [3] Ђукић Ђорђе, Банкарство, Економски факултет Београд, Београд, 2004.
- [4] Morgan J.P., CreditMetrics-Technical Document, The Benchmark for Understanding Credit Risk, New York, 1997.
- [5] Jorrión Philippe, Value at Risk: The New Benchmark for Controlling Market Risk, McGraw-Hill, 2001.
- [6] Saunders Antony, Fundamentals of Financial Institutions Management, Boston, Irwin/McGraw-Hill, 1999.
- [7] Суботић Слободан, Банкарски ризици у свјетлу одредби Базел II споразума, Финрар бр.10, Д.О.О. Финрар, Бањалука, октобар 2007.
- [8] Суботић Слободан, Кредитни ризик-управљање и мјерење, Финрар бр. 12., Д.О.О. Финрар, Бањалука, децембар 2007.
- [9] Ћировић Милутин, Банкарство, Београд, 2006.
- [10] Carty L., Liberman D., Corporate bond defaults and default rates 1938-1995, Moody's Investors Service, 1996.
- [11] www.defaultrisk.com
- [12] www.moodyskmv.com

АНАЛИЗА ПРЕЛОМНЕ ТАЧКЕ У МУЛТИПРОИЗВодној СИТУАЦИЈИ

BREAK EVEN POINT ANALYSIS IN MULTIPRODUCT SITUATION

Др Теодор М. Петровић, Економски факултет Брчко

Резиме: *Анализа преломне тачке је више од 60 година централна тема у образовном процесу управљачких рачуновођа и ужива значајну популарност, посебно међу топ менаџментом. Графички приступ осигурава корисну презентацију понашања трошкови, приходи и добити за различите нивое аутпута, међутим он је преузак и статичан за изједначавање са преломном тачком. Утврђивање количинске преломне тачке могуће је како за монопроизводни ситуацију, тако и за мултипроизводни асортиман. Проблем количинске преломне тачке рјешава се претварањем обима продаје појединих производа мултипроизводног микса у стандардну јединицу производа на основу планираног асортимана.*

Кључне речи: *анализа преломне тачке, графикон рентабилитета, мултипроизводни асортиман*

Abstract: *Break even point analysis has been the central theme in educational process of management accountants for over sixty years, and it is especially popular with top-management. Graphical approach allows a useful presentation of cost behavior, as well as income and profit for various output levels, however, it is too narrow and static so as to reflect the correspondent break even points. Break even point is possible to determine both for a single product and in a multiproduct mix, i.e. multiproduct situation. The problem of quantifying break even point in a multiproduct situation is solved by transforming sales volume of individual products in a standard unit of products on the basis of projected assortment.*

Keywords: *break even point analysis, rentability graph, multiproduct assortment*

УВОД

Пословни резултат има централно мјесто у планско-контролним активностима менаџмента предузећа. Планирање пословног резултата представља стално комбиновање фактора пословног резултата у циљу изналажења најприхватљивије комбинације. За такво нешто неопходно је упознати понашање компоненти у

различитим условима и обезбиједити поједностављену, лако разумљиву и за брзу употребу подобну интерпретацију њихових ефеката на нето резултат, што је предмет анализе преломне тачке. Анализа преломне тачке претпоставља познавање функције трошкова и прихода. Проблем рашчлањавања трошкова на варијабилне и фиксне није једноставан, међутим он се задовољавајуће решава помоћу идеје о релевантном распону обима активности и њиховом линеарном понашању. Односи између кретања трошкова, прихода, преломне тачке и марже сигурности могу се графички приказати. Анализу преломне тачке не би требало изједначити са графиконом преломне тачке, пошто је он преузак и статичан за једно такво изједначавање. Преломна тачка може бити изражена количински и вриједносно, или само вриједносно. Количинско изражавање долази у обзир само код монопроизводних предузећа. У условима када предузеће производи и продаје више производа (мултипроизводни асортиман), који се међусобно разликују, вриједносни начин изражавања преломне тачке једино је могућ, осим у случају ако се не фиксира асортиман производње и продаје. Постојање проблема количинске преломне тачке рјешава се претварањем обима продаје појединих производа у стандардну јединицу производа на основу планираног асортимана.

1. ПРЕТПОСТАВКЕ И ОГРАНИЧЕЊА АНАЛИЗЕ ПРЕЛОМНЕ ТАЧКЕ

Анализа преломне тачке је један веома употребљив инструмент у краткорочном планирању пословног резултата која је у својој графичкој верзији нарочито популарна међу вишим менаџментом. Њена популарност условљена је једноставности њене употребе, могућности лаке процјене краткорочних токова рентабилитета, усмјерености на краткорочно планирање и контролу односа "трошкови-приходи-резултат" за алтернативне обиме производње и продаје и сл. У циљу њене лаке употребе анализа се заснива на одређеним претпоставкама које, ипак, значајно поједностављују услове из реалног живота предузећа, из чега проистичу и њена главна резултирајућа ограничења.⁹⁸

Претпоставке и ограничења се, ипак, односе на анализу преломне тачке у оној мјери у којој се она изједначава са графиконом преломне тачке. Графикон преломне тачке је статичан и узак за

⁹⁸ О претпоставкама и ограничењима анализе преломне тачке погледати: Стевановић, Н.: *Системи обрачуна трошкова у функцији управљања*, Универзитет у Београду, Београд, 1979., стр. 176-181., Drury, С.: *Cost and Management Accounting*, 6th ed., Thomson, 2006., pp. 256-258.

комбиновање фактора пословног резултата, посебно са претпоставкама као што су: константна стопа контрибуционог резултата, нема промјена залиха производа и цијена, производних поступака, производа или пословне политике. Ако анализу преломне тачке схватимо као непрекидно комбиновање фактора пословног резултата, а не као графикон преломне тачке, онда су претпоставке прије проблеми које анализа рјешава него само претпоставке. И поред низа статичких претпоставки, анализу преломне тачке можемо сматрати динамичнијим инструментом од периодичног плана пословног резултата који гласи на један дати обим активности, када се једном усвоји.

Анализа преломне тачке претпоставља познавање функције трошкова и прихода. Проблем раздвајања трошкова на варијабилне и фиксне није једноставан, међутим он се може задовољавајуће ријешити помоћу идеје о релевантном распону обима активности. Релевантни распон активности представља ниво пословања које је предузеће имало у прошлости и за који су познате информације о трошковима. Ова претпоставка је од практичне користи када се за потребе анализе претпоставља линеарно понашање трошкова и прихода, а довољно је поуздана за краткорочне пројекције резултата.⁹⁹ Међутим, полазећи од економске стварности понашање трошкова и прихода је прије криволинијско него одржива претпоставка о њиховом праволинијском понашању, тако да модел економске теорије познаје двије преломне тачке. Да ли криволинијско понашање трошкова и прихода одузима смисао и значајно обезвређује анализу преломне тачке која полази од статичних функције трошкова и прихода и њиховог праволинијског облика? На који начин доказати рачуноводствене претпоставке о линеарној функцији трошкова и прихода?

Одговор је да рачуноводствено учење нема намјеру да обезбиједи хируршки прецизно представљање укупних трошкова и укупних прихода, за све релевантне распоне обима активности. Графичка илустрација рачуноводног приступа понашања прихода и трошкова врло је слична економском поимању, а одступања су скоро занемарљива у очекиваном релевантном распону обављања активности предузећа у краткорочном периоду.¹⁰⁰ Претпоставке (рачуноводствене) о праволинијском понашању трошкова и прихода доносе и значајне предности: омогућава брзе пројекције укупних трошкова и прихода за алтернативне обиме активности, изједначава маргинална и просјечне трошкове и приходе по јединици и тако их чини сталним вриједностима за

⁹⁹ Стевановић, Н., Малинић, Д., Милићевић, В.: *Управљачко рачуноводство*, ЦИД Економског факултета у Београду, Београд, 2009., стр. 294.

¹⁰⁰ Drury, С.: *Management Accounting for Business Decisions*, 2nd ed., Thomson, 2001., p. 49.

све нивое активности унутар релевантног распона запослености, елиминише прогресију трошкова и дегресију просјечног прихода при високим нивоима запослености, што често одговара економској стварности.¹⁰¹

Утврђивању и графичком приказу преломне тачке (ПТ) посвећена је значајна пажња и волуминозна литература.¹⁰² Овдје, само у неопходној мјери, указујемо на нека дефинициона обиљежја преломне тачке. Предузеће улази у сваку пословну годину са (фиксним) трошковима који су независни од текућег обима активности. Циљ предузећа је да покрије ове трошкове кроз своју пословну активност која доноси приход од продаје учинака и настале варијабилне трошкове у вези с тим. Претичући износ прихода преко износа варијабилних трошкова (ВТ) представља контрибуциони добитак (контрибуциона маржа, маргинални резултат). Из контрибуционог добитка (КД) покривају се фиксни трошкови (ФТ) и формира нето пословни резултат. Тачка у обиму активности када се оствари и изједначи контрибуциони добитак са фиксним трошковима периода назива се преломна тачка (мртва тачка, праг рентабилности). Дакле, преломна тачка представља обим активности када се изједначи приход од продаје (производа и/или услуга) са збиром варијабилних трошкова за тај обим и фиксних трошкова за цијели пословни период.

Зависно од начина исказивања обима активности, ПТ може бити изражена количински и вриједносно, или само вриједносно. Количинско изражавање преломне тачке долази у обзир само код монопроизводних предузећа и она се утврђује на сљедећи начин: $ПТв = ФТ/КД$ по јединици производа. Вриједносно изражену преломну тачку утврдили би како слиједи: $ПТв = ПТк \times$ продајна цијена (пц), а можемо је утврдити и директно из обрасца: $ПТв = (ФТ \times 100)/100$ минус стопа ВТ). Маржа сигурности (МС) је рачунска величина: $МС = (Планирани обим активности - Обим преломне тачке/Планирани обим активности) \times 100$, која показује могућу стопу смањења активности предузећа без опасности уласка у зону губитка.

Ефектима промјена фактора преломне тачке на резултат у монопроизводним ситуацијама и израчунавању вриједносне преломне тачке посвећена је значајна пажња у литератури, док је ПТк у мултипроизводним ситуацијама донекле

¹⁰¹ Стевановић, Н., Малинић, Д., Милићевић, В.: *Управљачко рачуноводство*, ЦИД Економског факултета у Београду, Београд, 2009., стр. 295-297.

¹⁰² Drury, С.: *Cost and Management Accounting*, 6th ed., Thomson, 2006., pp. 241-272, Стевановић, Н.: *Системи обрачуна трошкова у функцији управљања*, Универзитет у Београду, Београд, 1979., стр. 147-173, Стевановић, Н., Малинић, Д., Милићевић, В.: *Управљачко рачуноводство*, ЦИД Економског факултета у Београду, Београд, 2009., стр. 293-316.

занемаена, чему је посвећено нешто више пажње у наредној тачки.

2. УТВРЂИВАЊЕ И АНАЛИЗА ПРЕЛОМНЕ ТАЧКЕ У МУЛТИПРОИЗВОДНОЈ СИТУАЦИЈИ

Највећи број предузећа производи и продаје различите производе (мултипроизводни асортиман) који се међусобно разликују по продајним цијенама и варијабилним трошковима по јединици производа (тј. контрибуционом добитку по јединици), по физичким јединицама мјере (комад, метар, кг, литар) и утврђивање вриједносне преломне тачке могуће је уколико се фиксира асортман производње и продаје. Уколико, на примјер, предузеће са годишњим фиксним трошковима у износу од 1.200.000 КМ планира да у току године произведе и прода три производа: А, Б и В у комбинацији 1.000, 500, 500 јединица по продајној цијени (пц) 2.000 КМ, 3.000 КМ и 1.000 КМ по јединици а варијабилним трошковима (ВТ) 800 КМ, 1.000 КМ и 600 КМ по јединици респективно (погледати наредни табеларни преглед)

Вриједносну преломну тачку (ПТв) износи $ПТв = 1.200.000/0,60\%$; $ПТв = 2.000.000 \text{ КМ}$, док је маржа сигурности $50\% ((4.000.000 - 2.000.000)/4.000) \times 100$

Елементи	Производи			Укупно
	А	Б	В	
1. Планирани приход	2.000.000	1.500.000	500.000	4.000.000
2. Варијабилни трошкови	800.000	500.000	300.000	1.600.000
3. КД (1-2)	1.200.000	1.000.000	200.000	2.400.000
4. Фиксни трошкови				1.200.000
5. Нето добитак (3-4)				1.200.000
6. Стопа ВТ (2/1)				40%
7. Стопа КД (3/1)				60%

Да би израчунали вриједносну преломну тачку за предузеће у цјелини неопходно је алоцирати заједничке фиксне трошкове на сваки појединачни производ у датом продајном асортиману. Међутим овај приступ није увијек адекватан зато што ће алокација фиксних трошкова ипак бити арбитрарна.

Постојање проблема количинске преломне тачке (ПТк) рјешава се претварањем обима продаје појединих производа у стандардну јединицу производа на основу планираног асортимана. Из датог примјера видимо да је планирана продаја 1.000 јединица производа А, 500 јединица производа Б и 500 јединица производа Ц, што је производни асортиман 2:1:1. или другачије речено за продају два производа А очекује се продаја једне јединице производа Б и једне јединице производа В. Овако дефинисан продајни асортиман даје КД од 4.800 КМ по стандардној јединици (два производа А са КД од 1.200 КМ (2.000 – 800) по јединици плус 2.000 КМ (3.000 – 1.000) КД по

јединица производа Б и плус 400 КМ (1.000 – 600) КД по јединица производа В).

Количинску преломну тачку за стандардну серију можемо израчунати користећи једначину преломне тачке на начин на који је коришћена у монопроизводној ситуацији: $ПТк = 1.200.000/4.800$; $ПТк = 250$ јединица. Дефинисани продајни асортиман може затим бити примијењен за одређивање једне стандардне серије (2:1:1) и израчунавање преломне тачке (мјерену за стандардну серију) у одређеном броју комбинација код производње и продаје појединачних производа.¹⁰³ Дакле, неопходна је продаја 500 јединица производа А (2 x 250), 250 јединица производа Б (1 x 250) и 250 јединица производа В (1 x 250) за достизање преломне тачке: $ПТв = (500 \times 1.200 \text{ КМ}) + (250 \times 2.000 \text{ КМ}) + (250 \times 400)$; $ПТв = 600.000 \text{ КМ} + 500.000 \text{ КМ} + 100.000 \text{ КМ}$; $ПТв = 1.200.000 \text{ КМ}$, што потврђује и наредни табеларни преглед:

Елементи	Производи			Укупно
	А	Б	В	
1. Продате јединице	500	250	250	-
2. КД по јединици	1.200	2.000	400	-
3. КД за покриће ФТ (1x2)	600.000	500.000	100.000	1.200.000
4. Фиксни трошкови				1.200.000
5. Нето добитак (3-4)				0

Претпоставимо да је стварни обим продаје током периода износио 1.000 јединица на нивоу преломне тачке и да се састојао од продајног асортимана 1:1:2 (250 јединица производа А, 250 јединица производа Б и 500 јединица В), дакле, одступа у односу на првобитно планирани продајни асортиман 2:1:1. Контрибуциони добитак за покриће фиксних трошкова у овом случају ће износити 1.000.000 КМ $((250 \times 1.200 \text{ КМ}) + (250 \times 2.000 \text{ КМ}) + (500 \times 400 \text{ КМ}))$ и има за резултат нето губитак од 200.000 КМ (КД 1.000.000 – ФТ 1.200.000), што може бити приказано како слиједи:

Елементи	Производи			Укупно
	А	Б	В	
1. Продате јединице	250	250	500	-
2. КД по јединици	1.200	2.000	400	-
3. КД за покриће ФТ (1x2)	300.000	500.000	200.000	1.000.000
4. Фиксни трошкови				1.200.000
5. Нето губитак (3-4)				(200.000)

Пошто стварни продајни асортиман одступа од планираног, коришћени продајни асортиман за стандардне јединице 2:1:1 измијењен је на однос 1:1:2, тако да је контрибуциони добитак по јединици смањен са 4.900 КМ на 4.000 КМ $((1 \times 1.200) + (1 \times 2.000) + (2 \times 400))$. Усљед овога ревидира се и преломна тачка са 250 на 300 (1.200.000/4.000) јединицу за сваки производ на

¹⁰³ Ово може бити у случају, на примјер прихватања додатних (специјалних) поруџбина купца за одређену серију производа. Drury, С.: *Management Accounting for Business Decisions*, 2nd ed., Thomson, 2001., p. 61.

основу продајног асортимана 1:1:2. Дакле повећање производа са већим контрибуционим добитком у овом односу код продаје смањује преломну тачку и обрнуто, што индицира и следећи табеларни преглед:

Е л е м е н т и	П р о и з в о д и			У к у п н о
	А	Б	В	
1. Продаје јединице	300	300	600	-
2. КД по јединици	1.200	2.000	400	-
3. КД за покриће ФТ (1x2)	360.000	600.000	240.000	1.200.000
4. Фиксни трошкови				1.200.000
5. Нето губитак (3-4)				0

У примјеру претпоставили смо продајни асортиман од три производа. Предузећа најчешће продају знатно више од три производа и у овим случајевима неопходна је примјена компјутерских модела. Мултипроизводни асортиман и примјена компјутерских модела преферирају прије анализу вриједносне него количинске преломне тачке. Анализа обично укључује више претпоставки: о производном асортиману, ефикасности производње, укупним фиксним трошковима, варијабилним трошковима и продајним цијенама по јединици и сл. Коришћење софтверских програма омогућава управљачким рачуновођама да развију компјутерске моделе за анализу преломне тачке. Менаџери, исто тако, могу користити различите алтернативе код пословног одлучивања једноставним уносом података у рачунарске програме који се брзо мијењају и могу се приказати како графички тако и нумерички. Менаџерима преостаје знатно више времена за студије случаја и алтернативе комбиновања промјенивих (продајне цијене, фиксни трошкови, асортиман производа), те могућност бржег реаговања у рјешавању насталих проблема без чекања на формалне извјештаје управљачких рачуновођа.¹⁰⁴

ЗАКЉУЧАК

Преломна тачка може бити изражена количински (ПТк) и вриједносно (ПТв) или само вриједносно (што је уобичајено за мултипроизводни асортиман). Израчунавање количинске преломне тачке је једноставно (долази у обзир) код монопроизводних предузећа, док је њено израчунавање код предузећа која имају мултипроизводни асортиман (мултипроизводна ситуација) нешто сложеније. Међутим, количински изражена преломна тачка може се утврдити (израчунати) и код мултипроизводног асортимана, нарочито у ситуацијама када се ради о стандардним серијама додатних (специјалних) поруџбина од стране купца, претварањем продаје појединих производа у стандардну јединицу производа, а на основу планираног асортимана.

¹⁰⁴ Drury, С.: *Management Accounting for Business Decisions*, 2nd ed., Thomson, 2001., p. 65.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Drury, С.: *Cost and Management Accounting*, 6th ed., Thomson, 2006.
- [2] Drury, С.: *Management Accounting for Business Decisions*, 2nd ed., Thomson, 2001., p. 61.
- [3] Стевановић, Н., Малинић, Д., Милићевић, В.: *Управљачко рачуноводство*, ЦИД, Економски факултет, Београд, 2007.
- [4] Стевановић, Н.: *Управљачко рачуноводство*, друго издање, Економски факултет Београд, Београд, 2001.,
- [5] Стевановић, Н.: *Системи обрачуна трошкова у функцији управљања*, Универзитет у Београду, Београд, 1979.

УЛАГАЊЕ СРЕДСТАВА ТЕХНИЧКИХ РЕЗЕРВИ ДРУШТАВА ЗА ОСИГУРАЊЕ

INVESTMENT OF TECHNICAL RESERVES ASSETS OF INSURANCE COMPANIES

Мр Радивој Ковач, „Брчко-гас осигурање“ д.д. Брчко

Резиме: Осигурање, у најширем смислу, представља заштиту имовинских интереса физичких и правних лица, тако што друштва за осигурање као учесници на тржишту осигурања, продају сигурност као апстрактно добро, на основу чега наплаћују премију осигурања и на тај начин формирају фондове из којих исплаћују штете приликом наступања осигураних случајева. Друштва су дужна да током свог пословања формирају одговарајуће техничке резерве које им служе за покриће будућих обавеза по основу уговора о осигурању и евентуалних губитака због ризика који произилазе из пословања осигурања. Средствима за покриће техничких резерви мора се управљати, односно она се морају улагати на начин који ће обезбиједити сигурност њиховог улагања, ликвидност и исплативост, како би се очувала и увећала њихова реална вриједност

Кључне ријечи: друштва за осигурање, премија осигурања, техничке резерве, хартије од вриједности

Abstract: Insurance, in broadest sense, represents the protection of property interests of natural persons and legal entities, on the way that insurance companies as participants on insurance market, sell the safety as abstract goods, on basis of what they collect insurance premium and on that way they are forming the funds for payments of claims in the event of insured cases. The companies are obliged during their operations to keep appropriate technical reserves which serve for coverage of future obligations on basis of insurance contracts and possible losses due to risks coming from insurance operations. Assets for coverage of technical need to be managed, i.e. they need to be invested on the way that they will provide safety of their investment, solvency and profitability, in order to preserve and increase their real value

Keywords: insurance companies, insurance premium, technical reserves, securities

УВОД

Осигурање је економски институт друштвеног и привредног живота којим се штити појединац, пословни субјект и привредни развој од економски штетних последица природних сила и несрећног случаја. Појединцима се, на начелу узајамности и солидарности, пружа економска заштита од ризика који угрожавају имовину и лица. Друштва за осигурање, као учесници на тржишту осигурања, преузимају ризике којима су изложени привредни субјекти, становништво и држава, њима продају сигурност, а заузврат захтијевају плаћање премија и на тај начин формирају фондове из којих ће се исплаћивати евентуално настале штете, тако да осигурање представља значајну карику финансијског система у функцији сервиса реалног сектора. С једне стране, друштва за осигурање креирају портфељ животних и неживотних осигурања продајом полиса осигурања кроз друштвено одговорну функцију, док с друге стране, та иста друштва настоје оптимизирати свој инвестициони портфељ улагањем средстава техничких резерви и осталих слободних средстава у разне облике имовине. Улагање средстава се врши путем куповине финансијских инструмената на тржишту капитала, те улагања у друге облике имовине, а све у циљу испуњавања будућих обавеза према имаоцима полиса осигурања и очекивања акционара о повећању вриједности њихових акција.

1. ПОЈАМ И УЛАГАЊЕ СРЕДСТАВА ТЕХНИЧКИХ РЕЗЕРВИ

Техничке резерве се формирају ради покрића будућих обавеза из осигурања, по основу уговора о осигурању, и евентуалних губитака због ризика који произилазе из послова осигурања. Друштво за осигурање треба формирати следеће техничке резерве:

- резерве за преносне премије,
- резерве за штете,
- резерве за бонусе и попусте,
- резерве за колебање штета,
- математичку резерву,
- резерве за учешће у добити и
- друге техничке резерве,

с тим што се посебно могу посматрати техничке резерве неживотних осигурања (преносне премије, резерве за штете, резерве за бонусе и попусте, резерве за колебање штета и друге техничке резерве) и техничке резерве животних осигурања (преносне премије, резерве за учешће у добити, математичка резерва, резерве за штете и друге техничке резерве). Друштво за осигурање је обавезно да при пословању средствима осигурања, депоновању и улагању, обезбјеђује усклађеност с врстом послова осигурања које обавља, усклађе-

ност депонованих и уложених средстава и обавеза друштва за које се формирају техничке резерве, разноврсност депоновања и улагања и њихову дисперзију (у исте облике средстава, а код различитих лица), валутну усклађеност улагања и обавеза из техничких резерви, те да предузме друге мјере да би се обезбиједила сигурност улагања у складу са правилима контроле и управљања ризицима. Код пласмана и улагања средстава техничких резерви, било да се ради о улагању на тржишту капитала или о неком другом облику улагања, мора се водити рачуна о:

- врсти, начину улагања и карактеристикама средстава које служе у сврху покрића техничких резерви,
- вредновању тих средстава и
- ограничењу појединих улагања у одређене облике имовине (хартије од вриједности, депозите, некретнине, зајмове, удјеле и др.).

У Републици Српској је законским прописима одређена висина и начин појединачних улагања средстава техничких резерви у различите облике имовине, посебно за неживотна, а посебно за животна осигурања. Улагања средстава за покриће техничких резерви осигурања могућа је у следеће облике имовине:

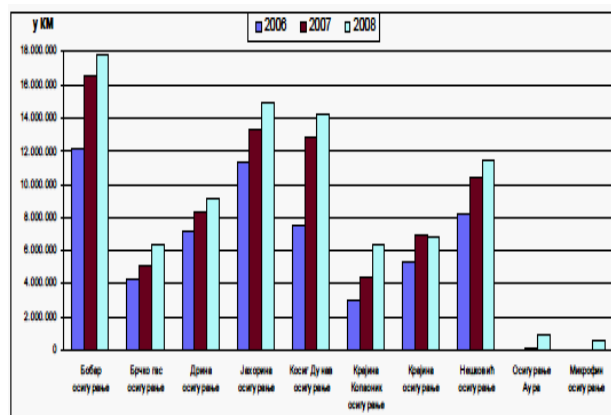
- хартије од вриједности;
- обвезнице и друге дужничке хартије од вриједности;
- акције чији је емитент правно лице са сједиштем у Републици Српској, односно БиХ;
- зајмове осигуране заложним правом на некретнини (хипотека), хартијама од вриједности и гаранцијом банака;
- некретнине и друга права на некретнинама (право грађења, право коришћења и сл.);
- орочене депозите у банкама;
- удјеле и акције инвестиционих фондова са јавном понудом;
- средства на рачунима друштва за осигурање и
- зајмове у износу откупне вриједности осигурања на основу уговора о осигурању живота из средстава математичке резерве осигурања живота.

Такође, дио средстава техничких резерви се може улагати и изван Босне и Херцеговине, и то само у земље чланице Европске уније. Приликом пласмана, односно улагања финансијских средстава мора се водити рачуна о томе да се обезбиједи исплативост, односно тржишност депоновања и улагања, на начин којим се неће угрозити сигурност и њихова реална вриједност. Важно је да се овим улагањима управља на начин, који обезбјеђује одговарајуће приходе и готовински ток, и то тако да се у сваком тренутку могу измирити доспјеле обавезе, тако да се улагањем средстава не доведе у питање ажурност у исплати одштетних захтјева у складу са прописаним роковима. Одлуке о улагању потребно је доносити на основу утврђеног бонитета пословне банке или друге

финансијске организације, претходно прикупљених званичних информација са тржишта хартија од вриједности или неке друге институције о бонитету хартија, односно емитенту хартија од вриједности, као и посебних економских принципа (водећи рачуна о ликвидности, рочности обавеза и потраживања) који се примјењују у промету некретнина.

2. ТЕХНИЧКЕ РЕЗЕРВЕ ДРУШТАВА ЗА ОСИГУРАЊЕ У РЕПУБЛИЦИ СРПСКОЈ

Ради одржавања ликвидности, солвентности и могућности испуњавања обавеза у будућем периоду, морају се формирати, одржавати и улагати средства техничке резерве, у складу са одговарајућим прописима, поштујући разноврсност улагања, њихову дисперзију, рочност, сигурност, исплативост и ограничења улагања у поједине облике имовине.



Слика 1. Техничке резерве друштва за неживотно осигурање у Републици Српској

Облици улагања средстава за покриће техничких резерви код друштва нису у потпуности усклађени са доминантном дјелатношћу и рочности обавеза неживотних осигурања, као и прописаним ограничењима. Код утврђивања висине средстава за покриће техничких резерви друштва за осигурање, постоји проблем због непримјењивања истих начина обрачуна, јер поједина друштва, тј. њихови актуари нису на конзистентан начин извршили обрачун резервација за преносне премије, док су резервације код појединих друштва подцијењене. Код улагања средстава техничких резерви постоји проблем што поједини облици имовине у коју су уложена та средства, не задовољавају квалитативне критеријуме, као што су нпр. некретнине и зајмови. Такође, у значајној мјери је присутан недостатак средстава за покриће техничких резерви код појединих друштва, у смислу потребних средстава за покриће који су прописани одговарајућим законом и подзаконским актима, као и значајна прекорачења улагања у поједине облике имовине. Иако је прописима омогућено улагање у хартије од вриједности без икаквог ограничења, чиме се

фаворизује облик улагања на тржиште капитала, из Сlike 2. (стање на дан 31.12.2008. године) може се видјети да друштва за осигурање имају веома мало уложених средстава у ову врсту имовине (свега 0,51% и 0,10% средстава). Разлог томе је присутна финансијска криза, недостатак, за ову област, стручних кадрова (инвестиционих менаџера) код друштава за осигурање, те неразвијено и нетранспарентно домаће тржиште капитала. С друге стране, преовладава улагање у некретнине и друга стварна права на некретнини, орочене депозите код банака и зајмове осигуране хартијама од вриједности или гаранцијом банака, што се показало, у условима глобалне финансијске кризе, као сигурнији облик улагања. Наша друштва за осигурање нису у значајнијој мјери погођена великим падом цијена на берзама, тако да нису морала због тог разлога вршити докапитализацију, нити је држава морала интервенисати да би спасила друштва за осигурање, као у развијеним земљама.



Слика 2. Улагање средстава техничке резерве

Наведене врсте пласмана и депоновања нису спорне, јер су оне углавном присутне и код депоновања и пласирања средстава друштава за осигурање свугдје у свијету. Проблем је у томе што код нас нема развијеног тржишта капитала и новца, нити довољно квалитетних и бонитетних финансијских инструмената, да би се ово у садашњим условима реализовало. Поред свега, појава велике кризе на финансијским тржиштима још више ће утицати да се улагање средстава на тржиште капитала избјегава, те да се она преусмјеравају у мање ризичне облике имовине уважавајући сигурност улагања и принос.

3. МОГУЋНОСТ УЛАГАЊА СРЕДСТАВА ТЕХНИЧКИХ РЕЗЕРВИ

Техничке резерве морају бити довољне за испуњење разумно предвидивих обавеза које ће настати у будућности, а које проистичу из уговора о осигурању, и то за све врсте осигурања којима се друштва за осигурање баве. Имајући у виду начине и ограничења улагања средстава техничких

резерви која су дефинисана одговарајућим прописима, може се констатовати да се у први план стављају улагања у хартије од вриједности и обвезнице (у које се средства техничке резерве могу улагати без ограничења), као инструменте, који се налазе на тржишту капитала, чиме се даје предност улагања на финансијска тржишта. Наиме, конкурентност привреде једне земље постала је кључна за разумијевање тржишних законитости финансијских тржишта и дугорочног привредног раста. Развијеност тржишта капитала једне земље директно је пропорционална конкурентности њене привреде. Земље које су оствариле високу развијеност финансијског тржишта постигле су дугорочан економски раст и висок стандард својих грађана у односу на земље, које имају недовољно развијена тржишта капитала. У земљи у транзицији, као што је и Република Српска, односно Босна и Херцеговина, улога тржишта капитала у привредном развоју није тако велика. Међу првима који су осјетили ефекте кризе била су финансијска тржишта, због општег неповјерења инвеститора у свијету, што је довело до пада тражње и значајног пада цијена хартија од вриједности. Сигурно да у тим условима то директно утиче на пословање оних правних лица која су, по природи свог пословања, усмјерена на тржиште и најизложенија тржишном ризику. У тој групи свакако се налазе и друштва за осигурање, која су дио свог портфеља уложила у тржиште хартија од вриједности. Међутим, економска криза није оставила директне негативне посљедице на сектор осигурања, прије свега због мале изложености тржишту хартија од вриједности. Оно што је можда најважније за очување стабилности сектора осигурања је довољност резерви за исплату штете осигураницима и сигурност њихова улагања. Међутим, дугорочије посматрано, економска криза, изражено кроз пад бруто друштвеног производа, кредитних и лизинг послова, смањење зарада и запослености, представљаће битан ограничавајући фактор, не само за даљи раст и развој сектора осигурања, већ и са становишта финансијске стабилизације и санирања одређених постојећих проблема. Ипак, структурно посматрано, могући су различити ефекти код појединих друштава за осигурање у зависности од врсте и структуре берзанских материјала којима располажу, односно којима ће располагати.

Инвестициони портфељ друштва за осигурање треба се заснивати на концепцији друштвене одговорности институционалног инвеститора. То подразумијева инвестирање на финансијским тржиштима у складу са инвестиционом политиком која треба да се спроводи превагом начела сигурности и ликвидности у односу на профитабилност инвестирања. Таквим инвестирањем средстава техничких резерви треба обезбједити да све исплате по обавезама друштва за осигурање према осигураницима требају бити у

сагласности са уговореним и осигураним ризицима и сумама уз очекиване приносе. Уважавајући законска ограничења у сфери инвестирања, као и недовољну развијеност домаћег тржишта, гдје неликвидност и нетранспарентност представљају највећу препреку, средства техничких резерви требају се улагати у хартије од вриједности у складу са следећим начелима: начелом сигурности, начелом диверсификације портфеља, начелом ликвидности и начелом профитабилности.

С обзиром да друштва за осигурање, у својству институционалних инвеститора, купују финансијске инструменте на тржишту капитала, ту требају обратити пажњу на чињеницу да је оно позитивно корелирано са кризним кретањима на свјетским финансијским тржиштима. Такви утицаји могу довести до смањене стопе раста имовине расположиве за инвестирање, те у паду прихода од улагања и истовременом расту губитка од улагања и, на крају, смањењу техничких резерви. Дакле, уважавајући финансијску и економску ситуацију у земљи, друштва за осигурање морају водити рачуна о улагању средстава техничких резерви у складу са добром инвестиционом политиком и инвестиционим начелима. При томе је неопходно да се одреде врсте улагања које ће заштити средства техничких резерви и донијети задовољавајући принос, уз поштивање свих ограничења улагања, те изложености свим могућим тржишним ризицима.

ЗАКЉУЧАК

Друштва за осигурање дужна су да обезбјеђују ликвидност и да благовремено исплаћује штете и друге обавезе друштва. Средства за покриће техничких резерви и остала слободна средства могу се депоновати и улагати, уз услов одржавања сталне ликвидности друштва и благовремене исплате штета и других обавеза друштва. При улагању техничких резерви потребно је да се предузму неопходне мјере за обезбјеђење сигурности улагања са циљем да се не угрози њихова реална вриједност и ликвидност друштва у извршавању обавеза из уговора о осигурању и других обавеза. С обзиром да приликом располагања средствима техничких резерви постоје ризици у пословању, који предста-вљају вјероватноћу настанка негативних ефеката на финансијски и пословни положај, потребно је континуирано вршити њихово ефективно идентификовање, мјерење и контролу, као и управљање тим ризицима како би била заштићена вриједност средстава техничких резерви на најбољи могући начин. Под утицајем глобалне финансијске и економске кризе, мора се постићи сигурност инвестирања средстава техничких резерви улагањем у прворазредне хартије од вриједности издавалаца са високом бонитетном оцјеном, а предност треба бити дата сигурности имовине у

односу на рентабилност. Висок степен сигурности треба бити постигнут разноврсношћу инвестиционих инстру-мената и већим бројем издавалаца, као и улагањем у различите облике имовине, било да се ради хартијама од вриједности, које имају рејтинг, који је препоручљив за инвестирање некретнинама од којих се очекује принос, депозитима код банака које имају сертификат о чланству у програму осигурања депозита, зајмовима који имају одговарајуће осигурање, удјелима или некој другој врсти имовине у коју се улажу средства техничке резерве. Пораст техничких резерви, те њихово реално покриће и диверсификација улагања један су од предуслова за побољшање солвентности, чиме се доприноси бољој заштити осигураника и корисника осигурања, као и јачању повјерења у сектор осигурања.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Кочовић, Јелена; Шулетић, Предраг „Осигурање“ Економски факултет, Београд, 2006.
- [2] Правилник о висини и начину улагања средстава за покриће техничких резерви и минималног гарантног фонда друштва за осигурање, Службени гласник Републике Српске број 10/09
- [3] Правилник о техничким резервама, Службени гласник Републике Српске број 116/06

ОСИГУРАВАЈУЋА ДРУШТВА НА ФИНАНСИЈСКОМ ТРЖИШТУ РЕПУБЛИКЕ СРПСКЕ

INSURANCE COMPANIES AT FINANCIAL MARKETS OF REPUBLIC OF SRPSKA

*Младен Панић, дипл. ецц.,
Факултет пословне економије Бијељина*

Резиме: *Осигурање је данас једна од најразвијенијих дјелатности у свијету, са значајним финансијским капацитетима и фондовима. Ако се изузме Словенија и Хрватска, може се констатовати да тржиште осигурања регије заостаје за развијеним земљама Европе. За разлику од земаља у окружењу, тржиште осигурања у БиХ прилично је неразвијено и као такво захтијева што хитније реформе. Осим животног и добровољног пензијског осигурања, очекује се развој и других производа осигурања што би свакако требало да побољша положај осигуравајућих друштава на финансијском тржишту и омогући даљи развој осигурања у региону у цијелини.*

Кључне ријечи: *осигурање, полиса, премија, финансијско тржиште*

Abstract: *Insurance is today one of the most developed activities in the world, with important financial capacities and funds. If we exempt Slovenia and Croatia we can conclude that the insurance market of the region is behind the developed European countries. In contrast to neighbouring countries, insurance market in BiH is rather undeveloped and demands urgent reforms. Apart from life and voluntary pension insurance, the development of other insurance products is expected and this should improve the position of insurance companies in the financial market and enable further development of insurance and the region in general.*

Keywords: *insurance, premium, policy, financial market.*

УВОД

Развијеност сектора осигурања зависи од нивоа привредног развоја. Промјене у политичком и привредном окружењу у великој мјери су утицале и на развој осигурања у земљама региона. До 90-тих година прошлог вијека, земље у региону је карактерисало присуство малог броја осигуравајућих друштава. Осигуравајућа друштва

у државном власништву имала су потпуни монопол, тако да је одсуством конкуренције смањена мотивација за иновативност и развој сектора осигурања. Понуда осигуравајућих друштава, углавном, је била оријентисана на неживотна односно обавезна осигурања.

Прелазак на тржишну економију полако доводи до промјена у осигурању, при чему се почињу користити искуства развијених земаља. У том погледу предузимају се мјере на измјени законских прописа, демонополизацији и регулисању надзора над сектором осигурања. Законски прописи у већини земаља се усаглашавају са законима Европске уније. Државне осигуравајуће компаније се приватизују и долази до уласка страног капитала у сектор осигурања, као и до повећања броја осигуравајућих компанија, које послују на тржишту. Ове промјене се не одвијају равномјерно у свим земљама региона.

БиХ се убраја у земље са најмање развијеним сектором осигурања и то, прије свега, због политичких, економских и нарочито регулаторних проблема који угрожавају дјелатност осигурања.

1. СТАЊЕ ДЈЕЛАТНОСТИ ОСИГУРАЊА У РЕПУБЛИЦИ СРПСКОЈ

До прије 7 – 8 година сматрало се да постоје двије врсте осигуравајућих друштава. Друштва која раде у складу са прописима и она којима је осигурање само споредна дјелатност, преко које долазе до свјежег новца за „ прави бизнис“. Прва су све више била у кризи, јер им се због нелојалне конкуренције смањивао број осигураника, док су са друге стране она друштва, која су продавала полисе осигурања за минималне износе, долазила до новца, који су касније користила за разне друге послове. Неријетко су власници осигуравајућих друштава имали још неколико фирми, које су се бавиле туризмом, грађевинарством, продајом нафтних деривата и слично.

Многи сматрају да и данас влада хаос и да политика мора уредити тржиште, како би се економија могла развијати.

Један од највећих проблема са којима се данас сусрећу осигуравајућа друштва у Републици Српској јесте уговарање дампинг цијена. Полисе дају у бесцијење, само да би освојило тржиште. Нпр: узмемо примјер обавезног ауто – осигурања. Просјечна цијена ове полисе износи 340 КМ. Ако се иде испод тог износа, доводи се у питање техничка премија и режиски додатак и самим тим исплата у случају дешавања осигураног случаја. Осигуравајућа друштва, која обезбјеђују себи

средства за рад из премије не пријављују минус у пословању. Закључак је једноставан: све се ради на штету осигураника.

Чак су и 2001. године одређена осигуравајућа друштва, која се залажу за регуларно пословање и уређено тржиште, реаговала и тада упутила писмо ОХР-у (*Office of the High Representative*), Министарству финансија, као и МУП-у (Министарство Унутрашњих Послова), упозоравајући их да је тржиште осигурања изложено негативним утицајима нелојалне конкуренције.

Сваким даном број неплаћених штета, како домаће, тако и ино – одговорности све је веће. У немогућности сервисирања текућих штета све је већи број случајева, који се одлажу по ладницама суда, како би се исплате пролонгирале.

Данас, такође, већина осигуравајућих друштава у Републици Српској, као и у БиХ, се жале у вези нелојалном конкуренцијом, а о којој ће бити ријечи у другом дијелу овог рада, након приказа постојећих осигуравајућих друштава у Републици Српској.

Прва приватна осигуравајућа друштва у Републици Српској појавила су се још у току и одмах по окончању рата. У том периоду, поред банака била су најјача индустрија новца.

Међутим, данас је ситуација другачија. Сектор осигурања у Републици Српској по свим битним показатељима значајно заостаје за другим тржиштима у региону, а поготово у односу на развијене европске земље. Поред тога, тржиште осигурања има готово маргиналну позицију у домаћем финансијском сектору, а што илуструју сљедећи подаци, коју су дати у табели број 1.

Табела 1: Финансијски сектор Републике Српске

Дијелови сектора финансијских услуга (финансијске институције)	2006.		2007.		2008.		Индекс раста активе 08/07
	Активa (у мил. КМ)	Удио (%)	Активa (у мил. КМ)	Удио (%)	Активa (у мил. КМ)	Удио (%)	
Банке – Биланс. акт.	3.190	75,65	5.379	84,22	5.749	88,55	106,88
Инвестициони фондови	734	17,41	566	8,86	218	3,36	38,52
Осигуравајућа друштва	159	3,77	190	2,97	212	3,26	111,58
Микрокредитне организације	134	3,18	252	3,95	311	4,79	123,41
Лизинг друштва	0	0,00	0	0,00	6	0,09	-
Укупно за сектор	4.217	100,00	6.387	100,00	6.496	100,00	101,61

Извор: агенција за банкарство Републике Српске

Неразвијеност привреде утиче на све секторе, па тако и на сектор осигурања. Успјешност привреде неке земље је претпоставка и успјешном функционисању сектора осигурања. На први

поглед рекло би се да је ова област уређена и да функционише без већих проблема, јер сва друштва послују позитивно, а држава сваке године у своје ентитетске буџете од њих по разним основама узима милионе марака.¹⁰⁵

Међутим, тржиште осигурања у Републици Српској далеко је од сређеног. Закони постоје, али их се ријетко ко придржава. Поједина друштва регистрована су захваљујући фиктивном капиталу, а новац који су наплатила по основу разних премија се опрао кроз разна сумњива улагања.

Проблем у осигурању постоји, али је и рјешив. У последње двије године види се напредак. Држава је најавила ригорознију казнену политику у 2010. години. Сматра се да ће се оштрим казнама доћи до реда на тржишту осигурања. Темелјни закони из области осигурања су промијењени у 2009. години и они ће помоћи напретку и довести до уређенијег тржишта осигурања.

2. ПРИСУТНА КОНКУРЕНЦИЈА НА ТРЖИШТУ ОСИГУРАЊА РЕПУБЛИКЕ СРПСКЕ

На подручју Републике Српске тренутно постоји једанаест осигуравајућих друштава, са сједиштем у овом ентитету.

Табела 2: Друштва за осигурање

Р. бр.	НАЗИВ ДРУШТВА	СЈЕДИШТ Е	ВЕЋИН. ВЛАСНИШТВО
1.	Бобар осигурање а.д.	БИЈЕЉИНА	ДОМАЋЕ
2.	а.д. Брчко гас осигурање	БРЧКО	ДОМАЋЕ
3.	Дрина осигурање а.д.	МИЛИЋИ	ДОМАЋЕ
4.	Крајина осигурање а.д.	БАЊА ЛУКА	ДОМАЋЕ
5.	Микрофин осигурање а.д.	БАЊА ЛУКА	ДОМАЋЕ
6.	Нешковић осигурање а.д.	БИЈЕЉИНА	ДОМАЋЕ
7.	Осигурање Аура а.д.	БАЊА ЛУКА	ДОМАЋЕ
8.	Триглав Крајина Копаоник а.д.	БАЊА ЛУКА	СТРАНО
9.	Јахорина осигурање а.д.	ПАЛЕ	СТРАНО
10.	Косиг Дунав осигурање а.д.	БАЊА ЛУКА	СТРАНО
11.	Граве осигурање а.д.	БАЊА ЛУКА	СТРАНО

Извор: Агенција за осигурање Републике Српске
Од ових једанаест осигуравајућих друштава, једино је Крајина осигурање у државном власништву.

¹⁰⁵ <http://www.reosiguranje.com/>

Остала су у приватном, а како табела број 2. показује, од тога четири осигуравајућа друштва су у страном приватном власништву, а шест у домаћем приватном власништву.¹⁰⁶

Најмлађе друштво за осигурање са сједиштем у Републици Српској је Микрофин осигурање. Основано је 2007. године, а са радом је почело у 2008. години. Поред овог друштва, Аура осигурање се релативно скоро појавило на тржишту, а остала су доста раније кренула са радом, и како је већ констатовано, нека и у току рата.

Лидер на тржишту осигурања Републике Српске данас је Јахорина осигурање са удјелом од 17,9%, а слиједе Косиг Дунав осигурање са 16.5% и Бобар осигурање чији је удио на тржишту осигурања 16.3%.

Поред ових једанаест осигуравајућих друштава са сједиштем у Републици Српској, многа друштва из ФБиХ су отворила своје филијале у Републици Српској, ради стварања јединственог економског простора и у складу са директивама Европске уније. Најуспјешнија осигуравајућа друштва су Еурохерц осигурање и Босна осигурање, која су остварила чак 65% од укупног износа премије које су оствариле филијале из ФБиХ, а које послују на подручју Републике Српске.

Табела 3: Филијале друштава за осигурање из ФБиХ

Р. бр.	ФИЛИЈАЛЕ ДРУШТАВА ЗА ОСИГУРАЊЕ ИЗ ФБиХ КОЈЕ ПОСЛУЈУ У РЕПУБЛИЦИ СРПСКОЈ	УДИО (%)
1.	Босна – Сунце осигурање а.д.	36.21 %
2.	Камелија осигурање а.д.	3.85 %
3.	Кроација осигурање а.д.	3.66%
4.	Еурохерц осигурање а.д.	28.64%
5.	Меркур БХ осигурање а.д.	21.28%
6.	Сарајево осигурање а.д.	0.00%
7.	Уника осигурање а.д.	6.09%
8.	ВГТ осигурање а.д.	0.26%

Извор: Агенција за осигурање БиХ

Почетком 2010. године у осигуравајућим друштвима у Републици Српској запослено је око 950 лица. У последње три године је на тржишту осигурања присутна тенденција раста запослених. Број запослених у односу на исти период претходне године повећан је за 17%. Треба напоменути, да је у сектору запослено још 65 лица, и то у филијалама друштава за осигурање из ФБиХ,

а које су добиле дозволу за рад у Републици Српској.

Када се погледа број осигуравајућих друштава, како са сједиштем у Републици Српској, тако и филијала, може се закључити да релативно велики број њих постоји и егзистира на подручју овог ентитета. Стални пораст броја друштава за осигурање доводи до повећања конкуренције на тржишту.¹⁰⁷

Само постојање конкуренције, на овако неуређеном тржишту, са једне стране може довести до повећања броја услуга, до ефикаснијег пружања услуга осигурања, итд, али исто тако може довести до проблема нелојалне конкуренције о чијим проблемима је већ било ријечи.

Занимљив примјер, а тиче се нелојалне конкуренције, је онај који се десио прије пар мјесеци у ФБиХ. Наиме, према тврдњама запослених у осигурању у ФБиХ, нека од друштава из Републике Српске, посебно Јахорина и Брчко гас осигурање, након што су добили дозволе за рад на простору овог ентитета, дампинг цијенама које немају утемељење у премијском систему и цијеновнику, тиме руше и оно мало професионалности на тржишту осигурања. Друштва за осигурање страхују да ће, по Закону о професионалној одговорности, а у случају затварања осигуравајућих кућа, обавезе за ненамирене штете морати да преузму осигуравајуће куће из тог ентитета.¹⁰⁸

Конкуренција у развијеним друштвима и уређеним тржиштима је добра и утиче на тржиште да се још боље развија. Међутим, у друштвима која пролазе кроз период транзиције и у којима уређеност тржишта није на завидном нивоу, конкуренција и непостојање квалитетних закона, може довести до проблема о којима је писано током овог рада, а у вези са сектором осигурања.

ЗАКЉУЧАК

Аналитичари данас различито виде перспективе развоја финансијских тржишта земаља у региону. Не постоји потпуна сагласност око брзине и начина укључивања на тржиште Европске уније, с обзиром на захтјеве према земаљама кандидатима. Путеви транзиције се разликују од земље до земље, имајући у виду специфичности њихових привреда.

За разлику од земаља у окружењу, тржиште осигурања у Републици Српској прилично је неразвијено. Као такво захтијева што хитније реформе. Разлог лежи у чињеници да грађани једва подмирују егзистенцијалне потребе, тако да је тешко издвојити средства за осигурање, због

¹⁰⁶ <http://www.ekapija.ba/website/bih/index.php>

¹⁰⁷ <http://www.azors.org/>

¹⁰⁸ <http://www.azobih.gov.ba/>

изгубљеног повјерења становништва у осигуравајућа друштва. Њихова недовољна информисаност о значају и могућностима коришћења одређених видова осигурања. Услови за проширење понуде осигуравајућих услуга зависе од очекиваних промјена на тржишту у Републици Српској.

Промјене се очекују услед:

- јачања правно-законских оквира у систему;
- побољшања животног стандарда;
- промјена власничке структуре осигуравајућих компанија;
- раста и развоја финансијског тржишта и увођења нових финансијских институција и инструмената;
- отварања према иностраној конкуренцији као и прилива страних инвестиција.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Кочовић др Јелена, Шулејић др Предраг:, Осигурање, Економски Факултет Београд, Београд, 2006. година.
- [2] Шулејић др Предраг: Право осигурања, Београд, 2005. година.
- [3] Шипка др Драгутин, Маровић др Борис:, Економика осигурања, Бања Лука, 2003. година.
- [4] <http://www.ekapija.ba/website/bih/index.php>
- [5] <http://www.reosiguranje.com/>
- [6] <http://svijetosiguranja.hr/hr/>
- [7] <http://www.azors.org/>
- [8] <http://www.azobih.gov.ba/>

**„ROLE PLAY“ У НАСТАВИ
СТРАНОГ ЈЕЗИКА****ROLE PLAY IN
LANGUAGE TEACHING**

*Suzana Elčić, dipl. prof. engleskog jezika i književnosti,
Факултет пословне економије Бијељина*

Резиме: Овај рад се бави анализом наставне активности (role play), у којој се од ученика очекује да се понашају на начин на који би се неко други понашао у одређеној ситуацији. Ово је једна од најфлексибилнијих техника која се у сваком часу може прекинути како би се скренула пажња на одређене граматичке елементе, вокабулар, језичке структуре и функције. То је веома ефикасан начин учења језика, будући да се ученицима пружа могућност да увиде како језик функционише у одређеном контексту и конкретним животним ситуацијама. Роле плау знатно смањује осјећај инхибиције код ученика, јер кроз овај тип активности, они не осјећају да је њихово властито ЈА у опасности. Циљ овог рада јесте да се покаже да ова наставна активност може знатно допринијети бољем усвајању страног језика, будући да се кроз њу језик третира као зива ствар, сто он заиста и јесте.

Кључне речи: језик, усвајање страног језика, наставна активност, инхибиција, властито ЈА, контекст.

Abstract: This paper analyses a learning activity, role play, in which the students behave in a way somebody else would behave in a particular situation. This is one of the most flexible techniques which can be stopped at any moment so that you can focus on grammatical items, vocabulary, different language structures and functions. That is a very effective way of language teaching because the students are given the opportunity to see how language works in certain contexts and everyday situations. Role play lowers inhibition and it does not threaten students' ego. The aim of this paper is to show that this activity may contribute to better second language acquisition since it treats language as a live thing which it really is.

Keywords: language, second language acquisition, learning activity, inhibition, ego, context.

1. WHAT IS ROLE PLAY?

First of all, it has to be clear what is meant under the very term "role play". Role play is a learning activity in which you behave in the way somebody else would behave in a particular situation. Role play allows students to practice language in a safe situation. "Role" assumes that students play a part in a specific situation. "Play" denotes that students are supposed to be as imaginative and playful as possible.

Role play gives the learners the chance to develop the ability to interact with other persons and to experiment with their knowledge of the real world. These activities are rather interesting and do not threaten the learners' ego. They take great part in building up the students' self-esteem and do not threaten to damage it.

2. ROLE PLAY ADVANTAGES

Role play has many advantages: it lowers inhibition; it promotes interaction in the classroom; learners acquire many useful phrases that they will need when they start working; it increases motivation and SST (student talking time); role play has low input but high output.

The notion of self-esteem is closely related to the concept of inhibition. The understanding of the two is crucially important in language teaching. Self-esteem could be defined as a personal judgment of how worthy we are and is expressed in the attitude an individual has towards his own self. An individual tends to build sets of defenses in order to protect his ego, which is how we could define inhibition. There are persons with higher self-esteem and strong ego and persons with weaker self-esteem. How strong one's ego is reflects on the second language acquisition as well. The connection between language and ego is called language ego. If your language ego is weak, you become inhibited and use English only when you are quite sure that what you want to say is absolutely correct. Now, there are several questions that need to be answered. How can we lower inhibition and encourage our students to use language actively? One of the ways to achieve this is to do role plays.

It is one of the most flexible techniques which encourages both teachers and students to be

responsible for the learning process. Promoting interaction in the classroom, we can help our students to develop their speaking skills and fluency through role play. Role play also increases motivation. Even the shy students who find it difficult to speak about themselves may enjoy these activities. Provided with the mask, they start participating in the conversations no longer feeling that their own personality is in danger.

Then, some people learn English because their future profession requires it. For example, the students of economics should experiment with the language they will need when they start working. Through role play, they can acquire many specific and useful phrases, and also learn how to behave in different situations. For this group of learners, role play is kind of rehearsal for real life. For example, there is a company which is having problems because of language barriers in company communications. Students are given information about the company and its current problems, information about the language abilities of the staff and available language training courses, and information about how the staff feel about language use in the company. Students discuss different stages of information and then role-play a meeting at which they have to recommend action for the company to take to improve communications between its branches in different countries.

What is even more important is that role play is extremely interesting and at the same time useful because students are given the chance to absorb knowledge through play. Once learners comprehend what they are supposed to do, they are bound to enjoy your class. That is some kind of mixture of pleasure and profit. Role play also increases SST (student talking time), which is a very positive characteristic. One should never forget the fact that the more a teacher speaks the less time there will be for students to say something. And they need to use language actively, not teachers. Teachers are only supposed to provide students with some basic explanations and encourage them to take active part in the class. A teacher's role during the activity is that of organizer and observer.

Role play is considered to be the integral part of the lesson in which it is used. One may use role play either as the climax of the lesson or as small part of the

lesson contributing to some more general aim. Although it may seem to be unstructured it, in fact, can be stopped at any moment so that you can focus on grammatical items, vocabulary, different language structures and functions. This way of presenting language is far more useful than the traditional approach to language learning. In the traditional approach, you present new items to the students, they do some drill exercises and are rarely capable of using these items at the end of the lesson.

Talking about role play, one should mention that it has low input but high output. The phase in which a teacher presents a new item is very short. After a concise introduction, the students get down to the activity. Their focus is on finishing the task successfully and fluency is more important than accuracy. Of course, the students need to use language that they have already been acquainted with. We may consider language used in role play from two points of view. Either you want your students to use language they know or you want them to practice the new structures and functions that have already been presented to them at some earlier stage. In the first case, a teacher encourages the learners to use the items as correctly as they can, because, at this point, it is essential for them to acquire certain structures. They will more likely remember the structures because they are given in a specific and meaningful context. In the second case, role play is the active phase of learning and students can make personal use of language that they have learnt at an earlier stage.

3. ROLE PLAY DISADVANTAGES

It is not appropriate for large groups. Just like any other pair or group activity, role play can cause chaos in the classroom if it is not well organized. In order to avoid disorganization, we should think of some hints concerning classroom management. In the beginning, you should provide your learners with short activities until they get used to it. It is always much better to start with pair work rather than group work. There is a psychological reason for this since you are less self-conscious when interacting with only one person without anyone else listening to your conversation.

Some students are not fond of role play because they think that they are losing their own identity through this kind of activities. Yet, we should put emphasis on 'play' rather than 'role'. It has to be clear that role play is very much similar to the young children's play so it should not cause psychological stress to our learners. They usually feel inhibited during the first few role-play activities. To overcome the feeling of inhibition, we should provide them with role plays that are task-based. For instance, information gap exercises could be very useful. At first, the inhibited students will do them just as an information gap exercise. Looking at other students, the inhibited ones will realize that they can get much more of the activity. Thus they are gradually becoming prepared for the concept of role play.

CONCLUSION

This approach to teaching can contribute to better second language acquisition because it treats language as a live thing which language really is. You just have to give your students enough time to get used to the new approach to teaching which is both interesting and useful. A teacher's task is to give his best to motivate the learners and help them acquire some basic language items and vocabulary that they will be able to use actively in everyday situations.

LITERATURA

- [1] Ladousse, G. Porter; **ROLE PLAY**, Oxford: Oxford University Press, 1987.
- [2] Nunan, D.; **LANGUAGE TEACHING METHODOLOGY**, Phoenix, 1995.
- [3] Doff, Adrian; **A TRAINING COURSE FOR TEACHERS**, Cambridge University Press, 1988.
- [4] Naunton, Jon; **HEAD FOR BUSINESS**, Teacher's Book, Oxford: Oxford University Press, 2000