

Двоброј: 5-6

Издавач

УНИВЕРЗИТЕТ У ИСТОЧНОМ
 САРАЈЕВУ
 ФАКУЛТЕТ СПОЉНЕ ТРГОВИНЕ
 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, Мировић др Драгутин, Панић
 др Пајо, Пауновић др Благоје, Поповић др
 Витомир, Радовић др Рајко, Ставрић др
 Божидар, Стевић др Стеван, Трифуновић
 др Љубомир
 (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

Штампарија: АЛЕГРАФ Лозница

АДРЕСА РЕДАКЦИЈЕ

ФАКУЛТЕТ СПОЉНЕ ТРГОВИНЕ
 БИЈЕЉИНА, Рачанска 133
 Е-mail: vsst@teol.net

Годишња преплата:

за правна лица 100KM

за физичка лица 50KM

Жиро рачун: 5510010000907076

Врста прихода: 722549

Нова Бањалучка Банка

ЈИБ: 4400337770005

Часопис излази полугодишње

КАТАЛОГИЗАЦИЈА

ISSN 1840-2313

УВОДНИК		
1	ЗНАЊЕМ ДО УСПЕХА.....	2
МЕНАџМЕНТ		
2	Проф. др Љубомир Трифуновић УПРАВЉАЊЕ КВАЛИТЕТОМ.....	3
3	Доц. др Миладин Јовичић, Мр. Ристо Арсеновић УПРАВЉАЊЕ АГРАРНОМ ПОЛИТИКОМ И СВЈЕТСКА ТРГОВИНСКА ОРГАНИЗАЦИЈА.....	8
4	Мр Жељко Грубљешић ЗНАЧАЈ И УЛОГА МОТИВАЦИЈЕ ЗА УПРАВЉАЊЕ КАДРОВСКИМ ПОТЕНЦИЈАЛОМ ПРЕДУЗЕЋА.....	17
5	Мр Младен Тукић ОРГАНИЗАЦИОНА КУЛТУРА КАО ФАКТОР УСПЕШНОСТИ ПОСЛОВАЊА ПРЕДУЗЕЋА	24
ФИНАНСИЈЕ		
6	Проф. др Драган Микеревић КРЕДИТИ КАО ИЗВОРИ ФИНАНСИРАЊА У УСЛОВИМА ГЛОБАЛНЕ ФИНАНСИЈСКЕ КРИЗЕ.....	28
7	Мр Витомир Старчевић ПОЛИТИКА СТРУКТУРЕ КАПИТАЛА ПРЕДУЗЕЋА.....	38
8	Мр Слободан Суботић МИКРОКРЕДИТИ У ФУНКЦИЈИ РАЗВОЈА МАЛИХ И СРЕДЊИХ ПРЕДУЗЕЋА.....	44
БАНКАРСТВО		
9	Горан Митровић, дипл.ек. ПРИМЈЕНА VaR КОНЦЕПТА У МЈЕРЕЊУ РИЗИКА.....	49
РАЧУНОВОДСТВО		
10	Проф. др Рајко Радовић, Мр Срђан Лалић УТИЦАЈ ФАКТОРА ОКРУЖЕЊА НА РАЧУНОВОДСТВО У ГЛОБАЛНОМ КОНТЕКСТУ.....	54
11	Проф. др Никола Вукмировић СПЕЦИЈАЛНА РАЧУНОВОДСТВА ЗА ПРЕДУЗЕТНИКЕ И МЕНАџЕРЕ МАЛИХ ПРЕДУЗЕЋА	58
МАРКЕТИНГ		
12	Доц. др Љиљана Лакс ЕТИКА У ИСТРАЖИВАЊУ ТРЖИШТА.....	66
13	Звездана Гавриловић, дипл.еци ДЕТЕРМИНИСАЊЕ ОСНОВНИХ КАРАКТЕРИСТИКА МРЕЖНОГ МАРКЕТИНГА КАО ОБЛИКА МАРКЕТИНГ КОМУНИЦИРАЊА.....	71
ИНФОРМАТИКА		
14	Проф. др Раде Станкић, Марко Станкић ЕЛЕКТРОНСКА УПРАВА.....	77
15	Мр Лазар Радовановић, Славо Матановић ОСНОВНИ КОНЦЕПТИ РЕЛАЦИОНИХ БАЗА ПОДАТАКА.....	82
ИНДУСТРИЈА		
16	Доц. др Снежана Урошевић МОГУЋНОСТ ОПОРАВКА ТЕКСТИЛНЕ ИНДУСТРИЈЕ СРБИЈЕ РАЗВОЈЕМ МАЛИХ И СРЕДЊИХ ПРЕДУЗЕЋА.....	87
17	Билјана Радојчић, мастер, Билјана Гајић, дипл.еес УПРАВЉАЊЕ И ОЦЈЕНА ИЗГРАДЊЕ ХИДРОЕЛЕКТРАНЕ.....	94
СПОЉНА ТРГОВИНА		
18	Доц. др Пајо Панић, Мр Весна Петровић СПОЉНОТРГОВИНСКА ПОЛИТИКА ЕУ И ОДНОСИ СА САД И ЈАПАНУ У ОКВИРУ ТРИАДЕ.....	101
МЕЂУНАРОДНА ЕКОНОМИЈА		
19	Мр Весна Петровић ЛИБЕРАЛИЗАЦИЈА СПОЉНЕ ТРГОВИНЕ У ТРАНЗИЦИОНИМ ЕКОНОМИЈАМА И ИСКУСТВА БИХ.....	112
20	Др. Поповић Горан, Поповић Јелена УТИЦАЈ СПОЉНОТРГОВИНСКОГ ДЕФИЦИТА НА МАКРОЕКОНОМСКУ НЕСТАБИЛНОСТ БИХ.....	119
ОРГАНИЗАЦИЈА		
21	Др Радован Спремо ОРГАНИЗАЦИОНА СТРУКТУРА ЈАВНИХ ПРЕДУЗЕЋА.....	128
ПОСЛОВНО ПРАВО		
22	Јелена Дамјановић АРБИТРАЖНО РЈЕШАВАЊЕ ТРГОВИНСКИХ СПОРОВА.....	132
ЈАВНИ СЕКТОР		
23	Доц. др Зоран Мاستило СТРАТЕГИЈА РАЗВОЈА ФОНДА ПИО КРОЗ УПРАВЉАЊЕ ЉУДСКИМ РЕСУРСИМА.....	135
ИСКУСТВА ИЗ ПРИВРЕДЕ		
24	Д.о.о. „Спектар Дринк“.....	143

ЗНАЊЕМ ДО УСПЕХА

Једна од битних карактеристика ове високошколске институције јесу сталне *промене*, што је општа карактеристике сваремено вођених организационих система. Ове промене подразумевају како раст тако и развој нашег Факултета. Настао на темељима Више школе за спољну трговину, Факултет се развијао као угледна високошколска установа за образовање кадрова у области *пословне економије*, се неколико специјалистичких усмерања. Тако, дипломирани студенти оспособљавају се за рад у производним и трговинским предузећима, царини, шпедицији, државним органима, стручним школама, те другим организационим системима којима су потребни кадрови *економског* усмерења, изучавајући широки спектар научно-наставних дисциплина.

Учење као основ стицања знања подразумева само *учење увиђањем*, без осврта на остале врсте учења као што су: класично условљавање, емоционално условљавање, учење путем покушаја и погрешака. Наиме, учење увиђањем представља сложенији и продуктивнији вид учења. Ово учење доводи до видних промена у понашању индивидуа усмерених ка изграђивању интелектуалних умећа, ка могућности да усваја али и конструише нова знања, а такође и да формира личне вредности, интересовања, ставове.

У процесу учења човек мења своје понашање што иначе и представља потврду да је нешто научено. То знање човек примењује у решавању проблема који се јављају у ситуацијама када не знамо на који начин да поступимо и тада приступамо трагању за решењем проблема. Проблем у ствари настаје онда када постојећа знања нису довољна за реализацију одређеног циља и када се не може ослонити на претходно искуство.

Када је човек способан да уочи и разуме проблемску ситуацију учиниће низ акција у смислу промене окружења да би проблем решио. Покушава се низом корака који могу довести до грешке и до нерешавања проблема али најважније је да будући покушаји не доводе до истих грешака већ само до оних активности који воде ка ефикасности.

Под претпоставком да је свака запослена индивидуа донела одређена знања у предузеће стечена учењем, опажањем и искуством, јасно је да се ту процес учења и усавршавања не завршава већ се, напротив, константно продубљује и иновира.

Како су кључне функције менаџмента планирање, организовање, утицање и контролисање, чији је крајњи циљ ефикасност пословања организационих система, и учење се може планирати, организовати, водити и учинити *ефикаснијим*, али и *ефектнијим*. Свака индивидуа у пословном систему свесна је количине свог знања које долази до изражаја у пословним активностима. Уколико је оно недовољно за ефикасно одвијање пословних активности, мора се планирати процес учења, како би се пословање обављало успешно.

Чување знања јесте памћење као сложена психичка функција. Непосредно памћење траје кратко, колико да се у тренутку запамте нечије име илилили неки подаци о пословању.. Краткорочно памћење треба да пређе у дугорочно, а процес преласка зависи од интензитета пажње, количине

Код све већег броја организационих система, информационе технологије имају изузетан значај и, често, пресудну улогу у повезивању људских потенцијала,, материјалних ресурса и идеја. Помоћу информационих технологија знање се прикупља, успешно организује, дистрибуира и користи.

Пословни системи који респектују чињеницу да је знање *стратегијски* ресурс, неминовно су упућени на интернет и интранет. Они интегришу своје изворе информација и пословне процесе управо уз помоћ информационих технологија.

Није довољно да су у компаниј ангажовани стручњаци који имају знања већ је неопходно да се та знања развијају. Људи врло често гаје *прећутна знања* без свести о потреби стварања нових *корпоративних знања*. Управо процес развијања знања треба да доведе до утемељења добре комуникационе инфраструктуре неопходне за међусобно деловање запослених појединаца, тимова и пословних партнера. Јер, стицање знања није само по себи циљ, већ је потребно да се оно дистрибуира и искористи у текућем пословању и развоју.

У развоју знања велику улогу игра *менаџмент* коме се, између осталог, ставља у обавезу да утврди потребу за обукама, едукацијама и усавршавањима..

Запажене су вишеструке користи од усавршавања; више се зна, па се и посао ефикасније обавља; корист је и лична и корпорацијска. Човека знање духовно уздиже, сазнајно га јача и витализује његову личност. Мишљење се бистри, ум истанчава. Што је више таквих људи у компанији, богатија је и успешније послује.

Б. Ст.

УПРАВЉАЊЕ КВАЛИТЕТОМ

QUALITY MANAGEMENT

*Проф. др Љубомир Трифуновић
Економски факултет у Брчком*

Резиме: Предмет рада је приступ потпуном управљању квалитетом, који подразумева дугорочну оријентацију организације према сталном побољшању квалитета који ће задовољити, па и премашити очекивања потрошача.

Кључне ријечи: управљање квалитетом, потпуно управљање квалитетом

Abstract: This paper deals with an approach to total quality management, as an organization's long term orientation towards ever increasing quality which will not only meet, but exceed the consumers' expectations.

Keywords: quality management, total quality management

1. УВОД

Дуго времена квалитету се није придавало значење које заслужује. На то је утицао низ околности, а прије свега животна реалност у којој се као примарна потреба издвајала количина производа, док је квалитет производа био споредан. То се догађало зато што производња није била толико развијена у односу на потражњу па није било ни конкуренције међу произвођачима који производе истоврсне производе.

Развојем производње појављује се све јача конкуренција између произвођача, а истовремено и питање на који начин израђивати производе да би били квалитетнији од конкурентских.

Уз повећан обим производње и пласмана производа и услуга, произвођачи теже да остваре и што већу ефективност и ефикасност пословања који се могу унаприједити оптимизацијом производног програма и повећањем вриједности производа у свим фазама његове производње. Повећање вриједности производа на најбољи начин може се остварити повећањем квалитета производа.

У литератури из области менаџмента и маркетинга, квалитет се може дефинисати на различите начине, а посебно су значајне

дефиниције које полазе и са становишта потрошача и са становишта произвођача.

2. УПРАВЉАЊЕ КВАЛИТЕТОМ

Еволуција управљања квалитетом

Еволуција управљања квалитетом одвијала се кроз неколико фаза:

- од контроле квалитета до управљања квалитетом,
- од тестирања и инспекције до изградње процеса способности,
- од одјелења квалитета као полицијске силе (заштите потрошача) до тога да свако посједује квалитет свог рада,
- од мишљења да виши квалитет подразумева веће трошкове до мишљења да је квалитет кључ за унапређење трошкова и перформанси,
- од сагласности са спецификацијама до способности за употребу,
- од мишљења да су радници извор највећег броја проблема до мишљења да је процес извор највећег броја дефеката и проблема.

Ефикасно управљање квалитетом захтијева паралелно дјеловање у подручјима:

- планирања, развоја компетенција и културе квалитета,
- осигурања квалитета и
- побољшања квалитета.

Поред паралелног дјеловање у наведеним подручјима битна је и заснованост система управљања квалитетом на системском приступу и принципима комплементарности, стандардизације, флексибилности, аутоматизације, оптималности, динамичности, научне заснованости, организације и интеграције.

Управљање квалитетом обухвата координисане активности за вођење и управљање организацијом са становишта квалитета при чему је квалитет прихваћен као ниво до којег скуп постојећих карактеристика квалитета резултата процеса испуњава захтјеве.

Управљање квалитетом обухвата успостављање политике, циљева, планирања, контроле, обезбеђења и побољшања квалитета [7]. Политика квалитета обухвата намјере руководства и вођење организације у погледу квалитета. Планирање квалитета је дио управљања квалитетом који је усмјерен на постизање циљева квалитета и на примјену неопходних оперативних процеса и одговарајућих потреба за испуњавање циљева квалитета. Контрола квалитета је дио управљања квалитетом који је усмјерен на испуњавање захтјева квалитета. Обезбеђење квалитета омогућава доказивање ефективности подсистема управљања квалитетом. Побољшање квалитета је дио управљања квалитетом који је усмјерен на повећавање

способности у испуњавању прописаних захтјева квалитета, који омогућава доказивање ефективности и ефикасности подсистема управљања квалитетом.

Подсистем за управљање квалитетом је посебан дио система управљања пословањем који је организација уградила ради вођења и управљања пословањем са становишта квалитета. Основе, дефиниција и детаљан опис подсистема за управљање квалитетом наведени су у захтјевима ИСО стандарда ISO 9001:2000 [3].

3. ПРЕЛАЗАК НА ПОТПУНО УПРАВЉАЊЕ КВАЛИТЕТОМ

Значење потпуног управљања квалитетом

У савременим условима пословања управљање квалитетом постаје пословна функција као и било која друга функција с тим што у њој морају учествовати људи свих специјализација и из свих дијелова организације. Укључивањем свих чланова организације долази се до потпуног управљања квалитетом (Total Quality Management, TQM).

Потпуно управљање квалитетом је систем управљања усмјерен на стално унапређивање производа и услуга ради обезбјеђивања високог степена задовољства корисника и њихове оданости организацији. TQM карактерише нова перспектива за постизање најбољег комбиновања ресурса унутар предузећа, по чему се и разликује од осталих приступа менаџменту. Потпуно управљање квалитетом обухвата концепте и начела на којима се темељи нова улога у пословању топ, средњег и нижег менаџмента, као и свих запослених.

Потпуно управљање квалитетом је пословна филозофија која за основни циљ има усавршавање квалитета цјелокупног пословног система. Систем се посматра као процес чија је трајна намјера стално побољшавање начина пословања његове организације, што доводи до све бољег квалитета производа и услуга.

TQM представља начин живота организације која уводи стална побољшавања пословања на свим нивоима и активностима, ствара одговарајуће окружење заједничким радом, повјерењем и поштовањем, процесима приступа системски и организовано и примјењује технике потпуног управљања квалитетом.

Предности увођења потпуног управљања квалитетом су многобројне, а неке од њих су [1]:

- повећава се квалитет производа и услуга,
- повећава се задовољство корисника и задржава његова вјерност,
- јача конкурентска способност и тржишна снага организације,
- смањују се трошкови пословања,
- повећава се продуктивност и профитабилност пословања,

- повећава се задовољство свих запослених,
- повећава се квалитет управљања,
- повећава се углед и вриједност организације.

TQM приступ обухвата унапређивање функционисања организације и свих запослених. У Јапану се такав приступ назива *каизен*. То је најреволуционарнија новина која је дошла са Далеког истока, а односи се на организацију производње. *Каизен* је покрет за увођење малих, наизглед ситних побољшања у технологији и на производима, али је суштина да се на њима стално ради и да се континуирано уводе у процес производње и процес усавршавања производа [8]. Филозофија *каизена* представља темељ за TQM приступ и обухвата сљедеће:

- радити према постојећим правилима,
- сваки проблем представља нову могућност за унапређивање,
- добити информацију када је најпотребнија,
- прикупити и разматрати чињенице,
- придржавати се плана,
- уклонити расипања,
- поштовати правила,
- обавити расподјелу задатака.

У потпуном управљању квалитетом темељ за успјешно унапређивање квалитета представља PDCA (*Plan–Do–Check–Act*) циклус који се укратко може описати на сљедећи начин:

Планирај: Успостави циљеве и процесе потребне за добијање резултата у складу са захтјевима корисника и политиком организације.

Проведи: Примимијени те процесе.

Провјери: Вреднуј процесе и програм према политици, циљевима и захтјевима за производ и обавијести о резултатима.

Поступи: Предузимај радње за стално побољшање ефикасности процеса.

Циклус PDCA први је развио W. A. Sherwart, а касније га је популаризовао Edwards Deming, па се због тога често назива Деминговим циклусом. Овај циклус присутан је у свим подручјима живота.

У систему управљања квалитетом PDCA је динамичан циклус који се може развити у сваком од процеса, али и у систему процеса као цјелини. У тијесној је вези са планирањем, примјеном, управљањем као и сталним побољшавањем процеса остваривања производа.

Основне разлике између организација које примјењују TQM приступ и традиционалних организација приказане су у табели 1.

Табела 1: Карактеристике TQM и традиционалних организација

TQM организација	Традиционална организација
Вођене интересом потрошача	Вођене организацијом
Потпуна услуга потрошачима	Услуга потрошачима је мања од 100%
Дугорочна посвећеност	Профитабилност на кратки рок
Континуирана унапређења	Високи трошкови производње и шкарт
Елиминација шкарта	Висок отпад и дорада
Висок квалитет и ниски трошкови	Низак квалитет и високи трошкови
Квалитет код извора	Завршна провјера квалитета
Вођење људи и мјерење варијација	Рангирање људи и мјерење резултата
Међуфункционални тимови	Одвојена одјељења
Висока партиципација запослених	Хијерархија одозго надоле
Комуникација на више нивоа	Формални канали комуникације од врха надоле

Увођење потпуног управљања квалитетом

Увођење потпуног управљања квалитетом представља сложен процес у који морају бити укључени сви запослени. Kelly наводи осам корака у процесу спровођења TQM-а [5]: опредељењеност највишег менаџмента, успостављање TQM концепта, квалитативна визија, успостављање TQM система, успостављање квалитативне политике и поступака, постављање циљева укупног квалитета, усмјереност на приоритетне пројекте и успостављање планова дјеловања. Juran и Gryna [4] поступак спровођења TQM концепта посматрају кроз пет корака: одлука, припрема, почетак, проширење и уградња. Међутим, постоје четири уобичајене етапе кроз које се анализира процес увођења потпуног управљања квалитетом: припрема за увођење, планирање, имплементација и надзор и осигуравање потпуног управљања квалитетом.

Припрема за увођење потпуног управљања квалитетом укључује разумијевање трансформације, изградњу интерне и екстерне подршке, успостављање система за квалитет, као и одређивање и употребу правих инструмената.

Потпуно управљање квалитетом, као концепт који значајно побољшава пословање, захтијева пажљиво планирање, односно детаљно разматрање свих активности значајних за организацију. Када је ријеч о потпуном управљању квалитетом, планирање обухвата: одређивање стратегијског плана, тржишта и корисника, потреба корисника, развијање процеса и одређивање мјерних и контролних функција.

Како би се дошло у етапу потпуног управљања квалитетом потребно је извршити имплементацију система. Имплементација се састоји од избора пројеката и одређивање егзактних циљева за сваки пројекат,

обиљежавање успјешно завршеног пројекта и мотивисање чланова скупа на будуће успјехе, као и стално развијање унапређивања на индивидуалним и колективним пројектима.

У етапи надзора и осигуравања потпуног управљања квалитетом идентификују се и уклањају тешкоће повезане са постизањем постављених циљева. Тај процес се одвија развијањем текућих способности, упоређивањем способности са циљевима и поправним радњама.

Грешке у TQM програмима

Иако у пословању постоје бројни слѣдбеници TQM филозофије који указују на користи од његове имплементације, постоје и аутори који озбиљно указују и на неке од недостатака. Потпуно управљање квалитетом је врло захтјевно с обзиром на вријеме, тешко за имплементацију и споро у добијању конкретних мјерљивих резултата. Kelly наводи осам замки TQM-а [5]:

1. TQM приступ није усмјерен – ријеч је о немогућности идентификовања кључних чинилаца који представљају квалитет јер се не узимају у обзир стратешки интереси.
2. Настојања су угушена бирократијом и папирологијом. На тај начин квалитет постаје додатно оптерећење, а не интегрални дио дјеловања.
3. TQM служи као „брза закрпа“ – предузеће у невољи гледа на TQM као на начин брзог рјешавања бројних проблема.
4. Податке је тешко добити и употребљавати – запослени не посједују податке који су потребни за доношење одлука.
5. Сукоб унутар организације успорава TQM – није могуће провести међуфункционални приступ који захтијева TQM.
6. Слабо планирање избацује TQM из колосијека – прибијегава се инстант рјешењима без свјесности да се TQM мора направити засебно за сваку организацију.
7. Мјерење погрешних ствари – организација се не успијева усмјерити на карактеристике које стварно потичу квалитет.
8. Управа је препрека успјеху TQM-а – умјесто да предводе квалитативна настојања, менаџери радије о њима говоре без жеље за преузимањем обавезе и преношењем одговорности на ниже нивое.

Приликом увођења потпуног управљања квалитетом могу се јавити грешке у етапи припреме за увођење, етапи преласка с пилот пројекта на цјелокупну организацију и у етапи примјене дотадашње моћи управе, филозофије и праксе. Најчешћи узрок грешака у TQM програмима је парцијални, некоординисани приступ.

Обиљежја потпуног управљања квалитетом

Полазећи од дефиниција потпуног управљања квалитетом може се доћи до његових главних обиљежја која обухватају [9]:

1. Потпуно управљање квалитетом је на одређени начин систем који је заснован на филозофији помоћу које се обезбјеђује унапређење квалитета и перформанси. То унапређење се постиже кроз истраживање и континуирано унапређивање сваког појединачног процеса, тако се посао обавља у складу са постојећим законским прописима, интегрисано, конзистентно и све то на нивоу цијелог предузећа. Према томе, потпуно управљање квалитетом упућује не само на управљање квалитетом (*Management of Quality*), него и на квалитет управљања (*Quality of Management*).

2. Основни циљ концепта тоталног управљања квалитетом је остваривање највећег могућег успјеха за компанију, и то кроз максимизирање задовољства потрошача и минимизирање трошкова. Да би се то постигло неопходно је непрекидно унапређивање свих процеса унутар предузећа.

3. Како би се наведени циљеви могли реализовати, неопходно је да се концепт TQM-а заснива на сљедећим начелима:

- акценат треба бити постизање задовољства потрошача, на тај начин што ће производи бити израђени квалитетно први пут и сваки пут, тј. сада и убудуће, а при томе и на најрационалнији начин.
- захтјев за планским и континуираним унапређивањем појединих процеса, па и цијелог предузећа помоћу координисаног, законски прописаног и стручног дјеловања у правцу остваривања циљева.
- захтјев за потпуношћу посвете и учешћу у остваривању циљева предузећа, као и да на тај начин унапређују сопствене перформансе и ефикасност. Такође, присутан је и захтјев за усклађивањем акција и усмјеравањем свих индивидуалних напора на заједничке циљеве на нивоу цијелог предузећа. Да би се то остварило потребно је да иницијативе и акције крену од топ менаџмента, одакле се спуштају и шире према доле.

4. За успјешно вођење и примјену потпуног управљања квалитетом потребно је створити одговарајућу климу у организацији, коју чине активности, интеракције, норме, вјеровања, приступи и сл. свих запослених у предузећу. При томе је један од најтежих задатака топ менаџмента да схвати утицај промјена културе на њихове пословне стратегије.

5. Увођење и примјена тоталног управљања квалитетом је дугорочан, тј. трајни задатак.

6. Оквир за дјеловање потпуног управљања квалитетом је шири од цјелокупног предузећа, с

обзиром на чињеницу да обухвата и добављаче и потрошаче, а потрошачи се уједно сматрају фокусом занимања, а њихово задовољство основном покретачком снагом.

7. Потпуно управљање квалитетом подразумијева тоталну интеграцију процеса непрекидног унапређивања у укупне радне, односно пословне активности у предузећу.

На овај начин су образложена основна обиљежја потпуног управљања квалитетом, његови циљеви, начела дјеловања, услови потребни за његово увођење и примјену, временска димензија и оквир дјеловања, као и значење потпуности у интегрисању процеса с циљем трајног унапређивања квалитета.

Да би се лакше разумио концепт TQM-а, поред наведених обиљежја, потребно је објаснити и дванаест основних елемената, односно подручја активности битних за остварење стратегије потпуног управљања квалитетом.

Поменути основни елементи, као и њихова значења дати су у табеларном приказу (табела 2).

Табела 2: Основни елементи TQM-а [11, стр. 119]

Елемент	Значење
Демонстрирајте вођство	Људе воде покретачке иницијативе, дају се примјери и потичу подређени да слиједе те примјере
Израђујте свијест	Омогућава разумијевање потпуног управљања квалитетом и зашто је оно важно
Унапређујте комуникације	Поштене, отворене комуникације су један од важнијих фактора у успјешном стварању окружења за потпуно управљање квалитетом
Наставите износити своју визију	Сталност сврхе обезбјеђује заједничко усмјерење свих организационих елемената и осигурава да напори на свим нивоима доприносе остваривању бројних циљева значајних за цијелу организацију
Усмјерите се на потрошаче	Само усмјерењем на потрошаче могу се дјелотворно одредити циљеви унапређења
Демонстрирајте успјех	Успјех или неуспјех почетних напора може битно утицати на придобијање предузећа за прихватање идеја о потпуном управљању квалитетом
Развијајте тимски рад	Тимски рад покреће многе напоре за унапређивањем; стварање тимова омогућава примјену различитих знања и искустава приликом решавања проблема
Осигурајте обуку и тренинг	Да би се омогућила примјена потпуног управљања квалитетом, мора се осигурати одговарајуће вријеме и средства за потпору. Обуком и тренингом процес се значајно убрзава
Израђујте повјерење и уважавање	Запослени који вјерују својим менаџерима могу обезбиједити ону снагу у предузећу која је потребна да би се израдили одлични производи

Створите повољну атмосферу	Потпуно управљање квалитетом у којем је непрестано унапређивање начин живота, настојећи да трајно унапређивање постане дио свакодневнице
Трајно унапређујте своје процесе	Трајно унапређивање процеса као основа потпуног управљања квалитетом није никад завршен напор
Примијените своје процесе	Проширивање културе унапређивања квалитета на све добављаче осигурава довољан ниво квалитета инпута

Развијени концепти потпуног управљања квалитетом, засновани на филозофији, приступу, циљевима и стратегији, као и на примјени бројних метода, оруђа и техника који му стоје на располагању, у пракси су се показали изразито ефикасни. Као конкретни примјери посебно се истичу *Motorola*, *Westinghouse*, *Xerox* и др. Међутим, постоје и програми унапређивања квалитета који нису успјели, али то показује да или нису били конципирани на прави начин, или нису били створени потребни услови и претпоставке за примјену у пракси, или чак нису били довољно упорни на путу према постизању савршенства.

Да би се квалитет у потпуности могао унаприједити, Ј. Хаган истиче битно упозорење. Јасно је да је спор и пажљив те поступно убрзавајући процес унапређивања квалитета прави пут да би се избјегли проблеми у примјени или да би се чак од тога одустало. Потребне су трајне и позитивне промјене, што се неће догодити преко ноћи. Не треба се плашити спорог почетка, већ пустити концепт да сам себе трансферише - да се развија природно [2].

4. ЗАКЉУЧАК

У савременим условима пословања квалитет представља приоритет конкурентности. С обзиром на чињеницу да од конкурентности зависи хоће ли предузећа напредовати, банкротирати или једва опстајати, конкурентност се сматра једним од значајнијих фактора. Управљање квалитетом постаје пословна функција као и било која друга функција с тим што у њој морају учествовати запослени свих специјализација и из свих дијелова организације. Укључивањем свих чланова организације долази се до потпуног управљања квалитетом који представља систем управљања усмјерен на стално унапређивање производа и услуга ради обезбјеђивања високог степена задовољства корисника и њихове оданости организацији.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Avelini, H. I., "Управљање потпуном квалитетом", Зборник радова: Интегрални системи управљања потпуном квалитетом, Факултет за туристички и хотелски менаџмент, Опатија, 2000.
- [2] Hagan, J., "Management of Quality, Strategies to Improve Quality and Bottom Line", Business One, IRWIN, New York, 1994.
- [3] ISO 9001:2000, Quality management systems – Requirements
- [4] Juran J. M.; Gryna F. M., Планирање и анализа квалитета, Матем, Загреб, 1999.
- [5] Kelly, J. M., Управљање укупном квалитетом, Potecon, Загреб, 1997.
- [6] Леви-Јакшић, М. и Комазец Г., Менаџмент операција, Мегатренд, Београд, 2003.
- [7] Поповић Б., Управљање квалитетом производа, Научна књига, Београд, 1985.
- [8] Ристић, Д. и сар., Управљање променама, Секот Books, Нови Сад, 2005.
- [9] Скоко, Х., "Потпуно управљање квалитетом - концепт и систем континуираног побољшавања квалитета и ефикасности пословања", Економски аналитичар, Загреб, 1994.
- [10] Васиљев, С. и Трифуновић, Љ., Маркетинг, Факултет спољне трговине, Бијељина, 2006.
- [11] Hunt, V. D., "Managing for Quality Integrating Quality and Bussines strategy", Business One, IRWIN, Homewood, Illinois, 1993.

УПРАВЉАЊЕ АГРАРНОМ ПОЛИТИКОМ И СВЈЕТСКА ТРГОВИНСКА ОРГАНИЗАЦИЈА

*Доц. др Миладин Јовичић,
Универзитет Источно Сарајево
Факултет спољне трговине Бијељина
Економски факултет Брчко
Мр. Ристо Арсеновић*

Резиме: Предмет истраживање у овом раду је сегмент аграрне политике која се односи прије свега на проблем укључивања пољопривреде у Свјетску трговину организацију, кроз смањивање царинских и нецаринских ограничења, повећавање конкурентности и већи обим трговине у овом сектору. Субвенције и извозне подршка пољопривреди у многим развијеним земљама утицале су на раст извоза, смањујући извозне могућности земљама у развоју да буду конкурентни на светском тржишту. Уругвајском рундом дошло је до либерализације у трговини пољопривредних производа, што је имало нарочито значај за земље у развоју јер највећи дио њихове привреде чини пољопривреда. Овом рундом преговора је дошло до увођења пољопривредног сектора у мултилатерални трговински оквир, који се базира на реструктурирању система подршке у три основна домена:

- Тарификација и промена увозних ограничења
- Редукција извозних премија
- Ограничење субвенција у пољопривреди

Шта су тиме добиле земље у развоју или неразвијене земље или пак земље у транзицији показат ће вријеме. Сигурно је једно да се са подручја царинских повластица прешло на много софтифицираније подручје протекционизма у области пољопривреде које се практично спроводи далеко прије него што пољопривредни или неко други производ буде произведен и спреман да се понуди на тржишту. Сигурно је само једно да мале земље

на то могу веома мало утицати и да ће даља политика у тој области зависити искључиво од оних који су већ добро позиционирани на тржишту пољопривредних производа.

Кључне речи: Пољопривреда, Свјетска трговинска организација, тржиште, конкуренција, Уругвајска рунда, субвенције, извозна подршка.

Abstract: The topic of the research in the papers is the introduce agriculture on World trade organization, through reduction customs and no customs limit, increase concurrency and grow amplitude trading herein sector. Subsidies and export support of agriculture in many developed countries had influence on the growth of total export, with reduction on export possibilities of many developing countries being competition on World market. The Uruguay round originate is to liberalization in trading agricultural product, which is have substantial weight of developing countries because permount section economy frame agriculture. These negotiations were significant because of the fact that the agriculture was included into the multilateral framework of trade

based on the restructuring of the support system in its three main sectors:

- The tariffs were introduced and the import burdens were changed
- Export bonuses were reduced
- The subsidies in agriculture were limited

Which advantages have the undeveloped or developing countries or the countries experiencing the period of transition gained, the time will tell. The fact is that the system of duty benefitions was replaced with more sofisticated protectionism in agriculture, which is practicly introduced before the agrar or any other product was even produced and ready to be launched on the market. The fact is also that the small countries will have littel impact on this policy and that policy will depend exlusevly on the decisions of those, who are already very well positioned on the agricultural market.

Key words: Agriculture, World trade organization, market, competition, Uruguay round, subvention, export support.

1. УВОД

Оснивањем и потписивањем Општег споразума о царинама и трговини (у даљем тексту GATT) 1947. године, пограничне (царинске) мјере биле су, најзначајни инструменти протекционизма. С обзиром да су се царинске стопе током времена смањивале, дошло је од ширења мјера сиве зоне. Основни принципи GATT -а су недискриминација, реципроцитет (развијене тржишне привреде одобриле су земљама у развоју изузеће од реципроцитета робне размене), транспарентност, примјена и непристрасно решавање спорова. Заштита се сада одвија, не на границама, већ унутар домаћег тржишта, онда када роба и услуге нису још прешле границу.

Ако се посматра значај преговора, може се казати да се прави преговори одвијају само између одабраног броја преговараца. Досад су то били САД и ЕУ. Јапан се касније појавио као трећи главни преговарач, али се основни преговори и даље одвијају између ЕУ и САД. Неколико држава у развоју показало је мало интересовање за преговоре, барем у прошлости. Оне су биле бесплатни корисници пошто је клаузула о најповлашћенијој нацији проширила на њих све концесије које су три главна „играча“ међусобно размењивала. Постоји све већи утицај земаља у развоју на преговоре. Заправо, отвореност тржишта развијених економија за трговину и страна директна улагања у будућности све више ће зависити од сличних уступака које нуде државе у развоју.

2. СВЈЕТСКО ТРЖИШТЕ И ТРГОВИНА ПОЉОПРИВРЕДНИХ ПРОИЗВОДА

Међународни систем трговине налази се у осмој рунди преговора о царинским тарифама.¹

¹ Женева, 1947; (Царине), Анси, 1949; (Царине), Торки, 1950-1951; (Царине), Дилон, 1959-1962; (Царине), Кенеди, 1963-1967; (Царине и антидампинг), Токио, 1973-1979; (Царине, нецаринске баријере), Уругвај, 1986-1994; (Царине, нецаринске баријере, услуге, интелектуална својина, текстил, пољопривреда, решавања спорова и стварање СТО), Доха, 2001-2005; (услуге, интелектуална својина, пољопривреда, трговина и улагање, правила конкуренције, јавне набавке, електронска трговина и животна средина).

Дилонова рунда преговора о трговини успјела је релативно скромно да утиче на смањење царинских тарифа. Приличан помак је направљен током Кенедијеве рунде када су тарифе на индустријску робу смањене у просеку за 35%. Такође, Кенедијева рунда је велику пажњу посветила питању трговинске заштите. Током ове рунде, САД су жељеле да укључе питање трговине пољопривредних производа у преговоре. САД су чак петину извоза пољопривредних производа пласира на тржиште ЕУ. Европска унија је доказала своју снагу погађања, будући да је одољела тим притисцима и заштитила своју Заједничку аграрну политику. Токијска рунда преговора успела је да смањи царину на индустријске производе у просјеку за трећину. Укључивање пољопривредних производа и нецаринских баријера у преговоре био је велики успех.

Може се рећи, да су Дилонова, Кенедијева и Токијска рунда трговинских преговора били покушаји од стране САД и других развијених тржишних економија да смање дискриминаторни ефекат који је произишао од стварања и проширења Европске уније.

У међународној трговини пољопривредних производа, ЕУ је углавном била за режим либералне свјетске трговине за индустријске производе, за разлику од пољопривредних производа. Међутим, основа проблема Свјетске трговинске организације (у даљем тексту СТО) у вези са трговином пољопривредним добрима представљао је почетак захтева САД да се поменута добра искључе из СТО. Сједињене Државе успјеле су да ослабе првобитна правила GATT-а која су се примјењивала на трговину пољопривредним производима током 50-их година прошлог вијека. Жеља САД да очува специфичност домаће пољопривреде над веома интервенционистичком и протекционистичком пољопривредном политиком након другог свјетског рата. Када су ЕУ и Јапан примјенили сопствену пољопривредну политику, које су биле одобрене због претходног америчког дјеловања у GATT-у, САД и други извозници пољопривредних производа умјерене зоне утврдили су да је њихов извоз тих добара у ЕУ и Јапан смањен. Да би се успешно ријешио

амерички проблем 40-их и 50их година (тј. да се пољопривреда искључи из GATT-а) коју је донео Конгрес и преставља даљу препреку у либерализацији трговине пољопривредним производима на свјетским оквирима.

Навешћемо пример за увоз банана. Уговором из Рима 1957. године усвојен је Протокол о увозном режиму банана. Европској унији је било потребно 36 година, двије панел дискусије GATT-а и притисак трговинских партнера да промјене свој увозни режим банана 1993. године. Сарадња међу државама у погледу расподјеле добити и губитака неопходан је услов успјешне интеграције. Према томе, интеграције дубоко мењају привредну структуру држава учесница које морају да преобликују, па чак напусте, утврђени домаћи монопол и праксу аутархије.

Различита ограничења у царинској унији као што су забрана за кретање фактора или усаглашавање фискалне и монетарне политике, могу се превазићи на заједничким тржиштима. Поставља се питање зашто долази до смањења царина и економских интеграција? Одговор се састоји од неколико повезаних делова:

- Државе се интегришу да би обезбиједиле приступ тржиштима држава партнера.
- Жеља да се осигурају и учврсте реформе управљања на домаћем тржишту.
- Трговинске баријере могу се прилагодити у складу са преференцијама укључених држава.
- Повјерење међу државама учесницама.
- Отварање за трговину у вези је са већом конкуренцијом која слаби и смањује моћ посебних интереса и монопола.
- Ови споразуми могу да се употребе као преговарачка средства.
- Ефекти односа размјене и добитци за извознике обезбјеђују корист од споразума о преференцијалној трговини које се не могу стећи на основу унилатералних политика о либерализацији трговине.

Међународне економске интеграције повећавају могућност за значајно међународно побољшање економског благостања. Државе морају саме да се организују, односно, да се

појединачно прилагоде и колективно да убирају ову добит. Међународне економске интеграције јесу један мукотрпан посао, али може да буде занимљиво решење. Интеграција може да буде ризичан подухват за неку малу државу у односу на протекционизам у кратком року. Међутим, одбрамбена политика трговинске заштите може да изазове привредни пад мале државе у дугом року. Мали број држава може да прихвати ово као свој дугорочни циљ.

Интеграција може да буде излаз из оваквог сценарија. Спремност за сарадњу са државама партнерима по питању расподеле трошкова и користи који нарастају од стварања царинске уније и рјешавање спорова од великог је значаја за несметано и корисно пословање. Међународна економска интеграција може бити изложена разним споровима. Већина њих потичу од постојања нецаринских баријера. Такође, дискриминација у трговини није прошлост и потребан је знатан пут ка правој мултилатералној либералној трговини. Интеграције могу да помогну, допуне и олакшају мултилатералну трговину.²

- ако су трговина и улагања слободни унутар групе,
- ако се заједничке спољне баријере трговине учине транспарентним и ако се не повећају у односу на ситуацију пре интеграције,
- ако група смањује своје спољне баријере на трговину, улагање и мобилност фактора,
- ако група није затворена и ако се шири,
- ако су унутрашња правила (конкуренције, поријекла итд.) јасна и пријатељска,
- ако постоји ефективан и поуздан механизам за решавање спорова.

Интеграција је средство које само потпомаже здраву домаћу макроекономску привредну политику и структурне реформе. Неодговарајући домаћи буџетски издатци (опорезивања која нарушавају привреду), монетарна и девизна политика спријечиће домаћи приватни сектор да буде међународно конкурентан.

Тренутни талас интересовања за интеграције који је започео 90-их година прошлог вијека

² ГАТ члан XXIV

разликује се од, углавном неуспјешних, покушаја да се државе интегришу током 50-их и 60-их година, са значајним изузетком Европе. Поновни покушаји за интеграцијама заснивају се на различитим основама:

- Готово све државе су поуздано одлучиле да прихвате и примјене тржишно засноване реформе и економску политику усмјерену ка спољним државама
- Интегрисана међународна производња коју су створиле и прошириле транснационалне корпорације и огромни међународни токови страних директних инвестиција обиљежиле су савремену економију.
- Узастопне рунде трговинских преговора ГАТТ-а и СТО готово су уклониле царинске тарифе и квоте као основну препреку у трговини на мултилатералној основи.

Иницијативе за нове регионалне интеграције могу да произведу, поред позитивних ствари, и негативне ефекте везано за трговину. Оснивачки оци ГАТТ/СТО изузели су зону слободне трговине и царинске уније из клаузуле о најповлашћеним нацијама, али нису предвидјели мноштво оваквих споразума који могу да издијеле систем свјетског трговања. Постојало је око 250 пријављених зона слободне трговине 2003. године. О многим се тренутно преговара. Ако наставе да се шире, систем свјетске трговине ускоро ће бројати њих 300. Велике државе као што су САД могу да раскину савез у свијету нудећи билетеларне трговинске споразуме. Билатерални или регионални договори могу да одврате пажњу од пута мултилатеризма. Страхује се да регионални трговински блокови могу постати непријатељи и разорити светску привреду због различитих сукобљених интереса укључујући притисак добро утврђених специјалних лобија.

3. ТРГОВИНА ПОЉОПРИВРЕДНИМ ПРОИЗВОДА ИЗМЕЂУ НАЈЗНАЧАЈНИХ СВЈЕТСКИХ ПРОИЗВОЂАЧА

Пошто не постоји споразум о преференцијалној трговини између САД и ЕУ, САД се налази на предпоследњем месту у погледу повластица у трговини које ЕУ нуде својим спољним партнерима. Упркос овоме, САД је појединачно

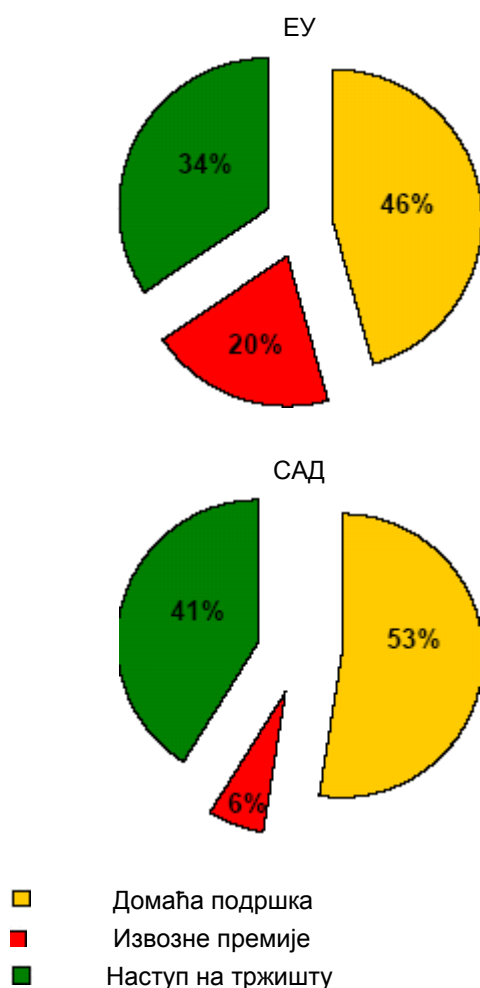
био стални главни инострани добављач ЕУ. Године 2000, 19 % (197 милијарди евра) спољнег увоза ЕУ потицао је од САД. На страни извоза, САД је увек била земља, која је представљала главно извозно тржиште за ЕУ. Године 2000, 25 % (232 милијарди евра) извоза ЕУ одлазило је у САД. Пољопривреда је привредни сектор који је стално био извор тензија у трговинским односима између ЕУ и САД. Још од раних 60-их година и увођење ЗАП имало је последице које су довеле до сукоба у трговинским односима између два партнера. Политика ЗАП увела је субвенције у ЕУ које су „вјештачки“ повећале домаћу пољопривредну производњу и тако смањиле увоз. Вишак домаћих пољопривредних производа у ЕУ створио је вишкове које су се извозили у иностранство са великим извозним субвенцијама. Приступ америчких извозника тржиштима трећих земаља (медитеранских земаља) довело је до неповољних трендова у реализацији пољопривредне политике ЕУ. Приступањем Грчке, Шпаније, Португала у ЕУ даље је сузило извозно тржиште пољопривредних производа САД на европском континенту. У периоду 1979-1980, САД су обезбеђивали 47 % укупног увоза ових производа у Португалију, исти удио био је 28 % за Шпанију и 13 % за Грчку.

Инсистирањем САД (заједно са Канадом и Аргентином) на исправности прехранбених производа и генетски модификованим организама и либералну трговину хормонско третираних животиња, довела је до великих тензија између чланица СТО. Након забринутости у погледу исправности хране, Европска унија се томе противи. Чак су и потрошачи у великом дијелу развијеног света с тим у вези подозриви.³ ЕУ има чврст закон о овом облику трговине, поготово од 1998. године када је одобравање генетички модификоване хране постало веома тешко. Строга правила ЕУ о етикетирању производа и утврђивање поријекла из 2003. године захтијева да се генетички модификовани организми морају

³ Да би се ублажила глад у Африци 2003. године, САД је понудила помоћ у храни која садржи генетички модификоване организме. Међутим, одређени број афричких држава је одбацило ову помоћ, због чега је САД оптужио ЕУ да намјерно утиче на погоршање кризе са храном у Африци (The Financial Times, 18 Август, 2003)

узгајати одвојено од нетретираних усјева. Американцима је тешко да схвате и прихвате став ЕУ у погледу генетички модификоване хране јер како кажу такво становиште „непријатељ научног напретка“ који може да ублажи глад, подигне продуктивност пољопривреде и побољша животну средину.⁴

Графикон: Значај реформи у пољопривреди у ЕУ и САД



Извор:

<http://ec.europa.eu/agriculture/external/wto/hongkong/pres3.pdf> од 25. новембра 2005

Неопходност биотехнолошких компанија САД да уведу 'ген терминатор' у генетички модификованим житарицама веома је контроверзна. Такви гени довели би до неплодности усјева са становишта репродукције. Пољопривредни произвођачи били би принуђени да купују нова сјемена од тих истих биотехнолошких компанија сваке

године. Пољопривредници САД не би осјетили велику разлику у поређњу са садашњом ситуацијом у којој купују ново хибридно сјеме сваке године. Међутим, пољопривредни произвођачи у земљама у развоју који воде своје газдинства тик изнад нивоа који им је потребан за живот гледају на ово као на још један велики корак ка економској доминацији странаца.

Након страховања и стрепње која је изазвала болест 'лудих крава' и других болести, ЕУ и њени потрошачи врло су опрезни у погледу отварања тржишта за ову врсту производа, на изражено негодовање САД. Американци предлажу да потрошачи требају да имају слободу да бирају између производа. Многи Европљани страхују да кад једном уђу, генетички модификовани производи могу да контаминирају целокупан ланац исхране. Оваква политика Европске уније која је супротна правилима СТО, забрањује, на пример, извоз кукуруза САД у Шпанију и Португалију вриједан око 200 милиона евра годишње.⁵

Између ЕУ и Јапана не постоје преференцијални трговински споразуми. Јапан је често мета разних нецаринских баријера које ЕУ намеће или намјерава да наметне. Исто тако, отворени и прикривени третман ЕУ од стране Јапана није битно другачији. Јапан је после САД, најзначајни појединачни трговински партнер ЕУ. На страни извоза у 2000. години, Јапан је био одредиште, земља за 5 % (45 милијарди евра) робног извоза ЕУ. ЕУ је увек имала негативан трговински биланс са Јапаном. Године 1970. тај дефицит је износио 0,7 милијарди евра. Спољнотрговински дефицит непрестано се повећавао и достигао је 40 милијарди евра у 2000, тј. 31 милијарду евра 2001. године. Овај дефицит налазио се у средишту трговинским спорова између ЕУ и Јапана.

Тачно је да Јапан мора да буде отворенији за робу ЕУ. Јапанске пословне организације и

⁵ Колико је то озбиљан проблем може се видјети и на примјеру Босне и Херцеговине, гдје је Република Српска донијела Закон о ГМО који је у принципу веома рестриктиван у погледу не само производње него и трговине генетички модификованим производима, за разлику од закона на нивоу Босне и Херцеговине који је знатно либералнији

⁴ The Financial Times, 18 August, 2003.

њихови унутрашњи односи с једне стране и односи тих организација са јапанском владом с друге стране, чине основну препреку за улазак на јапанско тржиште. Отворене препреке трговине могу се релативно лако уочити и оспорити правилима СТО. Постоје међутим, прикривене структурне препреке на јапанском тржишту на које се правила СТО не односе: овакво стање ствари може се поправити наметнутим мултилатералним прописима о конкуренцији, рестриктивној пословној пракси.⁶

4. СПОРАЗУМ О ПОЉОПРИВРЕДИ У ОКВИРУ УРУГВАЈСКЕ РУНДЕ ПРЕГОВОРА

Уругвајска рунда преговора имала је веома амбициозни дневни ред. Отуда је и дошло до бројних застоја током преговора. Високо развијене државе хјтеле су да унапреде систем ГАТТ кроз укључивање нових области као што је трговина услугама, заштита интелектуалне својине или инвестиционе мјере у трговини (ТРИМС).⁷ Уз то појавио се велики број недовољно дефинисаних мјера за које се потребни изјесни међународни договори (обухвата договор око удјела на тржишту као што су споазуми о коректном маркетингу и добровољном ограничењу извоза). Такође, постојала је жеља да се у договор укључи и трговина (текстилом и пољопривредном робом) што би проширило значај преговора и решавање проблема из ових области.

Резултати који су постигнути на Уругвајској рунди довели су до оснивање Свјетске трговинске организације (СТО) 1995 године. СТО је једина мултилатерална институција која има могућност да ограничи пословање великих трговинских компанија. Ова организација под својом надлежности окупља ГАТТ, општи споразум о трговинским услугама (ГАТТ) и Споразум о трговинским аспектима права интелектуалне својине (ТРИПС).

Основни резултати Уругвајске рунде могу се изложити на следећи начин:

- Смањење царинских тарифа на индустријску робу за нешто више од

трећине (38 посто). То би смањило просјечне царине на индустријске производе у развијеним тржишним привредама са 6,3 на 3,9 % 1999. године. На основу овог снижења сматра се да ће доћи до повећања конкуренције и ефикасности у упослености ресурса.

- САД и Кернс група могли су да прогурају питања трговине пољопривредним производима ка врху. Док су се ЕУ и Јапан противили промјенама ранијих правила, САД су желеле потпуну либерализацију до 2000 године. Компромис између ове двије групе укључивао је дјелимичну либерализацију трговине у области пољопривреде:

1. Све нецаринске баријере треба претворити у царинске тарифе (тарификација). Ова тарификација може да донесе, веома високе, чак и прохибитивне царинске стопе, од 200-500 % (ad valorem).
2. Поменуте тарифе требало је смањити у просеку за 36 посто до 2001. године у развијеним државама, док у државама у развоју, просечно смањење треба да буде 24 посто до 2005. године.
3. Потребно је смањити субвенције за пољопривредне производе и извозне субвенције у том сектору. Развијене државе мораће да сниже извозне субвенције (вредност буџетских издатака) за 36 % за период од шест година, док је одговарајућа бројка за државе у развоју 24 % за период од десет година.

Ако за успостављање потпуног међународног оквира за трговину пољопривредним производима треба прилично времена, овај договор је обезбиједио оквир за даље преговоре, као и почетни корак на путу ка стабилној и извеснијој трговини пољопривредним производима.

- Потребно је да развијена тржишна привреда смањи своју подршку пољопривредном сектору за 20 %, док је исти захтев за државе у развоју 13,3 %. Могу се изузети субвенције које нису директно повезане са производњом. Под те субвенције спадају заштита животне средине, регионални развој,

⁶ Tyson, L. 'Who is BashingWhom? Trade Conflictin High-tehnology Industries' , Institut for Internacional Economics, Washington, pp 83-84, 1992.

⁷ TRIMs је назив за пословање.

структурално прилагођавање и подршка доходу.

- Царинска конвенција из Кјота (1973) о утврђивању правила о поријеклу роба није у потпуности јасна. Пошто је САД не примењује, њена практична вредност је ограничена. СТО је саставио правила о поријеклу који би се примењивала у свим државама чланицама организације.
- Када је реч о техничким стандардима, ЕУ у својој унутрашњој трговини примењује узајамно признавање националних стандарда. СТО захтева да трговински партнери слиједе међународне стандарде.
- Према члану IV одобрава се употреба антидампинских царина, ако одређене државе сматрају да су оштећене и то докажу да је домаћој производњи потенцијално нанета штета таквим увозом. Дампиншко одређивање цијена у циљу уништавања домаће конкуренције има за последицу пад профита предузећа. Ова пракса подлијеже антидампинским царинама. Извозне субвенције, међутим, изазивају издатке јавних средстава, а ово у пракси подлијеже компензационим царинама.⁸ GATT ставља ван закона извозне субвенције.⁹ Али ове субвенције нису једине које угрожавају трговину. Субвенције се могу дефинисати као финансијска помоћ владе или неког државног тела. У те финансијске доприносе можемо укључити директна трансфер средства, потенцијална трансфер средства, као што су зајмовне гаранције, дискриминаторна јавна набавка, одрицање од прихода од стране пореске власти и јавно обезбеђивање роба и услуга. СТО је зашла чак и у домаћу привредну политику, пошто било која држава чланица СТО може предузети одређене мјере ако стране субвенције наносе штету домаћој индустрији. Постоје и могућности под

којим се не може затражити поступак под заштитом СТО.¹⁰

- Привремене мере заштите дозвољене су од стране GATT-а ако постоји изненадна и озбиљна штета или потенцијална штета нанијета домаћој производњи од неочекиваног раста увоза. Према одредбама Уругвајске рунде, одбацују се све недовољно дефинисане мјере као што су споразуми о добровољном ограничавању извоза. Друге нецаринске баријере потребно је укинути у року од четири године након ступања на снагу договора из Уругваја. Нецаринске баријере непрестано су ометале међународне трговинске односе. Такође, постоји могућност увођења мјера заштите без реторзивних мера за период од три године. Заштитне мјере, међутим, не би се примењивале на добра која воде порекло из земље у развоју ако је њен удио увоза у одређену земљу 3 % и мање.
- Ефикасно и непристрасно решавање спорова треба да повећа улогу СТО, оживи мултилатеризам и спријечи примјену неодобрених и неоснованих мјера појединих држава чланица.

Прост просјек свих царинских тарифа у царинској заштити ЕУ након Уругвајске рунде прилично је низак. Тако за 2002. годину он износи 6,4 %. Међутим, овај просјек скрива да је просјечна тарифа на увоз индустријских производа 4,1 %, док је иста просјечна тарифа на увоз пољопривредних производа 16,1 %. Максималне царинске тарифе унутар ових група производа су за месо, млијечне производе, житарице, текстил и одећу.¹¹ Царинске тарифе и нецаринске баријере показују да су највише заштићене, често, индустрије са интензивним коришћењем рада у ЕУ. Ниво трговинске заштите може да се измјери на различите начине. Најзначајнија су три показатеља:

- Просјечна царинска стопа,
- Однос плаћања царинских дажбина и укупан увоз и

⁸ Компензационе царине су трговинска средства јаким партнера (то су и антидампинске царине, али у мањем обиму). Царинске тарифе и квоте стоје на располагању свим државама.
⁹ GATT, члан XVI

¹⁰ Ако домаћи пакет субвенција помаже неразвијеним регионима, за истраживање и делатност за подизање конкуренције или за еколошка питања.

¹¹ WTO, 2002, pp. 29;

- Однос плаћања царинских дажбина и свих увозних производа који подлијежу плаћању царина.

Углавном, ниво заштите у ЕУ током 90-их година био је 14 %. Међутим, то не показује селективну заштиту пошто процес налажења просјека нарушава максималне царинске тарифе. Да би имали свеобухватну слику заштите ЕУ, морају се додати различити технички процеси и јавне набавке, као и субвенције за производњу и извоз. Ако се поменути трошкови заштите роба и услуга у ЕУ посматрају заједно, процјењује се да то износи 7 % целокупног БДП ЕУ што је једнако БДП Шпаније.¹²

Уругвајска рунда преговора о царинским тарифама донијела је најдубље промјене у међународним трговинским преговорима у историји. Успостављени су правни оквири за трговину у важним областима (пољопривреда, услуге) које су биле ван домаћаја GATT-а. Процјене о потенцијалним добитцима од примјене Уругвајске рунде углавном су се заснивале на класичној предпоставци да је скуп добара којим се тргује подједнако цјеловит и непромењлив. Тада, очекивани резултати од либерализације трговине (уклањање царинске тарифе и других препрека у трговини) не дају у потпуности задовољавајућа очекивања.

Уругвајском рундом је дошло до увођења пољопривредног сектора у мултилатерални трговински оквир, који се базира на реструктурирању система подршке у три основна домена:

- Тарификација и промјена увозних ограничења
- Редукција извозних премија
- Ограничење субвенција у пољопривреди

Пољопривреда преставља једини привредни сектор коме су од стране СТО наметнута структурна ограничења. Такође, у оквиру ових преговора, утврђен је посебан систем субвенционисања у пољопривреди, кроз тзв. семафор систем. У оквиру овог система мјере подршке класификоване су у три кутије – жута, плава и зелена. Жута кутија обухвата систем

подршке које су подложне смањивању у једнаком годишњем проценту (20 % за развијена и 13 % за земље у развоју). Плава кутија групише мјере подршке које нису у оквиру предвиђених смањења (плаћање засновано на фиксним површинама и приносима, као и фиксном броју стоке који не прелази 85 % базног обима производње). Зелена кутија обухвата подршку за коју је утврђено да нема или нема значајан утицај на промене у производњи и трговинским токовима на свјетском нивоу.

Као дозвољене мере подршке у оквиру СТО, могу се идентификовати следеће категорије:

- услуге од општег значаја у пољопривреди (истраживање, контрола штеточина и болести, обучавање, савјетодавне службе, инспекције, контрола квалитета и стандардизација, маркетинг и промоција, као и инфраструктуралне услуге у оквиру руралног развоја).
- Обезбјеђивање робних резерви и њихово финансирање.
- Помоћ у храни у случају природних катастрофа.
- Директно плаћање пољопривредним произвођачима (одвајање помоћи од оствареног прихода, програми сигурног профита, накнаде за губитак услед елементарних непогода, програми повлачења фармера и капитала из производње, инвестициона подршка за структурно прилагођавање на фарми, програм заштите агро-културног окружења и подршке регионалном и локалном развоју).¹³

5. ЗАКЉУЧАК

Већина недавних сукоба у трговини између главних трговинских партнера (ЕУ, САД, Јапана и новоиндустријализованих земаља) може се наћи у трговини посебним врстама производа. Они се доводе у везу са индустријском политиком и слободном конкуренцијом (антидампинг, стандарди, субвенције, поријекло, приступ тржишту, јавне набавке),

¹² Messerlin Patrick, "Measuring the Cost of Protection in Europe" Washington, Institute for International Economics, 2001.

¹³ Зорка Закић, Жаклина Стојановић: "Ренесанса руралног развоја - пројекције за двадесет први век", Институционалне реформе и транзиција агропривреде у Републици Србији ИИИ, Економски факултет, Универзитет у Београду, 2004 стр.1-26.

права интелектуалне својине и ТРИМ (инвестиционе мјере у трговини). Већина тих сукоба углавном се везује за производе високе технологије и пољопривредне производе. Пошто се производња таквих производа заснива на несавршеностима тржишта (економија обима, неповратни трошкови, истраживање и развој), неслагање у трговини овим производима не могу се искључити у будућности, уколико не постоји поуздан и дјелотворан механизам за решавање спорова који треба да обезбиједи Свјетска трговинска организација.

У (далекој) будућности, уколико дође до новог споразума Свјетске трговинске организације, аграрна политика ће можда све више потпадати под правило ове организације, укључујући она о конкуренцији и субвенцијама. Можда се ЕУ и осталим богатим државама у Европи и Јапану може дозволити да задрже одређену националну организацију пољопривреде и одређени ниво оутпут-а, под условом да не користе своју економску моћ да гомилају могуће вишкове на тржити других држава.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] GATT, члан XXIV
- [2] GATT, члан XVI
- [3] Helmar Michael and Meyers William, "GATT and CAP Reform: Different, Similar, or Redundant? ", Iowa state University, Department of Economics, 1993.
- [4] Messerlin Patrick, "Measuring the Cost of Protection in Europe" Washington, Institute for International Economics, 2001.
- [5] Tangermann Stefan, "Implementation of the Uruguay Round Agreement on Agriculture: Issue and Prospects ", Journal of Agricultural Economics 47 (3). pp.315-337, 1996.;
- [6] Tyson, Lee 'Who is BashingWhom? Trade Conflictin High-tehnology Industries' , Institut for International Economics, Washington, pp 83-84, 1992.
- [7] The Financial Times, 18 Avgust, 2003.
- [8] WTO, 2002, pp. 29;
- [9] STO, "Резултати Уругвајске рунде мултилатералних трговинских преговора: Правни Текстови ", IEN, Београд, 1996.; мбкyи10. Зорка Закић, Жаклина Стојановић: "Ренесанса руралног развоја - пројекције за за двадесет први век", Институционалне реформе и транзиција агропривреде у Републици Србији III, Економски факултет, Универзитет у Београду, 2004 стр.1-26.
- [10] Разни интернет извори

ЗНАЧАЈ И УЛОГА МОТИВАЦИЈЕ ЗА УПРАВЉАЊЕ КАДРОВСКИМ ПОТЕНЦИЈАЛОМ ПРЕДУЗЕЋА

*Мр Жељко Грубљешић,
Фонд здравственог осигурања Републике
Српске, Приједор*

Резиме: Пословни успјех предузећа, изражен односом излазних и улазних елемената процеса репродукције, у великој мјери зависи од кориштења расположивих фактора-потенцијала. Иако су фактори дејства на пословање предузећа бројни, кадровски фактор-потенцијал и начин његовог кориштења има велики утицај на пословни успјех предузећа. Мотивација и задовољство запослених су саставни дио савременог менаџмента људских потенцијала, будући да се изградњом квалитетног мотивационог система може знатно доприносити успјешности пословања. У теорији су развијене бројне теорије мотивације које се могу сврстати у две основне групе: теорије садржаја и процесне теорије. Свака од ових група теорија има своје карактеристике и указује на могућност различитих прилаза подстицајима за радно понашање у циљу задовољења човјевих потреба.

У циљу позитивног дјеловања расположивих кадрова на квалитет економије неопходно је да менаџмент познаје теорије мотивације, њихове основне карактеристике, и да у складу с текућим и развојним циљевима предузећа развија одговарајуће мотивационе стратегије.

Кључне речи: пословни успјех, кадровски потенцијал, мотивација, стратегије мотивације.

Abstract: Business success of enterprise, strong relation between output and input of the process of reproduction, to a large extent depends on the use of available factors- potentials. Although the effects of factors on the operations of many companies, personnel factor-potential and the way its use has a major impact on the business success of companies. Motivation and satisfaction of employees is an integral part of modern human resource management, since the construction of

quality motivation system can significantly contribute to business success. In theory are developed many theories of motivation that can be classified into two main groups: content theories and process theories. Each of these groups has its own characteristics and points to the possibility of different approaches to incentives for the behavior in order to satisfy human needs.

The purpose of the positive effects of available staff to the quality of the economy is essential, that management knows the theory of motivation, their basic characteristics, and that in accordance with current goals and development companies to develop appropriate motivation strategies.

Keywords: business success, human potential, motivation, strategies of motivation

1. УВОД

Пословање предузећа као материјално-организационог система одвија се уз дјеловање одређених економских законитости и поштивање економских принципа, од којих је основни принцип *остварити максималне резултате уз минимална улагања*.

Успјешно функционисање предузећа условљено је складним повезивањем свих елемената организационе структуре и усмјеравањем ка остваривању утврђених циљева. Ти циљеви, у основи, имају генерални циљ остварити што бољи пословни успјех, односно остварити што повољнији однос измједу излазних и улазних елемената процеса репродукције.

Битну улогу у том процесу имају фактори економије, који представљају расположиве потенцијале који на било који начин утичу или могу утицати на остварени пословни успјех. Иако је лепеза фактора широка: природни, технички, услови макроекономије, финансијски, организациони, научни, кадровски фактор-потенцијал има изузетно значајно мјесто и утицај на остварене резултате. Он произлази из квантитативног и квалитативног стања кадрова који су укључени или могу бити укључени у материјално-организациони систем и представља укупну интелектуалну, психичку и

физичку енергију коју предузеће може користити за остваривање својих пословних циљева.

Како ће се тај потенцијал користити, у доброј мјери зависи од мотивације и мотивацијских техника које менаџмент предузећа примјењује у управљању кадровским потенцијалом.

Под претпоставком да се познавањем теорија мотивације и њеног утицаја на кадровски потенцијал може знатно унаприједити пословање, основни циљ овог рада је да истражи и утврди подручје мотивације за рад и различите мотивационе стратегије и технике, како би се за управљање кадровским потенцијалом изградио адекватан мотивацијски систем, који ће доприносити сталном повећању квалитета економије и конкурентској способности предузећа.

2. ТЕОРИЈЕ МОТИВАЦИЈЕ

Проблематика мотивације се односи на разлоге људског понашања, факторе који га организују, усмјеравају и одредјују му трајање. Она даје одговоре на питања зашто се неко понаша на одредјен начин и постиже или не постиже одредјене резултате. Најједноставније, мотивација је трагање за оним што човјеку недостаје или за оним што му је потребно, односно, тражење задовољења одредјених потреба. Она представља заједнички појам за све унутрашње факторе који консолидују интелектуалну и физичку енергију, иницирају и организују индивидуалне активности, усмеравају понашање, те му одредјују смјер, интензитет и трајање¹⁴. Са аспекта појединца то је унутрашње стање које води остварењу циља, а са аспекта менаџера то је активност која обезбедјује да људи теже постављеним циљевима и да их остварују.

Мотивисање је управљачки процес којим се утиче на понашање људи на основу сазнања о томе "шта изазива одредјено људско понашање."¹⁵ На мотивацију дјелују разни фактори као што су: појединачне особине,

карактеристике посла које појединац обавља, карактеристике организације- радне ситуације у којој се појединац налази, шира друштвена околина.

За разумијевање мотивације и коришћење њених достигнућа у пракси, неопходно је познавати теорије мотивације. Оне покушавају одговорити на питање шта је мотивација и како се мотивациони процес одвија, односно како мотивисати људе за постизање бољих резултата у раду и успјешно остваривање утврђених циљева. Бројне теорије мотивације покушавају одговорити на то питање, с тим што се оне разликују по видјењу битних основа и узрока понашања људи. То су двије групе теорија и то:

1. садржајне теорије мотивације и
2. процесне теорије мотивације.

Унутар наведених група теорија мотивације биће дате главне особине само оних теорија које представљају репрезентанте одговарајуће групе.

(1) Садржајне теорије мотивације полазе од људских потреба као основе за понашање. Истражују људску мотивацију уопште, а у том контексту и мотивацију за рад. Према овим приступима потребе се трансформишу у унутрашње мотиве, који производе различите облике радног понашања. Ове теорије одбацују карактеристике посла и радне околине као детерминанте мотивације за рад, а наглашавају карактеристике појединца и значај индивидуалних потреба за његово радно понашање. У групу ових теорија спадају: теорија хијерархије потреба, теорија тростепене хијерархије, теорија мотивације постигнућа, двофакторска теорија мотивације, теорија мотивације улога.

Као репрезентанте ове групе теорија биће приказане¹⁶:

- теорија хијерархије потреба и
- теорија тростепене хијерархије.

Теорију хијерархије потреба развио је Абрахам Маслоу (Maslow). Овај аутор истражује мотивацију за рад као један сегмент свеукупне људске мотивације. По њему, за разумевање

¹⁴ Бахтијаревић-Шибер, Ф.: Манаџмент људских потенцијала, Голден маркетинг, Загреб, 1999. стр. 557

¹⁵ Stoner, Dž. A. F., Friman, R. E., Gilbert, D.R.: Menadžment, Želind, Beograd, 2000. str. 408

¹⁶ О осталим садржајним теоријама погледати у: Бахтијаревић-Шибер, Ф.: оп. цит. стр. 569-580.

мотивације треба класификовати и рангирати укупне људске потребе у зависности од значаја задовољења одговарајуће потребе за људски живот. Базична претпоставка теорије је претпоставка о релативној надмоћности потреба организованих у хијерархијску структуру. Појављивање неке потребе је обично условљено задовољењем неке друге важније потребе, те да се ниједна потреба не може посматрати одвојено, јер је свака повезана са стањем задовољења или незадовољења других потреба. Потребе су рангиране према значају за појединца по следећем реду:

- први ранг: егзистенцијалне- физиолошке потребе: храна, вода, стан, здравље и сл ,
- други ранг: потребе сигурности: физичка сигурност и ослобађање од страха губитка хране, стана, посла, имовине и сл.,
- трећи ранг: потребе припадања- социјалне потребе: породица, пријатељи, друштво и сл
- четврти ранг: потребе поштовања и статуса: углед, моћ, статус, компетентност, независност, одговорност и сл.
- пети ранг: потребе самоактуализације: потребе реализације свих потенцијала које човјек има.

Потребе нижег ранга доминирају људским понашањем све док их не задовољи. Ако је потреба незадовољена, она постаје искључиви организатор човековог понашања и што је нижа на љествици, њен утицај је јачи. Већи степен задовољена одређене потребе има за последицу слабљење њеног утицаја, уз истовремено јачање утицаја потреба следећег хијерархијског нивоа.

У каснијим истраживањима Маслов је модификовао своју теорију, истичући да човјек најбоље функционише кад нечему тежи, кад му нешто недостаје и кад своје могућности ставља у функцију остварења неког циља. Своје строго рангиране потребе сврстава у двије категорије: потребе нижег реда (први и други ранг) и потребе вишег реда (трећи, четврти и пети ранг).

Теорију тростепене хијерархије или ЕРГ теорију развио је Алдерфер. Према овом аутору, базичне елементе у мотивацији чине три категорије потреба и то: егзистенције (existence), повезаности (relatedness) и раста (growth).

Егзистенцијалне потребе укључују различите облике материјалних и физиолошких жеља. У ове потребе спадају: плата, разни материјални добици, те физички услови на раду. Задовољство задовољењем одређене потребе зависи од тог, шта у одређеној средини добијају други, а шта је довољно, зависи од саме радне средине и друштвених услова и норми. Друга битна димензија ових потреба је могућност њихове замјене односно фактора задовољења, што оставља значајан маневарски простор предузећу у стимулисању с материјалним факторима.

Потребе повезаности се односе у ширем смислу на социјалне потребе, са основном карактеристиком узајамности и размјене: разумијевања, прихватања, повјерења, љубави и сл. Могу да укључују и негативну димензију међуљудских односа: неповерење, љутњу, непријатељство и сл.

Потребе раста и развоја обухватају све оне потребе које представљају креативно дјеловање појединца на себе и околину. Задовољавају се тако што појединац рјешава проблеме, а што му омогућава да користи своје потенцијале и даље их развија. Задовољење ових потреба зависи од објективних могућности и прилика које омогућавају да човјек буде оно што јесте, и да постане оно што може.

Ова теорија даје велике могућности за менаџмент кадрова; од брижљивог испитивања узрока индивидуалног понашања, материјалних и других подстицаја, до утицаја менаџера на развијање потреба раста и развоја, јачања и бољег кориштења кадровског потенцијала.

(2) Процесне теорије мотивације прилазе мотивацији не само са аспекта потреба већ

укључења и других елемената као што су: перцепције, очекивања, вриједности њихове интеракције. Оне настоје објаснити кључне процесе и разлоге који доводе до тог, да се људи у радним ситуацијама понашају на одредјен начин, да улажу одредјен напор и колико та активност траје. Означавају се и као когнитивне теорије мотивације јер полазе од вољног, свјесног избора алтернативног понашања. При томе се поједнци воде одредјеним очекивањима о резултатима и ефектима таквог понашања, као и преференцијама унутар њих.

За репрезентанте ових теорија приказаће се:

- теорија очекивања, чији је аутор Врум (*Victor H. Vroom*) и
- теорија неједнакости у социјалној размјени, аутора Адамса (*Adams, J. S.*).

У *теорији очекивања* Врум полази од претпоставке да су људи мотивисани да чине разне ствари да постигну одредјене циљеве, уколико вјерују да су ти циљеви вриједни за њих, и ако су увјерени да ће их одговарајуће активности довести до тога. При томе сваки човјек врши рационалан избор измедју различитих алтернатива понашања, процјењујући ефекте и значај који имају за њега, преферирајући једне на штету других алтернатива. У теорију уводи два концепта: концепт валенције или привлачности и концепт очекивања. Валенција или привлачност може бити позитивна или негативна, па њена вредност иде од -1 до +1. Напримјер, ако за запосленог већу вриједност има занимљивост посла или креативност од висине плате, мотивација ће бити већа и када је плата мања. За позитивно мотивационо дјеловање је важно обезбедити да запослени може да оствари оно што за њега има већу важност. На понашање не утичу само циљеви који се желе постићи, већ и степен увјерења појединца да је остварење жељених циљева могуће. Та вјероватноћа иде од 0 до 1. Ако је вриједност 1 онда је појединац потпуно увјерен да ће радна успјешност потпуно допринети остварењу мотивацијског фактора, нпр. већи радни успјех довести до веће плате. У

овом моделу разрадјен је и концепт инструменталности. Ако радник опажа да квалитетним радом може остварити жељене циљеве, као нпр. боље радно мјесто, већу плату, и сл. он ће се на послу залагати више.

Мотивација (М) је пропорционална очекивању (О) да ће се одредјеном активношћу постићи очекивани исход и валенције или важности (В) коју појединац придаје том исходу, односно: $M=f(O \times V)$ ¹⁷.

Ова теорија има велики значај јер менаџерима може да буде од практичне користи, поштујући одговарајућа правила као што су: постојање јасних циљева и јасних односа измедју залагања и награђивања, нежељене последице радног понашања као што су: кажњавање, отпуштање, скидање са положаја треба свести на што мању мјеру или елиминисати, и стално имати на уму да запослени имају различите потребе које, ако се задовоље кроз рад, воде позитивној мотивацији.

Теорија неједнакости у социјалној размјени по својој суштини је теорија правичности. Акцент у овој теорији је мотивациони утицај накнада за рад и доживљај неједнакости, који је основа мотивације за рад и индивидуалног понашања. По овом аутору битан је однос предузећа и појединца у којем се цијени шта појединац својим радом и понашањем доприноси предузећу, а шта добија за узврат од предузећа у виду накнаде да задовољи своје потребе. Главне компоненте теорије правичности су: улагања -инпути појединца радника (Ир) (знање, доб, вјештине и искуство, радни допринос, способности) и исходи-оутпути (Ор) појединца-радника (плата, бенефиције, успјех, признање, задовољство). Ове компоненте се пореде са односом измедју исхода (Ид) и улагања (Уд) других радника. Једнакост постоји ако је: $Or/Ir = Od/Id$. За радника неједнакост постоји увек ако је однос његових оутпута према инпутима и однос оутпута према инпутима других неједнак, па је пожељно да се тежи односима једнакости, односно правичности.

¹⁷ Бахтијаревић-Шибер, Ф., оп. цит. стр. 583

Последица доживљене или опажене неједнакости ствара својеврсну тензију, коју појединац настоји да отколони било промјеном сопствених инпута и оутпута, напуштањем предузећа или тражењем рјешења у правцу рационализације разлике. Ако постоји једнакост, радник је мотивисан да одржи такво стање, а у случају неједнакости тражи се уклањање узрока.

Ова теорија је дала велики допринос у разумијевању мотивације за рад, нарочито с аспекта правичности у домену плаћања рада.

3. СТРАТЕГИЈЕ МОТИВАЦИЈЕ

Теоријска и емпијска сазнања о мотивацији показују да се ради о сложеном феномену које истражује основе и узроке одговарајућег понашања у трагању за оним што човјеку недостаје. Са аспекта појединца, то је унутрашње стање које води остварењу одређеног циља, а везано је за његове потребе, а са аспекта менаџмента предузећа стратегије и активности које треба предузети да запослени теже постављеним циљевима и да их што успјешније остварују. Значи, у процесу мотивације треба постићи истовремено остварење личних циљева запослених и организацијских циљева предузећа. У том циљу, неопходно је да се у предузећу креира одговарајући мотивацијски систем, који би обухватио сва питања у вези са мотивацијом, односно, одговарајуће стратегије са техникама мотивације. Полазећи од људских потреба које су веома различите, а неке од њих услов су човјекове егзистенције, стратегије мотивације треба тако поставити да задовоље, како базичне потребе које се задовољавају материјалним средствима, тако и потребе вишег реда.

У ту сврху, стратегије мотивације запослених кадрова треба да обухвате:

- стратегије материјалног награђивања и
- нематеријалне стратегије мотивације.

Стратегије материјалног награђивања полазе од новца као основног мотиватора за рад. Новац има двоструку улогу у процесу мотивације јер представља како материјалне,

тако и емоционалне вриједности, јер се њиме исказују: моћ, престиж, постигнуће, сигурност... Материјална стимулација преко повезивања висине материјалне накнаде за рад појединца и његове остварене резултате рада настоји осигурати заинтересованост радника за остварени пословни успјех предузећа. Ову материју теоријски обрађују системи плаћања рада. У њима се систематски прилази свим елементима битним за награђивање и плаћање рада, од одређених циљева и принципа на којима ти системи почивају, до одговарајућих методолошких рјешења и техника утврђивања плата и других материјалних бенефиција.¹⁸

У основи, област материјалне мотивације обухвата двије стратегије и то:

- оне које третирају ниво појединца тј. а) директна примања које појединац добија у виду новца, као што су: плата, бонуси и разни подстицаји, накнаде за иновације, накнаде за ширење знања и сл. и б) индиректна примања као што су: стипендије, школарине, специјализације, студијска путовања, осигурање, разне статусне и друге бенефиције и сл.,
- оне које третирају ниво организације, односно резултате остварене на нивоу предузећа, и то: а) директне добитке као што су: учешће у резултату и добитку (гаинсхаринг планс), учешће у профиту (профит схаринг план), дионичарство запослених (емплойее стоцк оунерсхип планс) и слично.

Основни предуслови да стратегије материјалне мотивације постигну своје циљеве односе се на следеће:

- да постоји јасна веза измједу резултата рада и накнаде за тај резултат,
- да повећање плате буде довољно стимулативно,
- да стимулација обухвата позитивне, а не негативне аспекте радног понашања,
- да разлике у платама измједу запослених који постижу добре резултате и оних који постижу лоше резултате буду знатне, да временска дистанца измједу остварених резултата и накнаде за њих буде што мања,

¹⁸ Више о томе: Берберовић, Д.: Системи плаћања рада, КИЗ Центар, Београд, 1999.

- да запослени имају могућност да учествују у планирању циљева и да постоје благовремене информације о томе како се циљеви остварују (феедбацк).

Ове стратегије подразумевају развијен систем праћења радне успјешности, који обавезно треба да садржи три битна корака: одредјивање посла и критеријума успјеха односно стандарда резултата, оцјењивање успјеха и пружање повратне информације.

За први корак битно је утврдити кључна подручја, битне задатке на којим је потребно остварити добре резултате. Одредјивање стандарда резултата подразумијева дефинисање задатака у погледу квантитета, квалитета, рокова, те друге комплементарне активности. За оцјењивање успјеха потребно је дефинисати изворе информација и сам поступак оцјењивања, што се проводи по одредјеним правилима. И на крају, као неизоставни дио цијелог поступка оцјењивања, је разговор о постигнутом резултату. У том кораку кључну улогу има менаџер, гдје долазе до изражаја његове способности комуникације, савјетовања, подстицања сарадника, упознавања са његовим интересима, жељама, и водјења сарадника ка унапредјењу његовог рада. За ову сврху, у теорији и пракси развијене су бројне методе; неке од њих су универзалног карактера и могу се примјењивати за све запослене, док су друге прилагодјене пословима менаџера.¹⁹

Нематеријалне стратегије мотивације су комплементарни дио укупних мотивационих стратегија. Базиране су на људским потребама вишег реда, које се стално развијају у складу са општим развојем друштва и све вишим образовним и стручним нивоима запослених кадрова. Оне су управо због тога веома битне за мотивацију високостручних кадрова који раде на сложенијим и одговорним пословима, гдје се захтијева висока креативност, иновације, самосталност, а њихово позитивно дејство присутно је и код осталих кадрова у организацији. Поред тога, мотивацијски систем треба обавезно да обухвати: стил менаџмента,

обликовање посла, партиципацију запослених, флексибилно радно вријеме и програме, управљање помоћу циљева, усавршавање и развој каријере, признања итд.

Обликовањем посла одредјује се садржај посла његове функције и социјални односи, што се изражава у обиму и врсти задатака на радном мјесту, која су знања, способности и вјештине потребне за његово успјешно обављање, одговорност и ауторитет извршилаца посла, повезаност и односи са другим пословима. Иако је код обликовања посла дуго времена доминирао приступ максималне ефикасности, која произлази из високе подјеле рада и и уске специјализације, са развојем концепције људских потенцијала и мотивацијских теорија све више се користи мотивацијски приступ. Овај приступ је усмјерен на повећање разноликости посла, комплексности и аутономије задатака, већој одговорности и ауторитету запослених. То су: ротација посла, проширивање посла и обогаћивање посла. Овим стратегијама се постиже како смањивање негативних последица обављања једноставних репетитивних послова (ротација), тако и повећање мотивацијског учинка (проширивање и обогаћивање посла).

Стил менаџмента има кључну мотивацијску димензију, јер у великој мјери утиче на понашање запослених. Односи се на схватање шта су кадрови и шта они желе од посла и шта менаџери предузимају и како прилазе организацији послова. Различити стилови : аутократски, патерналистички, консултативни, демократски, имају своје специфичности у погледу мотивисања, одлучивања, комуникације, начина постављања циљева, контроле, те ефеката које постижу. Савременој концепцији управљања кадровским ресурсима више одговара демократски партиципативни стил, јер он обухвата разноврсне мотиве човјека и награђивање базирано на развоју кадровског потенцијала, тимском раду, међусобном повјерењу и уважавању, те оставља отворен простор за стално јачање кадровског потенцијала.

¹⁹ Бахтијаревић-Шибер, Ф., : оп-цит.стр.518-533

Партиципација запослених означава степен њихове укључености у процесе одлучивања о битним питањима пословања предузећа. Запослени се укључују у рјешавање разних проблема: обликовању посла, постављању циљева, уводјењу промјена и сл. Искуства су показала да ова стратегија може знатно повећати квалитет одлука и допринети успјешном рјешавању пословних проблема²⁰.

Флексибилним радним временом се омогућава да запослени сами одредјују своје најпогодније радно вријеме, унутар одредјеног оквира. Ова стратегија је погодна за службеничке, стручне и менаџерске послове. Искуства показују да ова могућност позитивно утиче на ставове и задовољство запослених, смањује апсентизам, отклањају се проблеми закашњавања и сл.

4. ЗАКЉУЧАК

Кадровски потенцијал представља укупну интелектуалну, психичку и физичку енергију коју предузеће може ангажовати за реализацију својих пословних циљева. Овај потенцијал, у савременој тржишној привреди, има изузетну улогу, будући да кадрови својим активностима усмеравају основне токове привредјивања ка бољем кориштењу свих расположивих ресурса и повећању укупне успјешности предузећа. Кадрови, њихова знања и способности, мотивација и задовољство послом, постају најважнији ресурс, кључна стратешка и конкурентска предност.

Иако менаџери имају различите функције у радним процесима, управљање људским потенцијалом представља једну од најважнијих функција. Наћи добре кадрове, мотивисати их и пустити да обављају своје задатке на сопствени начин, представља основни мото савременог менаџмента људских потенцијала.

За успјешно управљање кадровским потенцијалом, поред осталог, изузетно је значајно познавање феномена мотивације за рад. Бројне теорије мотивације указују на сложеност појединца и потребу познавања како ове материје, тако и сваког појединца и

околности које га окружују. Познавање мотивације може да послужи, измедју осталог, за усмеравање понашања запослених ка жељеном циљу. У ту сврху, неопходно је изградити мотивацијски систем за запослене у предузећу, којег чини скуп мотивацијских фактора, стимулативних мјера и стратегија мотивисања. Систем треба да инкорпорира све облике и технике стратегије материјалне мотивације, директне и индиректне, на нивоу појединца и на нивоу предузећа, базиране на основним предусловима стимулације и вредновања рада. Квалитетан мотивацијски систем треба да осигура: привлачење и задржавање најквалитетнијих кадрова у предузећу, да запослени квалитетно извршавају своје задатке и постижу високе стандарде успјешности, стимулисање креативности, иновација, унапредјења пословања, као и идентификацију запослених са организацијом.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Бабић, М., Ставрић, Б.: *Организација предузећа*, КИЗ "Центар", Београд, 1996.
- [2] Бахтијаревић-Шибер, Ф.: *Манаџмент људских потенцијала*, Голден маркетинг, Загреб, 1999.
- [3] Берберовић, Д.: *Системи плаћања рада*, КИЗ "Центар", Београд, 1999.
- [4] Божић, В.: *Мезоекономика*, Галаксија, Београд, 1988.
- [5] Ivanchovich, J. M.: *Human Resource Management*, Irwin McGraw- Hill, New York, 1998.
- [6] Stoner, Dž. A. F., Friman, R. E., Gilbert, D. R.: *Menadžment*, Želind, Beograd, 2000.

²⁰ Берберовић, Д., оп. цит. стр. 120

ОРГАНИЗАЦИОНА КУЛТУРА КАО ФАКТОР УСПЕШНОСТИ ПОСЛОВАЊА ПРЕДУЗЕЋА

Мр Младен Тукић,
Дипл. инж. орг. наука, мастер менаџер
људских ресурса, ФОН, Београд

Резиме: Организациона култура обухвата низ елемената битних за пословни успех предузећа, а подразумева традицију, обичаје, вредносни систем, ставове, мерила и норме понашања. Смисао концепта организационе културе је у томе да свако предузеће дефинише своје системе вредности, веровања и норме које ће прихватити и сви запослени у њему. Организациона култура се испољава у примени одређених симбола, језика, технологије, управљања и међуљудских односа усмерених на остваривање циљева пословања.

Кључне речи: понашање, култура, организација

Abstract: Organization culture contains several elements important to company success which means tradition, habit, system value, manners, rule of conduct. Meaning of organizational culture is that every company define it's own value system, believes and rules which will be accepted by all employees. Organizational culture is manifest in applying of certain symbols, language, technology, managing and interpersonal relationship focused at corporate targets.

Keywords: behavior, cultur, organization

1. УВОД

Организациона култура обично се назива корпоративна култура, јер се пословни системи у тржишној привреди све чешће конституишу у виду корпорација. Организациона култура се дефинише као *акт развоја интелектуалних и моралних способности, посебно кроз образовање*.²¹ Често се организациона култура посматра кроз моралне, социјалне и понашајне норме једне организације, засноване на веровањима, ставовима и приоритетима њених чланова. Развојни концепт организационе културе започиње почетком XX века. Од 1985. године интензивније се истражује научни феномен организационе културе као савременог бихејвиористичког приступа организацији, а у контексту са учењем о организационом понашању. Најчешћа и

најлогичнија подела садржаја организационе културе је на *когнитивне* и *симболичке* компоненте. *Когнитивни* елементи организационе културе су, уствари, оне заједничке категорије у главама запослених које креирају заједничко мишљење и понашање запослених у организацији. *Симболички* садржај организационе културе представља манифестацију когнитивних елемената кроз, пре свега, њима условљено понашање запослених. Симболички део организационе културе представља њен видљиви део.

2. ПРАВИЛА ПОНАШАЊА

У комплементарности са организационим понашањем, на успешност пословања предузећа утиче и организациона култура. Организациона култура представља једну од кључних варијабли организационог понашања. Са стратегијом и вођењем, култура организације чини окосницу њеног пословног успеха. Појам културе уопште укључује низ елемената, као што су: традиција, обичаји, навике, вредносни систем, веровања, ставови, мерила и норме понашања. По овим елементима разликују се народи, друштва и цивилизације. Слично друштву и предузећа имају своју организациону културу по којој се препознају једно од другог. Културна традиција једног предузећа оличена је у систему културних вредности, затим у нормама понашања, стандардима, језику и технологији. Филозофија предузећа одражава циљеве, вредности, убеђења, идеје и идеале. *Норме понашања* говоре о начину комуницирања са интерном и екстерном средином. То је идеја којом се руководи сваки појединац у организацији у интерним и екстерним односима. *Стандарди* говоре о томе како послове треба обављати. То је опште прихваћени начин на који сваки појединац, у оквиру одређене функције или сектора рада обавља додељени задатак. *Језик* у пословним, радним и технолошким процесима као и као и примењена технологија говоре о делатности предузећа. *Организациона култура* је стечено знање и искуство, које појединци користе у развоју свог организационог понашања. Њене карактеристике су:

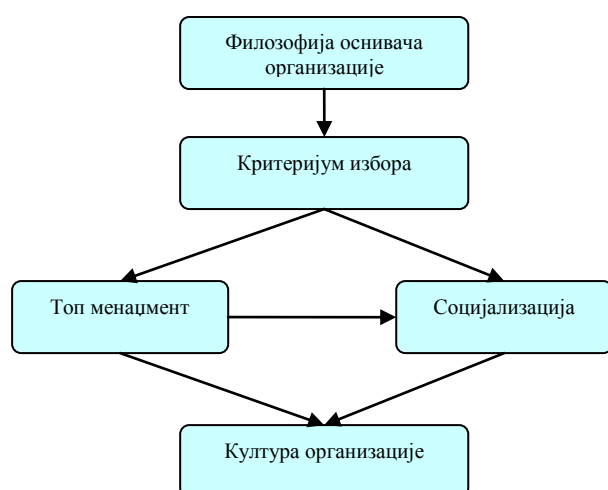
- **стиче се** (нема генетско порекло)
- **дељива је** (дели се и меша међу члановима предузећа)
- **трансгенетска је** (преноси се с генерације на генерацију)
- **симболичка је** (заснива се на људској карактеристици презентовања једне ствари, уз помоћ других)
- **адаптивна је** (способност људи да се прилагођавају средини и догађајима)

Са растом и развојем предузећа, успостављени модел пословне филозофије постаје начин мишљења, комуницирања и понашања. Она је за дато предузеће узор или праидигма, модел

²¹ Pat Duffy Hutcheon, Building Character and Culture, Praeger Publisers, USA, 1999.

који се негује и преноси са старијих на млађе генерације запослених. Несагласност између културне традиције предузећа и доминантних вредности *новог вође*, који долази као наследник, је чест узрок пословног посртања многих предузећа. Зато је наслеђивање или замена управљачког тима једно од кључних питања управљања организационом културом. У предузећу са развијеном културом ово питање се решава стратегијским приступом у развоју кадрова или развојем каријере. Смисао концепта организационе културе је у томе да свака организација (предузеће) дефинише своје системе вредности, веровања и норми, који ће бити довољно вредни да их прихвате и усвоје сви чланови у организацији, као и новозапослени. Управљање културом је занчајно подурчје активности вођења предузећа. Оно укључује сет управљачких активности, као што су: стварање, овладавање, и промена културе. *Стварање* културе одвија се у четири корака:

- 1) Једна личност (оснивач) има идеју за ново преузеће.
- 2) Оснивач окупља кључне људе и образује оснивачку групу која дели заједничку визију са оснивачем. Група ствара уверење да је идеја добра, изводљива и вредна ризика и инвестирања времена и новца и стваралачке енергије.
- 3) Оснивачка група ради на стварању преузећа: прикупља средства, разматра патенте, одређује локацију, гради објекте и сл.
- 4) Доводе се људи у организацију на које се преносе задаци и делегира одговорност. Култура предузећа је обликована. Почине процес развоја културе у смислу овладавања и прихватања суштинских вредности које су обликоване од стране оснивачке групе. Отпочиње процес социјализације у организацији.



Слика 1: Како се ствара култура организације

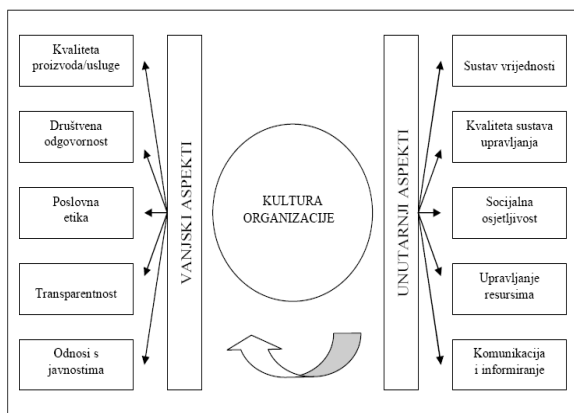
Процес овладавања има за циљ да сваког појединца оспособи за интеграцију у колектив, да прихвати систем културних вредности и да овлада културом предузећа. Након социјализације отпочиње процес стицања искуства, професионализације и развоја

каријере. Предузећа која имају плански приступ развоју организације доносе програме професионализације. Са растом и развојем предузећа обликовани систем вредности се учвршћује и постаје доминантна култура. *Доминантна култура* је низ суштинских вредности које дели већина запослених, а поткултура је низ вредности које дели група запослених. У предузећу са развијеном поделом рада и специјализацијом и сходно томе, и развијеном унутрашњом организацијом, делови предузећа имају своје културне специфичности. Истраживачко-развојни сектор, производни сектор, финансијско-рачуноводствени сектор, маркетинг сектор и сл. имају различите културне профиле. Важно је да руководиоци ових сектора деле заједничку визију са врхом и да својим понашањем одржавају доминантне културне вредности предузећа. Организациона култура представља модел вредности, убеђења и норми који влада у датом предузећу или у другом организационом систему. Она се испољава у примени одређених симбола, језика, технологије, управљања и међуљудских односа усмерених на остваривање циљева организационог система. То је својеврсна филозофија предузећа, којом су обухваћене комуникације унутар његове организационе структуре и према окружењу, а која одражава његове циљеве, вредности, уверења и идеје у процесу пословања. Оснивачи предузећа или других организационих система, оснивачким актом и елаборатом о оправданости оснивања, иницирају развој организационе културе тог пословног субјекта. Светски познате фирме препознатљиве су по својој организационој култури, коју су зачели њихови оснивачи. На пример „Форд“, „Сименс“, „Филипс“, „Мекдоналдс“ и друге фирме следе традицију својих оснивача, па је њихова организациона култура препознатљива, како у међуљудским односима и понашању менаџмента, тако и у односима према потрошачима. Организациона култура појединих предузећа је њихова одлика по којој се препознају у тржишној комуникацији. Организациона култура такође обухвата усвојени систем вредности, који се негује у предузећу и који прихватају сви запослени. Овако усвојен систем вредности, који обухвата одређене норме, правила, веровања и идеје у међуљудским односима, уређује се у облику одређеног кодекса (*lat. codex* – трупак, књига), односно прописа или правила понашања. Утврђена правила понашања постају обавеза свих запослених.

3. ВРЕДНОСТИ КАО ЕЛЕМЕНТИ ОРГАНИЗАЦИОНЕ КУЛТУРЕ

Вредности су један од основних елемената организационе културе који имају прескриптивну функцију у свом садржају. Вредности говоре човеку како треба да се понаша и чему треба да тежи. „Вредности можемо дефинисати као трајан изразито

позитиван однос према одређеним објектима које оцењујемо као важне и за чије остварење постоји изражено лично ангажовање.²² Одређена врста идеала којима појединац, група или организација у целини треба да тежи и који треба да усмеравају читаво њихово понашање и све њихове акције, представљају вредности као елементи организационе културе. „Срце“ организационе културе у предузећу које може да споји запослене и да их усмери према одређеним циљевима су вредности и норме понашања. Вредносне оријентације које произилазе из тога су: квалитет, поузданост, радно залагање, које су основне смернице за понашање у некој организацији. Да би вредности постале трајне и основа за успех организације, руководиоца мора својим примером и понашањем да потврђује те установљене вредности. Вредности према *Scheinu* настају као последица решавања проблема са којима се суочава организација. Акцију која је успешно решила настали проблем, запослени у организацији ће прихватити као правило које ће користити у будућим истим или сличним ситуацијама. У моменту првобитног примењивања те акције, она још увек није вредност, јер се не зна какав ће резултат дати, само њеним вишеструким примењивањем у пракси и давања позитивних ефеката она ће стећи легитимитет коме треба тежити, а то је већ вредност.



Слика 2: Аспекти културе организације

Систем вредности организације манифестује се и кроз средства одређивања културе организације: традицију, историју, церемоније, ритуале, приче, језик, жаргон, физичку околину, статусне симболе, облачење (пословни *dresscode*), стил управљања, припадност организацији, професионализам и слично. Да би нека организација створила јаку културу, неопходно је да организација запослене упозна и стално, када год је то могуће, презентује им темељне вредности. Стварајући вредносни систем, организација своје вредности треба да надограђује на моралне кодексе и ствара етику

пословања. Вредности се тако испољавају кроз вредновање, али и понашање (посебно особа које имају моћ и ауторитет), затим кроз слогане, приче, анегдоте,... Неке вредности се морају прожимати кроз све критеријуме и имати одговарајуће занчење у организацији од запошљавања, напредовања, нагарђивања, до међуљудских односа и уважавања појединаца. Утицај организационе културе, на позитивно или негативно пословање организације, зависи од усклађености вредности и веровања које је чине из окружења. Још увек није доказано да јака организациона култура води већој ефикасности пословања.

4. ВЕРОВАЊА ЗАПОСЛЕНИХ

Веровање запослених је одређена вредност која се временом потисне у подсвест, а у пракси функционисања организације устали и докаже као успешна. Веровање представља елемент организационе културе који објашњава које су узрочно-последичне везе између ствари и појава у реалном свету. Веровања се користе по аутоматизму, што значи да су највећим делом подсвесног карактера. Стабилност у понашању људи управо производе веровања. Систем веровања организацију може довести до исправних или погрешних стратешких одлука, које могу условити успех или чак пропаст организације. Према неким ауторима постоје три групе веровања које поседује свака организација, а то су:

- веровања о окружењу, тржишту, клијентима и слично
- веровања о мисији организације
- веровања о специфичној конкурентској предности организације.

Наиме, сматра се да је од круцијалног занчаја за организацију да у сваком моменту ове три групе веровања буду:

- усклађене са реалношћу
- међусобно усклађене
- познате и прихваћене од стране свих чланова организације
- константно провераване и тестиране.

Веровања се у већини случајева мешају са вредностима, али ипак се вредности разликују од веровања и то по два критеријума.²³ Прво, вредности су често прескриптивни когнитивни елементи организационе културе, а веровања су истовремено и прескриптивни и дескриптивни когнитивни елемент организационе културе. Друго, вредности чланова организације је далеко лакше открити јер су ближе свести, док веровања су увек дубоко потиснута у подсвест и тешко их је открити.

²² Rot, N/Navalka, N., Национална везаност и вредности код средњошколске омладине, Институт за психологију; Београд, 1973., стр. 9.

²³ Небојша Јанићијевић, Организациона култура, Уликус Нови Сад, Економски факултет Београд, 1997.

5. НОРМЕ ПОНАШАЊА У ОРГАНИЗАЦИЈИ

Норме понашања као елементи културе у организацији представљају један од кључних елемената садржаја културе те организације. Норме говоре људима шта би требало да раде, говоре, које вредности да негују, па чак и како да се облаче, како би се помоћу њих регулисао начин понашања какав је важан или пресудан за остваривање циљева и задатака организације. Најчешће се изражавају у форми права и обавеза путем кодекса или смерница. Феномен групних норми је откривен још почетком тридесетих година у чувеним *Hawthorn* експериментима. Неформална група је стварала своје неписане норме понашања којих су морали да се придржавају сви чланови или у супротном би следиле санкције за непоштовање истих. Веома је битно да чланови прихвате норме понашања групе, како би оне имале утицаја на његово понашање. Прихватање норми од стране већине чланова у групи олакшава комуникацију, смањује потенцијалне конфликти, повећава солидарност и идентификацију чланова. Прихваћене норме понашања онда постају ставови чланова групе. Могући извори настанка групних норми могу бити: сличност ставова, заједништво интереса, велики утицај појединца и слично. Групне норме понашања препознатљиве су по реаговањима чланова групе у одређеним ситуацијама. Када понашање одступи од утврђених норми понашања и када долази до понављања одређеног облика понашања, тада група санкционише или награђује одређено понашање које није у складу са утврђеним нормама понашања у зависности да ли оно негативно или позитивно одступа од утврђених правила у групи. Норме организације се у већини случајева разликују од норми групе и по садржају и по форми. То су углавном писани и прецизно утврђени стандарди понашања, који представљају оквир за пожељно понашање како појединаца, тако и група у организацији. Директно или индиректно, понашање већине изазива притисак на остале чланове да се понашају по прописаном моделу. Ако већина чланова прихвати прописане норме понашања, њихова комуникација, односи и интеракција ће се одвијати без већих проблема. У случају да постоји неприхватање прописаних норми од стране већег броја чланова у организацији тада ће неминовно и често долазити до конфликта.

6. ЗАКЉУЧАК

Успешност предузећа условљена је његовом организационом културом и приликама у окружењу. Управљачким мерама менаџмента предузеће регулише своју организациону културу, али не може да утиче на прилике у окружењу. Организациона култура предузећа представља начин његовог прилагођавања променама у окружењу, као и успостављања

међуљудских односа у његовој структури. Наиме, у данашње време велике конкуренције и све глобалнијег тржишта, организациона култура је императив опстанка за све организације. Доласком великих друштвених промена у целом свету организациона култура заузима значајно место у визији, стратегији, вредностима и вери људи. Успешност пословања и просперитет ће остваривати само организације које имају чврсто утемељену и препознатљиву организациону културу са тенденцијом сталног развоја исте. Зато можемо рећи да, организациона култура као фактор који утиче на успешност пословања предузећа, ће се остварити, ако су поред корисника (купаца) задовољни и власници (инвеститори), особље, добављачи, партнери и друштво.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Б. Ставрић, Г. Кокеза, Управљање пословним системом, ТМФ, Београд, 2009.
- [2] Н. Јанићијевић, Организациона култура, Уликсес, Нови Сад, Економски факултет, Београд, 1997.
- [3] Н. Рот, Н. Хавалка, Национална везаност и вредности код средњошколске омладине, Институт за психологију, Београд, 1973.
- [4] S.P. Robbins, Essential of Organizational Behavior, Prentice Hall, New York, 1992.
- [5] Ж. Пржуљ, Култура и предузетништво, Задужбина Андрејевић, Београд, 2000.

КРЕДИТИ КАО ИЗВОРИ ФИНАНСИРАЊА У УСЛОВИМА ГЛОБАЛНЕ ФИНАНСИЈСКЕ КРИЗЕ

*Проф. др Драган Микеревић
Економски факултет Бања Лука*

Резиме: Кредит као извор финансирања у великој мјери укључује повјерење јер кредитор никад није сигуран да ће се средства која посуђује и вратити. С обзиром на бројност врста кредита неопходно је успоставити везу између обима и структуре имовине и њихових извора. То је важно јер су дугорочно расположиви извори скупљи од краткорочно расположивих. Дакле, цијена кредита се мора респектовати и посебно обратити пажња на уговорени однос и дефинисање цијене кредита са банком. Цијена кредита је у корелацији с размјерама глобалне финансијске кризе. Пошто је највећи дио банака у страном власништву а глобална финансијска криза није заобишла ниједну земљу, мало је вјероватно да ће те банке напустити увријежену похлепу за зарадом на овим просторима, што упућује да ће додатно, и због повећаних ризика, цијена кредита ипак расти. У таквим условима предузећа неће бити у прилици да финансијску равнотежу помјерају ка позајмљеним изворима што због повећане цијене кредита (каматне стопе) али и све већих ризика у пословању због губљења продајног тржишта и по том основу смањења запослености капацитета.

Кључне речи: Кредит, имовина, цијена, каматна стопа, финансијска криза, банка, ризик, новац, предузеће.

Abstract: Credit as a source of financing to a large extent because it involves trust creditor is never sure that the funds and drive back. Given the number of types of loans, it is necessary to establish a link between the volume and structure of assets and their sources. This is important because long-term sources of short-term rate available. Therefore,

the price of credit has to be respect and in particular to pay attention to the relationship and agreed definition of the price of credit with the bank. The price of credit in correlation with the scale of global financial crisis. Since the largest part of foreign-owned banks in a global financial crisis has not visited any country, it is likely that banks will abandon greed for profit in this region, which leads to further, and the larger the risk, but increase the price of credit. In such conditions, companies will not be able to lead to financial balance of borrowed resources for the higher price of credit (interest rates) and increasing the risk of losing business because of the sales market and that the decrease in employment capacity.

Keywords: Credit, property, price, interest rate, financial crisis, the bank, the risk, money, the company.

1. УВОД

Готово је немогуће замислити раст и развој предузећа на основу властитих извора финансирања. Још од момента настанка првог дужничко-повјерљачког односа у пословању се морају јавити аутономни (спонтани) извори финансирања као туђи. С друге стране, у пракси је веома тешко раздвојити, рецимо, замјену отписаних основних средстава од нових инвестиционих улагања у проширење капацитета, отклањање уских грла у производњи и слично.

С обзиром на синтагму "вријеме је новац", било би неразумно да предузеће чека са инвестирањем и замјеном основних средстава док се основна средства не отпишу. Због тога кредит постаје значајним фактором раста, развоја и јачања конкурентске способности предузећа. У наставку ћемо размотрити сам појам и врсте кредита, међуусловљеност обима и структуре имовине и извора финансирања и проблем квантификације потребних додатних средстава која се могу обезбиједити, те утицајне факторе на структурирање извора финансирања и најзад утицај глобалне финансијске кризе на

кредитирање као реални облик финансирања предузећа.

2. ПОЈАМ И ВРСТЕ КРЕДИТА

Под кредитом треба подразумевати дужничко-повјерилачки или имовинскоправни однос у којем повјерилац уступа дужнику одређену вриједност на одређено вријеме и уз одређену накнаду. Ријеч "кредит" налази своју основу у латинској ријечи "цредере" што значи вјеровати, имати повјерење. И стварно, кредит у великој мјери укључује повјерење јер кредитор никад није довољно сигуран да ће се средства која посуђује адекватно и искористити због чега захтијева разноврсна осигурања за могућност њиховог поврата. Битна карактеристика кредита је начело повратности, у чему се разликује од дара, дотације и других облика бесповратног даривања без било какве накнаде. Колико је кредит значајан извор финансирања, показују и подаци наредне табеле.

Кад је ријеч о кредитирању, треба указати да је:

- кредит банке још увијек доминантан облик извора финансирања,
- могућност задуживања лимитирана кредитном способношћу дужника,
- цијена кредита висока посебно у условима глобалне финансијске кризе.

У литератури, али и пракси, егзистирају разне врсте кредита, који се дијеле по различитим критеријима:

- **Року враћања: краткорочни, средњорочни и дугорочни кредити.** Краткорочни кредити су кредити с роком отплате до годину дана. Користе се за финансирање сезонских залиха и друге краткорочно везане обртне имовине. Средњорочни кредити су кредити с роком отплате од једне до пет година, док су дугорочни с роком отплате преко пет година. Средњорочни и дугорочни кредити се често у пракси и теорији означавају једним именом – дугорочни кредити. Дугорочни кредити се користе за финансирање улагања у сталну имовину, сталне залихе и сталну имовину намијењену продаји.

- **Обезбјеђењу: непокривени и покривени кредити.** Непокривени кредити, често се каже и отворени, представљају кредите које је кредитор дао кориснику кредита на основу повјерења заснованог на кредитној способности корисника кредита и уопште његовог угледа. Из тога јасно произлази да непокривени кредит нема никакво покриће ни гаранцију. Покривени кредити су кредити који су одобрени или на основу залога, или на основу гаранције трећег лица.
- **Предмету: робни и финансијски кредити.** Робни кредити су кредити дати у роби, при чему се у њих укључују и комерцијални кредити. И један и други кредит су, у ствари, робни кредити, јер је умјесто новца дата роба. Неки аутори ипак праве разлику између робног и комерцијалног кредита, при чему робним кредитом сматрају онај кредит који је дат у роби и који се враћа у роби (такви кредити су данас врло ријетки), док се под комерцијалним кредитом подразумева кредит који је дат у роби а враћа се у новцу. Финансијски кредит је кредит који је дат у новцу и који се враћа у новцу.
- **Сврси: произвођачки и потрошачки кредити.** Произвођачки кредити су кредити који се дају ради финансирања производње и промета робе и услуга. Потрошачки кредити се одобравају ради повећања тражње, односно за куповину потрошне робе.
- **Намјени: инвестициони кредити и кредити за обртну имовину.** Инвестициони кредити су кредити из којих се финансирају дугорочна улагања у сталну имовину и трајна обртна средства. Кредити за обртна средства су кредити из којих се финансирају обртна средства изузев трајних обртних средстава. У пракси и теорији понекад се и кредити за трајна обртна средства сматрају кредитима за обртна средства.
- **Даваоцу: домаћи и инострани кредити.** Домаћим кредитима се сматрају кредити добијени од домаћих

кредитора, док се иностраним кредитима сматрају они од иностраних кредитора.

Уколико бисмо ушли у даљу анализу кредита, дошли бисмо до детаљнијих подјела, па бисмо кредите могли разврстати и по другим критеријумима (каматним стопама, на примјер). Међутим, и претходно начињена подјела указује на сложеност ове проблематике.

3. МЕЋУУСЛОВЉЕНОСТ ОБИМА И СТРУКТУРЕ ИМОВИНЕ И ИЗВОРА ФИНАНСИРАЊА

Набавка појединих дијелова имовине подразумева располагање одговарајућим изворима финансирања. Ријеч је о једној од стратешких одлука предузећа која за последицу има промјене како у приносном тако и у финансијском положају предузећа. С обзиром на сам наслов рада, потребно је да се подсјетимо: да се извори финансирања са становишта власништва дијеле на трајне (основни капитал, емисиона премија, резервни капитал и нераспоређени добитак) и позајмљене изворе финансирања (кредити, обвезнице, комерцијални записи и слично).

На обим и структуру извора финансирања, а у том склопу и кредита, утиче обим и структура имовине предузећа, што је у непосредној вези са основном дјелатношћу предузећа, дужином трајања процеса производње и органским саставом имовине. Основано је утврдити да је за структурирање извора финансирања значајан и рок везаности појединих дијелова имовине. Наиме, у теорији је познато да се поједини дијелови имовине предузећа краће или дуже задржавају у процесу производње, а такође да се нека (земљиште и трајна обртна имовина - ТОИ) никад не мобилишу у готовину, што упућује на констатацију да су стално везана у процесу производње. Из претходног јасно произлази да поједини дијелови имовине предузећа немају једнаку способност и вријеме да се мобилишу у готовину. С обзиром на способност и вријеме мобилизације, тј. ликвидности појединих дијелова имовине предузећа може се говорити о краткорочно и дугорочно везаној (имобилизованој) имовини. При томе, најкраће вријеме и највећу способност мобилизације у готовину има имовина уложена у хартије од

вриједности које се котирају на берзи ефеката, јер се свакодневно могу конвертовати у готовину на тој берзи. Потом слиједе потраживања из пословања, тј. од купаца, јер се та потраживања конвертују у готовину у роковима који су уговорени за наплату продатих учинака, а ти се рокови, у принципу, изражавају једноцифреним или двоцифреним бројем дана. Затим слиједе краткорочни финансијски пласмани који ће се конвертовати у готовину за уговорени број мјесеци који не може да буде преко 12 мјесеци. Онда долазе залихе производа и робе које ће се конвертовати у готовину када буду продате и наплаћене, па залихе недовршене производње које ће се конвертовати у готовину када буде завршена производња, те продат и наплаћен производ, па залихе материјала који ће се конвертовати у готовину када буду утрошене за производњу производа, када буде произведен, продат и наплаћен производ. Степен ликвидности сталне имовине, изузев дугорочне хартије од вриједности које се котирају на берзи ефеката, изразито је дуг, конвертовање у готовину траје више година, а код одређене сталне имовине (земљиште, на примјер) конверзије у готовину и нема, осим ако се та имовина не прода. Тако се све врсте нематеријалних улагања (неопипљивих средстава) и основна средства која се амортизују конвертују у готовину путем амортизације укључене у трошкове производње, завршетка производње, продаје и наплате учинака. Тај процес потпуне конверзије у готовину код нематеријалних улагања и опреме траје неколико година, а код грађевинских објеката неколико десетина година. Код дугорочних финансијских пласмана, изузев оних који су у виду дугорочних хартија од вриједности које се котирају на берзи ефеката, процес конверзије у готовину траје неколико година, а учешћа у капиталу других предузећа не конвертују се никад у готовину, осим ако се не продају. Дакле, цјелокупна имовина предузећа може се подијелити на имовину везану у дугом и кратком року.

Дугорочно везана имовина је имовина која се у периоду дужем од годину дана мобилише у готовину или се пак никад не мобилише

(земљиште, трајна обртна имовина), тј. задржава свој облик све док траје процес репродукције. Под дугорочно везаном имовином треба подразумевати:

- нематеријална улагања,
- основна средства,
- дугорочни финансијски пласмани,
- откупљене сопствене акције,
- губитак исказан у активи,
- трајна обртна имовина (сталне залихе).

У билансу нематеријална улагања, основна средства и дугорочни финансијски пласмани исказују се у збиру на позицији *стална имовина*. Ако предузеће има уписани неуплаћени капитал или губитак изнад капитала, они се додају сталној имовини. Пошто се губитак изнад капитала књижи на страни активе, ријеч је заправо о исправци вриједности сопственог капитала у пасиви. Откупљене сопствене акције такође су исправка вриједности сопственог капитала у пасиви јер се заправо за износ откупљених сопствених акција смањује сопствени капитал. Дакле, ако је губитак већи од сопственог капитала, износ губитка преко сопственог капитала мора се билансирати на страни активе. Тај губитак пада на терет повјерилаца, јер је предузеће у том случају изгубило сав сопствени капитал, а уз то је за износ губитка изнад сопственог капитала изгубљена и имовина повјерилаца. У том случају предузеће је тотално презадужено јер за износ губитка изнад сопственог капитала не може платити обавезе чак и када би се сва његова имовина у износу исказаном у билансу конвертовала у готовину. Губитак, дакле, до висине капитала билансира се на страни пасиве, одбија се од капитала, па се на збирној позицији Капитал исказује *нето капитал умањен за губитак*.

У дугорочно везану имовину треба подразумевати и :

- трајну обртну имовину (сталне залихе),
- сталну имовину намијењену продаји.

*Сталне залихе*²⁴ обухватају: залихе материјала, недовршене производње и готових производа,

²⁴ Сталне залихе се неријетко називају и обртним капиталом, јер њихово постојање је услов опстанка предузећа на тржишту, као и постојање опреме и других основних средстава.

које се при датом обиму производње не смањују, односно стално се одржавају у истом износу. Овдје треба разликовати предузећа са континуираном производњом и/или продајом, гдје се сталне залихе изједначавају са укупним (билансираним) залихама и предузећа са сезонском (цикличном) производњом и/или продајом гдје су сталне залихе равне вриједности залиха из оног мјесеца када су биле најниже. То значи да се код тих предузећа у сваком другом мјесецу јављају и сезонске залихе, које су равне разлици између укупних и сталних залиха.

*Стална имовина намијењена продаји*²⁵ је специфичан облик обртне имовине. Настаје у условима када након одређеног периода употребе ентитет престане да је користи за обављање дјелатности, јер је одлучено да се прода, чиме започињу активности на проналажењу купаца. Да би се средство могло класификовати као средство намијењено продаји, потребно је да буде доступно за моменталну продају у свом тренутном стању и да његова продаја буде врло вјероватна.²⁶ Претходно описана дугорочно везана имовина (имобилизација) по правили треба бити финансирана сопственим капиталом и дугорочно позајмљеним изворима (дугорочним кредитима и дугорочним обвезницама) чији је рок враћања дужи од годину дана.

Основано је питање: *да ли се сва дугорочно везана имовина предузећа може, или боље рећи, треба финансирати дугорочним кредитима?*

Мислимо да је одговор на ово питање могуће дати уколико претходно дугорочно везану имовину класификујемо у три скупине.

Прву скупину чини земљиште које се, како смо већ истакли, никад не мобилише у готовину, јер се на земљиште не обрачунава амортизација. Задржавајући своју вриједност, земљиште се мобилише у готовину само када се одлучи да се прода. У ову скупину улазе и

²⁵ МСФИ 5 - *Стална имовина која се држи за продају и престанак пословања*.

²⁶ У складу са МРС 1 - *Презентација финансијских извјештаја* имовина која се држи првенствено ради продаје, односно ако се очекује да ће бити реализована у оквиру године, класификује се као обртна имовина.

трајна обртна имовина, тј. сталне залихе које се неријетко, називају минималним или “гвозденим залихама”²⁷, које се такође не мобилишу у готовину. До њихове мобилизације у готовину долази само у условима ликвидације (добровољне или присилне) предузећа када се врши продаја залиха, или пак дјелимичне мобилизације када се смањи обим пословања због немогућности набавке сировина па се због тога смањују минималне залихе, односно мобилишу у готовину. До сличне ситуације долази и у условима смањења цијена сировина и материјала. У тој ситуацији, практично, са мање новца може се набавити иста количина сировина и материјала, тако да се дио средстава који је био ангажован у залихама мобилише у готовину. Најзад, у ову skupину дугорочно везане имовине треба укључити и губитак који нема способност мобилизације у готовину јер практично представља изгубљену имовину у пословању због чега би можда било правилнија синтагма: *дугорочно везана и изгубљена имовина*.

Другу skupину дугорочно везане имовине чине основна средства, и то претежно грађевински објекти који имају изразито дуг период мобилизације у готовину (двадесет и више година).

Трећу skupину чини сва остала материјална и нематеријална имовина као и стална имовина намијењена продаји, опрема и дугорочни финансијски пласмани који се мобилишу у готовину од једне до двадесет и више година.

Да би се створили услови за одржавање ликвидности предузећа, прва skupина дугорочно везане имовине требала би се, по правилу, финансирати трајним изворима, тј. сопственим капиталом, док би се друга и трећа skupина могла финансирати дугорочним кредитима или неким другим позајмљеним изворима.

У складу с претходним очигледно је да имовинска структура предузећа предодређује који се њени имовински дијелови могу финансирати дугорочним кредитима. Да би се осигурали услови за одржавање ликвидности,

неопходно је, дакле, да се постигне конвергенција, односно једнакост дугорочно везане имовине, с једне, и трајних и дугорочних извора финансирања, с друге стране.

У условима нарушене дугорочне финансијске равнотеже (слика 3) неопходно је приступити израчунавању потребног додатног капитала²⁸ за успостављање дугорочне финансијске равнотеже и при томе се, неријетко, менаџмент одлучује на *дугорочни кредит*.

Краткорочно везану имовину чине краткорочна потраживања чији је рок доспијећа краћи од једне године, а коефицијент обрта већи од један као и сезонске (повремене) залихе.²⁹

Ријеч је дакле о свим обртним средствима осим новчаних средстава и сталних (минималних, гвоздених) залиха. Чине их: хартије од вриједности, краткорочна потраживања из пословања, активна временска разграничења, дати аванси добављачима, преплаћени порези и доприноси, потраживања од радника, сезонске залихе и краткорочни пласмани.

По правилу (златно билансно правило у ужем и ширем смислу), краткорочно везана имовина треба се финансирати из краткорочних извора финансирања, и то:

- аутономних (спонтаних) извора, у које спадају обавезе према добављачима, примљени аванси, обрачунате а неплаћене камате, дивиденде и накнаде за улог власника, порезе и доприносе, премије за осигурање, зараде радника и сл;
- краткорочних кредита и евентуално емитовања комерцијалних записа.

Успостављање конвергенције односно једнакости између краткорочно везане имовине, с једне, и краткорочно расположивих

²⁷ Проф. др Јован Родић: *Пословне финансије и процена вредности предузећа*, Економика, Београд, 1991, стр. 67.

²⁸ За израчунавање потребног додатног капитала користи се табеларни метод, метод процент од продаје и метод путем једначине. (Видјети: Проф. др Драган Микеревић, Стратешки финансијски менаџмент, Економски факултет и Финрар, Бања Лука, 2005. стр. 456-461.

²⁹ Предузећа из области грађевинарства, ратарства, воћарства, виноградарства, сточарства и слично сезонско пословање карактерише: фаза ангажовања и фаза реализације. У фази ангажовања у структури обртних средстава повећава се учешће неробних облика обртних средстава.

извора, с друге стране, постиже се краткорочна финансијска равнотежа што одржава ликвидност предузећа.

Ако дође до нарушавања краткорочне финансијске равнотеже и угрожавања плаћања обавеза према добављачима, најчешће менаџмент предузећа посеже за краткорочним кредитима. Практично, сваки поремећај у пословању предузећа (несразмјерне залихе сировина и материјала, недовршене производње и готових производа, пролонгирање наплате потраживања и сл.) може се ублажити или неутралисати ангажовањем краткорочних кредита.

У нормалним условима пословања уобичајено је да су краткорочни кредити јефтинији од дугорочних због мањег ризика кредитора (банке) а из разлога што је процедура добијања краткорочног кредита мање сложена него процедура одобрења дугорочног кредита, што за посљедицу има и мање трошкове флотације (трошкови прибављања новца и трансакција са новцем). Зато се неријетко због преферирања начела рентабилности менаџмент предузећа одлучује на замјену (конверзију) дугорочног кредита краткорочним управо због тога што је јефтинији и што позитивно утиче на стопу приноса предузећа.

Стога, долазимо до питања, за које намјене треба користити краткорочне кредите, тј. каква треба бити структура краткорочних извора финансирања. Ако се пође од тога да су новчана средства и његови еквиваленти (примљени чекови и мјенице за наплату, сопствени издати чекови и мјенице, кредитне картице), потраживања од купаца и друга потраживања и хартије од вриједности финансирани из аутономних (спонтаних) извора на које се не плаћају трошкови финансирања, преостаје да се сезонске залихе и краткорочни пласмани требају финансирати *краткорочним кредитима*.

У складу с претходним може се констатовати да *структура краткорочно везане имовине предодређује коришћење краткорочних кредита*.

1. Квантификација потребних додатних средстава за предузеће

Дефинисање потребе предузећа за одговарајућим обликом финансирања финансијски менаџер треба ускладити са:

- постојећим тржишним условима (номиналним и ефективним - стварним) трошком појединог облика финансирања),
- доступношћу извора,
- флексибилношћу/неизвјесношћу везаном за карактеристике појединог финансијског инструмента, имајући у виду иновације финансијских инструмената којима се настоји избрисати црвена нит која у значајној мјери постоји између власничких и повјерљачких (дужничких) хартија од вриједности.

У процесу припреме одлуке о финансирању треба наћи прикладне одговоре на следећа питања:

- колико капитала прибавити из позајмљених извора;
- да ли реинвестирати добит и по том основу јачати сопствени капитал, или пак исплатити дивиденде, те ако ће се исплатити, по којој стопи;
- да ли капитал прибавити на тржишту хартија од вриједности или путем банака;
- да ли капитал прибавити на дуги или кратки рок;
- да ли емитовати власничке или повјерљачке (дужничке) хартије од вриједности;
- коју врсту хартија од вриједности емитовати и када.

Квантификација потребних додатних средстава врши се по року везаности на:

- краткорочна потребна средства која обухватају средства за финансирање сезонских залиха, повећање потраживања од купаца по основу пролонгирања рока наплате потраживања и средстава за куповину краткорочних хартија од вриједности ради продаје.

- дугорочно потребна средства која обухватају средства за финансирање инвестиционог пројекта, набавке, некретнина, постројење и опреме ради замјене дотрајалих дијелова имовине, куповину акција других предузећа, куповину дугорочних хартија од вриједности ради продаје и средства потребна за успостављање финансијске стабилности и стварање услова за одржавање ликвидности, што се може илустровати овако:³⁰

1. Стална имовина
2. Сталне залихе
3. Стална имовина намијењена продаји
4. ДУГОРОЧНО ВЕЗАНА ИМОВИНА (1 до 3)
5. Капитал
6. Дугорочна резервисања
7. Дугорочне обавезе
8. ТРАЈНИ И ДУГОРОЧНИ КАПИТАЛ (5 до 7)
9. ПОРЕБНА СРЕДСТВА ЗА ДУГОРОЧНО ФИНАНСИРАЊЕ (4-8 уз услов да је 4>8)

Одлука о финансирању је прихватљива ако у колони три није исказан **недостајући капитал**, а исказани **слободни капитал** је раван нули или већи од нуле.

Недостајућа, односно додатно потребна средства се могу прибавити повећањем сопственог капитала или кредитним задужењем.

Пошто у фокусу нашег истраживања није прва опција рјешења проблема, говорићемо о проблему додатног кредитног задужења. Наиме, додатно кредитно задужење захтијева утврђивање рока отплате кредита, услове кредита у погледу колатералног обезбјеђења и цијену кредита.

Рок отплате кредита је са становишта корисника повезан с намјеном кредита, а услови су му најприхватљивији ако обезбјеђење од ризика поврата кредита не изазива додатне трошкове и не мобилише поједине дијелове имовине за вријеме његове отплате. У наставку ћемо детаљније размотрити питање цијене кредита.

³⁰ Проф. др Јован Родић и проф. др Милован Филиповић, Пословне финансије, Пословна школа, Београд, 2008, стр. 12 до 16.

4. ЦИЈЕНА КРЕДИТА

На цијену кредита, по правилу, утиче:

- однос понуде и тражње новчаних средстава,
- висина стопе инфлације,
- величина ризика.

Цијена кредита је заправо каматна стопа, при чему разликујемо: номиналну, стварну, реално позитивну, реално негативну, релативну и конформну каматну стопу.

Номинална каматна стопа. Ријеч је о уговореној каматној стопи, тј. каматној стопи по којој се врши обрачун камата. Ова каматна стопа може да буде фиксна или варијабилна. Фиксна номинална каматна стопа је уписана у уговору о кредиту и по њој се врши обрачун камата све до коначне отплате кредита. Варијабилна каматна стопа се мијења у току отплате кредита. При томе могу да се уговоре два основа за утврђивање висине варијабилне каматне стопе: владајућа каматна стопа на тржишту капитала у моменту обрачуна камате или пак владајућа стопа инфлације у моменту обрачуна камате.

Стварна (ефективна) каматна стопа. Ова каматна стопа је виша од номиналне каматне стопе када се камата обрачунава и плаћа антиципативно или када кредитор захтијева да корисник кредита као услов за добијање кредита орачи одређену суму новца, или када од корисника кредита захтијева да до рока отплате на свом а виста рачуну увијек држи одређену суму новца, или пак када се за обрачун камата у току године примјењује релативна каматна стопа. Такође, наплата трошкова обраде кредитног захтјева повећава стварну односно ефективну каматну стопу тражиоца кредита.

Реално позитивна каматна стопа. Јавља се када је номинална, односно стварна стопа виша од стопе инфлације.

Реално негативна каматна стопа. Ова стопа се јавља када је номинална, односно стварна каматна стопа нижа од стопе инфлације.

Релативна каматна стопа. Релативна каматна стопа је пропорционални дио годишње каматне

стопе за обрачунаски период камата у току године. Примјера ради, ако је годишња каматна стопа 10%, онда је полугодишња каматна стопа $5\% = (10 : 2)$, а квартална каматна стопа је $2,5\% = (10 : 4)$. Релативна каматна стопа за обрачун камате у току године примјењује се када је годишња каматна стопа релативно ниска. При томе њена примјена у току године доводи до тога да стварна годишња каматна стопа буде нешто виша од номиналне.

Конформна каматна стопа. То је годишња каматна стопа дисконтована на обрачунаски период у току године. Конформна каматна стопа (K_s) добија се према обрасцу:

$$K_s = 100 \cdot \left[\sqrt[365]{\left(1 + \frac{p}{100}\right)^d} - 1 \right],$$

или

$$K_s = 100 \cdot \left[\left(1 + \frac{p}{100}\right)^{\frac{d}{365}} - 1 \right],$$

гдје је:

p = номинална годишња каматна стопа,

d = број дана за који се рачуна камата.

Примјена конформне каматне стопе обезбјеђује да се при обрачуна камате у току године годишња каматна стопа не повећава, што значи да је стварна каматна стопа једнака номиналној. Због тога се конформна каматна стопа примјењује када је годишња каматна стопа висока. Примјера ради, ако је годишња каматна стопа 100%, полугодишња конформна стопа ће бити:

$$K_s = 100 \cdot \left[\left(1 + \frac{p}{100}\right)^{\frac{181}{365}} - 1 \right] = 41,4214\%$$

Изузимајући однос понуде и тражње новца, на висину каматне стопе утиче више фактора што се најбоље види из структуре каматне стопе која се може приказати сљедећом формулом³¹

$$N = r + INF + LP + DRP + MRP$$

гдје је:

N - номинална (публикована) каматна стопа

r - реална каматна стопа

INF - очекивана стопа инфлације

LP - премија ликвидности

DRP - премија за ризик неиспуњења обавеза

MRP - премија за ризик од различитих периода доспијећа.

Дакле, на висину номиналне каматне стопе утиче:

- **реална каматна стопа (r)**, која представља накнаду штедиши (зајмодавцу) за одложу потрошњу;
- **очекивана стопа инфлације (INF)** заправо је обезвређење новца у периоду рока поврата позајмљене готовине;
- **премија за ликвидност (LP)** је премија која треба да покрије трошкове наплате главнице и камата ако дужник не буде ликвидан у моменту доспијећа обавезе за враћање кредита;
- **премија за ризик неиспуњавања обавеза (DRP)**, је премија чија висина зависи од приносног и финансијског положаја корисника кредита. Код корисника кредита са добрим приносним и финансијским положајем ова премија је врло ниска или равна, нули, а код корисника кредита са лошим приносним и финансијским положајем та премија је висока,
- **премија за ризик од различитих периода доспијећа кредита (MRP)** зависи да ли се кредит узима на кратки или дуги рок. Због вјероватноће да се у кратком року неће нешто битно промијенити код корисника кредита у погледу приносног и финансијског положаја, камата и не садржи премију за овај ризик. У дугом року та неизвјесност је већа, и што је тај период дужи, ризик је већи због чега се каматна стопа увећава за премију ризика чија висина зависи од рока поврата кредита.

³¹ Stanley G. Eakins, Finance, Investment Institutions and Management, Addison-Wesley, 1999, str. 79.

Свака привреда суочава се с пословним циклусима који се јављају у периодима од пет до десет година као што је случај у Сједињеним Америчким Државама. Те пословне циклусе карактеришу фаза раста и фаза опадања. У фази раста поједини макроекономски агрегати расту по релативно вишој стопи, што за посљедицу има повећану тражњу кредита, што, опет, доводи до раста каматних стопа. Насупрот овој, у фази опадања или привредне рецесије која је захватила скоро цијелу планету, макроекономски агрегати опадају или пак стагнирају. У том случају, тражња кредита опада што доводи и до пада каматних стопа. Међутим, и поред исправног и сасвим логичког теоријског става, стање у Републици Српској и Босни и Херцеговини не корелира претходно изнесеноме. Наиме, и поред тога што је у условима глобалне свјетске кризе Европска централна банка (ЕЦБ) снизила базну каматну стопу са чак 5,40% на 1,25%, каматне стопе у већини банака у Босни и Херцеговини су порасле просјечно за два процентна поена. Основано је питање како се уопште на овим просторима мисли зауставити рецесија када умјесто да каматне стопе опадају оне и даље расту. Одговор је једноставан: похлепу за зарадом пословне банке тешко напуштају. То је наравно показатељ још увијек недовољне конкуренције између пословних банака и поред значајног неискоришћеног кредитног потенцијала. Међутим, Централна банка Босне и Херцеговине смањила је обавезну резерву пословних банака с намјером повећања кредитног потенцијала пословних банака за скоро милијарду конвертибилних марака. С друге стране, сви нивои власти у Босни и Херцеговини ћуте кад је ријеч о фискалној политици, гдје су неки (Република Српска) почетком године чак и повећали издвајања за државни апарат. Међутим, очекује се да ће ускоро сви морати веома озбиљно да се позабаве питањем фискалне политике и да уз смањење стопа пореза и доприноса покушају да подстакну раст привредне активности.

5. ЗАКЉУЧАК

Глобална финансијска криза имаће значајне негативне ефекте на цјелокупну привреду у региону, јер је у наредном периоду основано очекивати:

- смањење директних страних инвестиција, с једне стране због, већ присутне финансијске кризе у земљама наших највећих инвеститора, а с друге, што ће у наредном периоду кризе ослабити и финансијски положај наших потенцијалних инвеститора, због чега неће бити финансијски способни за нова инвестирања;
- повлачење страног капитала предузећа и банака мајки од својих кћерки у региону, у случају погоршања финансијског положаја мајке у циљу санирања таквог стања;
- смањење продаје робе и услуга на страном тржишту због рецесије и предузетих интервенционистичких мјера од многих богатих земаља у циљу очувања својих предузећа;
- даље повећање губитака привреде због пада цијена хартија од вриједности на финансијским тржиштима;
- смањење депозита грађана у банкама. Будући да је финансијска криза у свијету већ проузроковала банкрот многих банака, што буде дуже трајала, она ће све више угрожавати опстанак банака и у нашим земљама. Та опасност за посљедицу има уздржавање од држања готовине у банкама и повлачење раније уложене готовине у банке, што ће неминовно довести до смањења њихових депозита у банкама а тиме и до смањења кредитног потенцијала банака. То ће створити јаз између понуде и тражње у корист тражње кредита што ће неминовно довести до раста цијена кредита. Због повећаних ризика банке ће поштрити услове одобравања кредита тако да је основано устврдити да кредити неће бити, бар док траје глобална финансијска криза, посебно изгледна шанса раста и развоја предузећа у овом региону.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] *Bringham F. Eugene: Fundamentals of Financial Management, Chicago, 1989.*
- [2] *Van Horne, James C: Финансијско управљање и политика, Матем, Загреб, 1997.*
- [3] *Вуњак, проф. др Ненад: Финансијски менаџмент, Економски факултет, Суботица, 1995.*
- [4] *Вуњак, проф. др Ненад и Ковачевић проф. др Љубомир: Финансијска тржишта и берзе, Пролетер, Бечеј, 2009.*
- [5] *Glen Arnold: Corporate Financial Menagement, Financial times, 1998.*
- [6] *Douglas R. Emeru, John D. Finnertu: Corporate Financial Management Prentice Hall, 1997.*
- [7] *Иванишевић, проф. др Милорад: Пословне финансије, Економски факултет, Београд, 2008.*
- [8] *Малешевић, проф. др Ђоко и др Маринко Вранковић: Пословна анализа, Економски факултет, Суботица, 2007.*
- [9] *Микеревић, проф. др Драган: Стратешки финансијски менаџмент, Економски факултет и Финрар, Бања Лука, 2005.*
- [10] *Mishkin S. Frederic: Монетарна економија, банкарство и финансијска тржишта, дата статус, Београд, 2006.*
- [11] *Janberg Hans: Finanzierung - shandbuch, Gabler, Wisbaden, 1964.*
- [12] *Јовановић Шкарић, проф. др Ката: Финансијско-рачуноводствени аспекти санације предузећа, Први симпозијум СРРРС, Бања Врућица, 1997.*
- [13] *Родић, проф. др Јован: Пословне финансије и процена вриједности предузећа, Економика, Београд, 1993.*
- [14] *Родић, проф. др Јован и проф. др Милован Филиповић: Пословне финансије, Београдска пословна школа, Београд, 2008.*
- [15] *Ros, A. Stephen, Westerfild W. Ranolph, Jordan D. Bradford: Fundamentals Corporate finance, Fonrth Edition, Irvin Megraw Hill, 1998.*
- [16] *Stanley, G. Eakins: Finance, Investments, Institutions, Management, Addison - Wesleu, 1999.*

ПОЛИТИКА СТРУКТУРЕ КАПИТАЛА ПРЕДУЗЕЋА

POLITIC OF CAPITAL STRUCTURE OF ENTERPRISE

*Мр Витомир Старчевић
Факултет спољне трговине Бијељина*

Резиме: За свако предузеће је битно какав изабрати однос између сопственог и позајмљеног капитала да би се обезбедила оптимална структура капитала, али при томе треба респектовати ризик јер он битно утиче на остваривање приноса и компоновање наведене структуре капитала. Дакле, ризик увек прати улагања и не може се говорити о приносу без ризика што финансијска улагања и чини ризикантним. По правилу и дефинисање односа између сопственог и позајмљеног капитала ради изналажења најоптималније структуре капитала која би обезбедила максимизирање вредности предузећа, у великој мери ће зависити од ризика и приноса који ће предузеће остварити. Наиме, улога политике структуре капитала и јесте укључивање компромиса између ризика и приноса као и одабирање такве комбинације извора финансирања која би омогућила компоновање најоптималније структуре капитала, а тиме би се обезбедило максимизирање вредности предузећа као и опстанак предузећа на дужи рок.

Abstract: For each company, it is important to choose the kind of relationship between their own and borrowed capital in order to secure optimal capital structure, but it should respect the risk because it substantially influences on the realization of yield and composing listed capital structure. Therefore, the risk always accompanies investment and we can not be talking about the yield without the risk which makes financial investments risky. As a rule, and defining the relationship between their own and borrowed capital, for finding the most optimal capital structure that would provide maximizing the value

of enterprise, it will largely depend of risk and yield which company will materialize. Namely, the role of policy of capital structure is including the compromise between risk and yield as well as choosing such a combination of sources of funding that would allow composing the most optimal capital structure, and thus would be ensured the maximizing of the value of enterprise as well as survival of enterprise in long-term.

Кључне речи: структура капитала, принос, ризик, инвеститори, ликвидност, деоница.

Key words: capital structure, yield, risk, investors, liquidity, shares.

1. УВОД

Значај разматрања политике структуре капитала је у томе што она представља основу за финансијско одлучивање око успостављања здравог финансирања предузећа. Политика структуре капитала је оријентисана на изналажење најприкладније комбинације извора финансирања за компоновање оптималне структуре капитала, која би омогућила да уз што мањи ризик предузеће оствари што већи принос. Према томе, респектовање политике структуре капитала је услов за здраво финансирање предузећа и његово одржавање на дужи рок. Од тога који ће однос између сопственог и позајмљеног капитала бити одабран у великој мери ће зависити и ризик и принос који ће предузеће остварити. Познато је да од величине ризика и приноса зависи да ли ће оптимална структура капитала више бити померена ка сопственом или позајмљеном капиталу. То је веома битно јер оптимална структура капитала обезбеђује максимизирање вредности предузећа јер одржава баланс између ризика и приноса. С обзиром на значај политике структуре капитала код укључивања компромиса између ризика и приноса ради изналажења најоптималније структуре капитала чиме би се обезбедило максимизирање вредности предузећа, као и њихов утицај на структуру капитала ова

проблематика ће бити обрађена знатно детаљније.

2. ПРИНОС КАО МОТИВ УЛАГАЊА И ОСНОВА ЗА ИЗБОР ОПТИМАЛНЕ АЛТЕРНАТИВЕ

Принос је мотив за улагања и представља награду за уложени капитал. Он је изузетно значајан за инвеститоре (улагаче) зато што је једини рационалан начин за упоређивање између инвестиционих алтернатива које су на располагању инвеститорима. Разликује се принос који је већ остварен односно реализовани принос од очекиваног приноса. Принос који је већ настао је реализовани принос и он се утврђује *ex post*, док очекивани принос је принос на средства који се предвиђа односно којег улагачи очекују да ће остварити у неком будућем периоду. То значи да за разлику од реализованог приноса који је већ остварен, очекивани принос је неизвестан, јер се он може али и не мора остварити. Уколико се очекивани принос не оствари, у том случају реализовани принос односно принос који је већ остварен ће се разликовати од очекиваног. Дакле, стварни принос на уложени капитал може се знатно разликовати од очекиваног приноса.

Принос као награда за предузета улагања се обично састоји од:

1. новчаног добитка на улагања а који се изражава у виду камате или дивиденде,
2. капиталног добитка односно губитка.

Из изложеног се види да је основни мотив улагања инвеститора принос који се изражава у облику камате. С друге стране, менаџменту предузећа то омогућава да брзо и ефикасно прибави позајмљени (туђи) капитал. Мада од степена ризика и приноса који ће предузеће остварити зависи какав ће бити однос између сопственог и позајмљеног капитала у структури укупног капитала предузећа.

Треба истаћи, да постоје различита гледишта између деоничара и менаџмента предузећа око остваривања приноса по основу структуре капитала. Познато је да деоничари теже максимизирању приноса на сопствени капитал, а да менаџмент предузећа тежи ка максимизирању нето добитка у апсолутном износу. То значи да деоничари теже

максимизирати принос на сопствени капитал како би привукли капитал из позајмљених извора и по основу њега остваривали добит. Међутим, менаџмент предузећа тежи максимизирати нето добитак у апсолутном износу уз јачање сопственог капитала у предузећу и то акумулирањем нето добитка и остваривањем резервног капитала, а уједно овакав сопствени капитал није расположив за исплату дивиденди. Такође, менаџменту предузећа је у интересу да поред сопственог капитала за остваривање дела добитка користи и позајмљени капитал.

Заправо, основни мотив деоничара је остваривање приноса који се њима исплаћује у облику дивиденде, док менаџмент предузећа тежи да сразмеран део тог приноса који је настао из редовног пословања у облику акумулисаног нето добитка остане у предузећу и да се користи за даља пословна улагања, а чиме би се и структура укупног капитала померила ка сопственом капиталу.

Наиме, принос се исказује у облику стопе приноса и он битно утиче на компоновање структуре капитала у предузећу. Ако предузеће прибавља позајмљени капитал по каматној стопи која је нижа од стопе приноса на укупни капитал оно има оправдање и даље ангажовати позајмљени капитал, с тим што се у том случају структура укупног капитала помера према већинском делу позајмљеног капитала. То ће важити све док просечна каматна стопа по којој се прибавља позајмљени капитал буде нижа од стопе приноса на укупни капитал. Али, померање структуре капитала ка позајмљеном капиталу изазива повећање финансијског ризика. То утиче на остварење бруто добитка јер се трошкови финансирања повећавају код позајмљеног капитала. Међутим, логично је очекивати да су трошкови финансирања позајмљеног капитала нижи од трошкова сопственог капитала ради минимизирања ризика од улагања.

Са друге стране, уколико позајмљени капитал за предузеће постане скуп (просечна каматна стопа по којој се прибавља позајмљени капитал је виша него што је стопа приноса на укупни капитал) у том случају структуру укупног капитала предузеће мора померити ка сопственом капиталу како би се избегли високи

трошкови дуга, а што би имало за последицу смањење нето добитка у апсолутном износу, а тиме и сопственог капитала. У таквим приликама предузеће би угрозило и своју финансијску флексибилност (еластичност), а при томе и могућност да јефтино и ефикасно прибави позајмљени капитал што би се одразило и на компоновање структуре капитала у предузећу.

Дакле, принос има велики значај у спровођењу политике структуре капитала из разлога што битно утиче на однос сопственог и позајмљеног капитала у структури капитала предузећа чиме значајно доприноси и у избору најоптималније варијанте сопственог и позајмљеног капитала за компоновање тзв. оптималне структуре капитала, која претпоставља равнотежу између ризика и приноса која максимизира тржишну вредност предузећа.

3. СТОПА ПРИНОСА И СТРУКТУРА КАПИТАЛА

Сасвим је на месту да анализа односа између стопе приноса на укупни капитал, стопе приноса на позајмљени капитал и стопе приноса на сопствени капитал одсликава различито понашање наведених стопа на структуру капитала предузећа. Онда када је стопа приноса на укупни капитал (сопствени и позајмљени) једнака просечној каматној стопи по којој је прибављен позајмљени капитал стопа приноса на сопствени капитал је непроменљива без обзира на померање односно промену структуре капитала, али и због самог неутралног деловања финансијског левераге-а. Под таквим околностима бруто добитак односно бруто резултат предузећа се искључиво остварује из сопственог капитала. Међутим, у предузећима када је стопа приноса на укупни капитал виша од просечне каматне стопе на позајмљени капитал којег је предузеће прибавило у том случају било какво померање структуре капитала према позајмљеном капиталу доводи до повећања стопе приноса на сопствени капитал. Основни разлог оваквог кретања је у томе што се бруто добитак остварује из сопственог и из позајмљеног капитала. У оваквим случајевима бележимо и позитивно деловање финансијског левераге-а на стопу приноса на сопствени капитал.

Израчунавање ефекта финансијског левераге-а може се изразити на следећи начин:³²

[Стопа приноса на укупни капитал – Просечна каматна стопа на позајмљени (туђи) капитал] x [Износ туђег капитала]

И најзад, у предузећима када је стопа приноса на укупни капитал мања од просечне каматне стопе на позајмљени капитал ма какво померање структуре капитала ка позајмљеном капиталу доводи до смањења стопе приноса на сопствени капитал. Основни разлог оваквог кретања је у томе што је бруто добитак који је настао из сопственог капитала мањи од пословног добитка који је такође настао из сопственог капитала и то за висину губитка који је створен користећи позајмљени капитал. У оваквим приликама деловање финансијског левераге-а на стопу приноса на сопствени капитал је негативно. Дужност менаџмента предузећа тада је да контролише повећање просечне каматне стопе на позајмљени капитал као и учешће позајмљеног капитала у укупном капиталу предузећа.

Ако се предузеће превише задужује онда се могу појавити и последице као што су повећање финансијског ризика, повећава се ризик остварења бруто добитка, односно повећавају се и расходи финансирања у корист позајмљеног капитала, па због тога менаџмент предузећа би требао утврдити границу од ког нивоа је неопходно предузеће задуживати како би се остварио позитиван ефекат максимизирања стопе приноса на сопствени капитал.

У жељи за већом добити уколико предузеће прекорачи процењену оптималну границу задужености дошло би до враћања нето добитка у апсолутном износу те менаџмент предузећа не би имао могућности да у кратком року изврши померање структуре укупног капитала у корист сопственог капитала што би угрозило и његову ликвидност, и то посебно у сегменту отплате главнице позајмљеног капитала као и измирења камата уговорених за кориштење тог капитала.

Због тога менаџмент предузећа мора одредити горњу оптималну границу учешћа позајмљеног

³² Ненад Вуњак, Финансијски менаџмент, Пословне финансије, Треће допуњено и измењено издање, Економски факултет, Суботица, 1999., стр. 222.

капитала водећи рачуна да укупан износ нето добитка и амортизације у сваком случају буде већи од износа главнице позајмљеног капитала која је доспела за отплату. Уколико се то не би испоштовало свако наредно задуживање би све више угрожавало ликвидност у предузећу, а истовремено убрзало и његов банкрот.

Као што се види, однос између стопе приноса на укупни капитал (сопствени и позајмљени), стопе приноса на позајмљени капитал и стопе приноса на сопствени капитал може бити значајан критеријум за дефинисање структуре капитала посматрано са становишта односа сопственог и позајмљеног капитала.

4. РИЗИК КАО ФАКТОР ОЧЕКИВАНОГ ПРИНОСА

Када је реч о ризику, он се може дефинисати као могућност одступања приноса који је остварен од очекиваног приноса. За све инвеститоре (улагаче) при улагању важи да остварени принос може да буде мањи од очекиваног приноса. Шта више, уколико више варијабли утиче на могући принос и сам ризик ће бити већи. С обзиром на значај ризика није сувишно константовати да он увек иде уз улагања и да је немогуће говорити о приносу без ризика.

Често се говори о неколико врста извора ризика који су значајни за остваривање приноса као и за компоновање структуре капитала. Реч је о следећим ризицима:

1. пословни ризик,
2. финансијски ризик,
3. тржишни ризик,
4. ризик од промене нивоа каматних стопа,
5. ризик инфлације,
6. ризик ликвидности и др.

Пословни ризик представља ризик да ће се остварити принос на уложени капитал. Без обзира на пословни ризик инвеститори улагањем капитала очекују да остваре максимални принос иако свако улагање капитала прати одређени проценат ризика. Са друге стране, предузећа која се финансирају из сопственог и позајмљеног капитала очекују максимални финансијски резултат из којег је могуће увећати сопствени капитал који би

предузећима омогућио да супституишу позајмљени капитал сопственим капиталом и тако одрже просту репродукцију. Због тога и јесте битно какав је однос између сопственог и позајмљеног капитала који у великој мери зависи од пословног ризика и приноса којег предузеће треба да оствари. Дакле, за свако предузеће је битно какав изабрати однос између сопственог и позајмљеног капитала да би се обезбедила оптимална структура капитала, али при томе треба респектовати пословни ризик јер што је год он већи оптимална структура капитала се више помера према сопственом капиталу а мање према позајмљеном капиталу и обрнуто.

За разлику од пословног ризика финансијски ризик представља ризик остварења бруто финансијског резултата (добитка) у предузећу. Њега проузрокује камата као фиксни финансијски расход на позајмљени капитал. Што год је већи позајмљени капитал он за собом повлачи и веће трошкове финансирања. Зато колики ће бити трошкови по основу камата, директно зависи од структуре капитала. Да би се елиминисао односно умањио финансијски ризик, једина могућност је померање оптималне структуре капитала ка сопственом капиталу. Повећање сопственог капитала у односу на позајмљени капитал довело би до смањења камате односно смањили би се трошкови финансирања што би позитивно утицало на остварење бруто финансијског резултата. То значи да би се ниво бруто финансијског добитка приближио пословном добитку. Међутим, као што се види који однос између сопственог и позајмљеног капитала буде одабран од тога ће зависити и утицај финансијског ризика на остварење бруто финансијског резултата.

Тржишни ризик је уствари ризик који може изазвати одступања од очекиваног приноса, затим улагања чини ризикантним и може изазвати негативне последице ако се предузеће неконтролисано задуживало. Он настаје као последица промене тржишних услова привређивања (смањење продајних цена производа, количинско смањење продаје производа на тржишту и др.) и као последица рецесија, структуралних промена у економији, ратова и сл. Ако се предузеће неконтролисано задуживало под оваквим околностима

неминовно долази до повећања расхода финансирања, што има за последицу повећање финансијског ризика који значајно може угрозити остварење бруто финансијског резултата. Дакле, померање структуре капитала према позајмљеном капиталу изазива опасност моментом промена тржишних услова. Чињеница је, да инвеститори при улагању капитала као и предузећа дефинисањем односа између сопственог и позајмљеног капитала морају укалкулисати и могућност настанка тржишног ризика.

Ризик од промене нивоа каматних стопа битно утиче на остваривање приноса и компоновање структуре капитала. У условима ниских каматних стопа инвеститори избегавају да позајмљују капитал, јер у том случају не би остварили очекивани принос док би предузећа ниске каматне стопе оријентисала на што веће задуживање, а структура капитала би се померила ка позајмљеном капиталу. Међутим, високе каматне стопе чине улагања атрактивним с тим што се предузећа не би оријентисала на претерано задуживање, јер доминантност позајмљеног капитала уз високе каматне стопе за собом повлачи и веће трошкове финансирања односно висок финансијски ризик који негативно утиче на остварење бруто финансијског резултата (добитка) а у таквим приликама структура капитала се помера ка сопственом капиталу.

Ризик инфлације структуру капитала помера ка сопственом капиталу, а инвеститори избегавају улагања због слабих услова остваривања приноса. У савременој пракси је познато да висока стоп инфлације изискује ризик и да је опредељење предузећа јачање сопственог капитала у структури укупног капитала. С обзиром да би се повећањем сопственог капитала у односу на позајмљени капитал смањила камата тј. трошкови финансирања смањило би се и утицај финансијског ризика на остварење бруто финансијског резултата.

Ризик ликвидности се објашњава на једноставан начин. Уколико предузеће нема довољно средстава за безусловно плаћање доспелих обавеза сматра се неликвидним односно кредитно неспособним и тада се јавља ризик који улагања инвеститора чини ризикантним у жељи да остваре очекивани

принос, те је логично да се структура капитала у предузећу више помера ка сопственом капиталу. Међутим, постојање континуиране ликвидности у предузећу омогућава померање структуре капитала ка позајмљеном капиталу. Мада и сама ликвидност се лакше може обезбедити ако предузеће поседује веће учешће сопственог у односу на позајмљени капитал.

Неопходно је, најзад, посебно нагласити да су се у развијеним тржишним привредама са развијеним финансијским тржиштима развијали и посебни начини заштите од ризика као што су осигурање од ризика, концепт управљања ризиком и сл. искључиво оријентисани на минимизирање ризика. На тај се начин може елиминисати значајан део ризика. Међутим, укупан ризик се састоји од две компоненте и то:

1. систематски ризик,
2. несистематски ризик.

Систематски ризик је уствари општи тржишни ризик и он настаје због ризичних фактора који утичу на цело тржиште, а то су промене у националној економији, рецесија, промене у светској енергетској ситуацији и сл. и на њега се никаквим потезима и одлукама не може утицати, док несистематски ризик је везан само за поједина финансијска средства, а последица је пословног и финансијског ризика и за разлику од систематског ризика он се може смањивати путем диверзификације.

Заправо, ризик се може смањити али не и у потпуности елиминисати стога се и сматра битним фактором који детерминише принос који се очекује као и структуру капитала.

5. УКЉУЧИВАЊЕ КОМПРОМИСА ИЗМЕЂУ РИЗИКА И ПРИНОСА

У претходним излагањима речено је да је ризик могућност да остварени принос одступа од очекиваног приноса који инвеститори (улагачи) очекују да остваре у неком будућем времену, а да је принос мотив да инвеститори улажу свој капитал и представља награду за предузета улагања.

Дакле, ризик увек прати улагања и немогуће је говорити о приносу без ризика што финансијска улагања и чини ризикантним.

По правилу, и дефинисање односа између сопственог и позајмљеног капитала ради изналажења најоптималније структуре капитала која би обезбедила максимизирање вредности предузећа, у великој мери ће зависити од ризика и приноса који ће предузеће остварити.

Познато је, да политика структуре капитала укључује компромис између ризика и приноса. Наиме, финансирање са већим учешћем позајмљеног у односу на сопствени капитал повећава ризик, али с друге стране истовремено доводи и до повећања очекиване стопе приноса. Повећање ризика доводи и до одређених последица. Последица повећања ризика обично је и смањење цена деоница на берзи, а истовремено повећана очекивана стопа приноса ће допринети да цена деоница на берзи расте. Према томе, важност дефинисања односа између сопственог и позајмљеног капитала је везана за успостављање оптималне структуре капитала, јер оптимална структура капитала одражава баланс између ризика и приноса и тако обезбеђује максимизирање цена деоница односно вредности предузећа.

6. ЗАКЉУЧАК

Код дефинисања односа између сопственог и позајмљеног капитала у структури укупног капитала значајни су и принос и ризик. Принос је мотивирајућа снага у процесу улагања и награда за уложени капитал. Ризик улагања чини ризикантним. Дефинише се као могућност одступања стварног од очекиваног приноса. Он је увек присутан код улагања и тешко је говорити о приносу без ризика. Ризик се може умањити али не и у потпуности елиминисати. Политика структуре капитала укључује компромис између ризика и приноса. Ако је у предузећу финансирање усмерено ка позајмљеном капиталу оно повећава ризик, али истовремено доводи и до повећања очекиване стопе приноса. Мада померање структуре капитала више према позајмљеном капиталу оправдано је само ако се на добијена средства очекује виша стопа приноса од каматне стопе. Улога менаџмента предузећа је компоновање оптималне структуре капитала, јер она одржава баланс између ризика и приноса, и на тај начин

обезбеђује максимизирање вредности предузећа.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Van Horn C. James: *Financial Management and Policy*, Prentice Hall, New Jersey, 2002.
- [2] Вуњак Ненад: *Финансијски менаџмент, Пословне финансије, Треће допуњено и измењено издање*, Економски факултет, Суботица, 1999.
- [3] Микеревих Драган: *Стратешки финансијски менаџмент*, Економски факултет, Бања Лука, 2005.
- [4] Mishkin S. Frederic: *Монетарна економија, банкарство и финансијска тржишта*, седмо издање, Дата статус, Београд, 2006.
- [5] Родић Јован и Филиповић Милован: *Пословне финансије*, ASIMEX, Београд, 2006.
- [6] Shim K. Joe u Siegel G. Joel: *Financial Management*, New York, 2000.
- [7] Шошкић Б. Дејан и Живковић Р. Бошко: *Финансијска тржишта и институције*, Прво издање, Центар за издавачку делатност Економског факултета у Београду, Београд, 2006.

МИКРОКРЕДИТИ У ФУНКЦИЈИ РАЗВОЈА МАЛИХ И СРЕДЊИХ ПРЕДУЗЕЋА

MICRO-CREDITS IN FUNCTION OF DEVELOPMENT OF SMALL AND LARGE ENTERPRISES

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

Резиме: У процесу финансирања токова репродукције, незамисливо је пословање предузећа без коришћења кредита, чија је улога веома значајна, јер чине процес репродукције флуидним. Полазећи од чињенице да су микрокредити један од облика кредитирања привредних субјеката у раду ће се указати на ниво развијености микрофинансијског сектора и у којој мјери су микрокредити заступљени у сектору малих и средњих предузећа, те колика је потреба за овим обликом финансирања, како у Босни и Херцеговини и земљама из окружења, тако и у неким од земаља у транзицији, сада новим чланица Европске уније.

Abstract: In the process of financing circulation reproduction, it is unthinkable that enterprises business without the use of loans whose role is very big, because they make fluid the process of reproduction. Starting from the fact that the Micro - credits are one of the forms for banking of economic subjects in the work will be indicated the level of development of micro-financial sector and to what extent the Micro-credits are represented in the sector of small and medium-sized enterprises, and how big is the need for this form of financing, both in Bosnia and Herzegovina and the countries from the world, and in some countries that are the new European Union members.

Кључне ријечи: мала и средња предузећа, микрокредити, микрокредитне организације, фондови за развој, микрофинансијски сектор.

Key words: small and medium enterprises, micro-credits, micro-credit organizations, funds for development, micro-financial sector.

1. УВОД

Финансирање малих и средњих предузећа и недоступност тржишта главне су баријере ширења малог бизниса који данас чини 85 процената друштвеног производа развијених земаља и 50 процената друштвеног производа земаља у транзицији. Због тога је неопходно да државе и владе централне и источне Европе, боље регулишу и подстакну финансирање предузетништва, а посебну пажњу да обрате програмима микро-финансирања. На тај начин постигао би се први и основни циљ предузетништва – повећање запослености, односно смањење броја незапослених и сиромаштва.³³

Микрокредити³⁴ су првенствено намијењени пољопривредницима, малим и средњим предузећима, трговцима и другим предузетницима. Односно, физичким и правним лицима која обављају послове из области производње, пољопривреде, услуга, занатства, трговине и туризма.

³³ Оваква заједничка порука изнесена је на међународној конференцији о финансирању МСП која је одржана у Београду 13-16. октобра 2005. године, а припремили су је Организација за сарадњу у региону Црног мора и Привредна комора Србије. У раду овог скупа учествовали су стручњаци за предузетништво из Бугарске, Румуније, Турске, Немачке, Грчке, Русије, Украјине, Србије и Црне Горе. **Извор:** <http://82.117.206.28/PCDemo.nsf>

³⁴ У складу са документима политике Европске комисије, микрокредит се дефинише као зајам до износа 25.000 еура који је намијењен за финансирање нових или постојећих предузећа. **Извор:** www.ilo.org/public/

2. УЛОГА И ЗНАЧАЈ МИКРОКРЕДИТА У ФИНАНСИРАЊУ МАЛИХ И СРЕДЊИХ ПРЕДУЗЕЋА У БИХ И ЗЕМЉАМА У ОКРУЖЕЊУ

Основна дјелатност *микрокредитних организација*³⁵ је микрокредитирање због побољшања стања корисника кредита, повећања запослености и пружања подршке развоју предузетништва. Микрокредитне организације су у функцији финансирања *start-up* бизниса или суфинансирања већ постојећих малих и средњих предузећа. Ове организације одобравају средства за покретање мањих предузетничких програма, али по веома неповољним условима, с обзиром да се углавном ради о малим износима и кратким роковима отплате, док су каматне стопе веома високе. Каматне стопе³⁶ се крећу од 16% до 25% на годишњем нивоу, а провизија од 1-2 % од висине одобреног износа микрокредита. Осим тога, мала и средња предузећа у **Босни и Херцеговини** су била у неповољном положају у погледу финансирања посредством микрокредитних организација све до 2006. године, због постојања лимита утврђеног Законом о микрокредитним организацијама у Републици Српској. Према овом Закону одобрени износ кредита није могао прећи износ од 30.000 КМ и рок отплате дужи од 36 мјесеци. Ако се радило о првом кредиту, тај износ није могао бити већи од 5.000 КМ, нити рок отплате дужи од 18 мјесеци. Ови су лимити "уклоњени" доношењем новог Закона о микрокредитним организацијама 2006. године.

³⁵ Микрокредитне организације (МКО) се у Републици Српској појављују 2001. године, на основу Закона о микрокредитним организацијама. Сходно наведеном Закону, МКО су биле основане као недепозитне и непрофитне организације са минималним оснивачким капиталом од 5 хиљада КМ. Доношењем новог Закона о МКО (Службени гласник РС број 64/06), дата је могућност организовања МКО у микрокредитна друштва (МКД), као профитне организације путем оснивања д.о.о. и а.д. и микрокредитне фондације (МКФ), као непрофитне организације. Законом прописани минимални износ уплаћеног оснивачког капитала у новцу за МКД је 500 хиљада КМ, а за МКФ је 50 хиљада КМ. Издавање и одузимање дозвола за рад, те контролу и надзор над пословањем МКО у Републици Српској, у складу са Законом, врши Агенција за банкарство. **Извор:** www.abrs.ba
У складу са Законом о микрокредитним организацијама, Агенција за банкарство Федерације БиХ врши надзор над пословањем микрокредитних организација, односно микрокредитних фондација и микрокредитних друштава, које су за обављање послова микрокредитирања добиле дозволу и извршиле упис у надлежни регистар. **Извор:** www.bosnia.ba

³⁶ **Извор:** www.amfi.ba

Осим микрокредитних организација важну улогу, у процесу микрокредитирања малих и средњих предузећа, предузетника и пољопривреде, играју владе земаља посредством *фондова за развој и других финансијских институција*. На примјер, Влада **Србије** у јулу 2007. године донијела Уредбу о утврђивању критеријума и ближих услова коришћења микрокредита за подстицање угоститељске понуде малих и средњих предузећа из области туризма. Уредбом су регулисани услови коришћења буџетских средстава за унапређење квалитета угоститељске понуде, док права коришћења кредита имају мала и средња предузећа која су регистрована и испуњавају прописане минималне услове за обављање угоститељске дјелатности. Приоритет у коришћењу средстава микрокредита имају пројекти који обезбјеђују побољшање смјештајне понуде, унапређење маркетинга домаћег туристичког промета и изградњу неопходне туристичке инфраструктуре. Рок отплате кредита је пет година уз грејс период од 12 мјесеци, док је каматна стопа од 1% до 2% на годишњем нивоу. Кредитна средства се реализују посредством Фонда за развој Републике Србије.³⁷

У поређењу са другим земљама у транзицији (нпр. Словенија, Мађарска, Пољска и Чешка) **Босна и Херцеговина**, као и **Србија**, нису довољно успјешне у креирању нових бизниса и нових радних мјеста. Учешће самозапошљавања у запослености, ван пољопривреде је око 5 процената, док је преко 10 процената у **Словенији**, **Мађарској**, **Пољској** и **Чешкој**, а око 14 процената у земљама **ОЕЦД-а** и 15 процената у **Европској унији**.³⁸

На основу наведених података може се закључити, да је микрофинансијски сектор у Босни и Херцеговини и Србији недовољно развијен. Постојећа микрофинансијска подршка, по нашем мишљењу, не задовољава тражњу и не остварује циљеве дефинисане политике подршке *start-up* бизнису. Исто тако, постојећа институционална инфраструктура није заокружена, до краја дефинисана, а ни довољно

³⁷ **Извор:** www.emins.org

³⁸ **Извор:** www.cezar.org.yu

изграђена. Микро-финансијска подршка у оквиру јавног сектора је доста централизована и фрагментарна, уз недостатак одговарајуће везе финансијске и нефинансијске подршке *start-up* бизнису. Законска регулатива, по нашем мишљењу, ограничава могућности развоја потребне микрофинансијске инфраструктуре на регионалном и локалном нивоу. С тим у вези, а због јачања микрофинансијског сектора, потребно је:

1. дефинисати законски оквир, доношењем Закона о микро-финансијским институцијама (МФИ), односно недепозитним финансијским организацијама (фондовима);
2. обезбиједити изворе финансијских средстава, потребних за микро-финансијску подршку *start-up* бизниса, а што је одговорност јавног сектора;
3. изградити институционалну микро-финансијску инфраструктуру тако да буде заснована на партнерству јавног, приватног и непрофитног сектора, уважавајући њихову комплементарност и појединачне компаративне предности;
4. успоставити принципе децентрализације у спровођењу микрофинансијске подршке *start-up* бизнису, уз искоришћење расположивих капацитета на регионалном и локалном нивоу;
5. систем ефикасне подршке *start-up* бизнису треба да успостави свеобухватну, усаглашену и заокружену везу финансијске и нефинансијске подршке, од информативне у припреми, до мониторинга и менторинга у реализацији.

Црна Гора је ову област правно регулисала крајем 90-их година прошлог вијека и омогућила својим невладиним организацијама да се баве дјелатношћу микрокредитирања. Такође им је омогућено, да се директно задужују код међународних финансијских институција. У Црној Гори дјелује неколико микрофинансијских организација које успјешно послују. Неке комерцијалне банке у Црној Гори нуде повољније микрокредите, намијењене развоју микро и малог бизниса, са продуженим роком отплате са 48 на 60 мјесеци. Повећан је и максимални износ микрокредита са ранијих 10

хиљада на садашњих 15 хиљада еура.³⁹ У **Хрватској** је микро-финансирање релативно брзо престало функционисати, иако је било законом регулисано, а елиминисала га је банкарска мрежа првенствено због слабе организације. **Македонија** је такође законски регулисала ову област, али је још увијек микро-финансијски сектор недовољно развијен, због недостатка средстава и слабо развијене структуре микрокредитних организација.

3. ИСКУСТВА ЗЕМАЉА НОВИХ ЧЛАНИЦА ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ

Крајем 2001. године у **Бугарској** је основан Гаранцијски фонд, са буџетом од 20 милиона БГН, као јединствен пројекат за цијелу земљу, који омогућава приступ малим предузећима кредитним средствима, а која тренутно не испуњавају услове банака, као и приступ кредитима *start-up* предузећа. Циљне групе овог пројекта су: новооснована и постојећа микро предузећа, новоосноване и постојеће задруге, занатлије и занатске задруге и пољопривредни произвођачи. Гаранцијски фонд гарантује 70 процената кредита за предузећа која послују и 100 процената за *start-up* предузећа. Основна каматна стопа је испод 10 одсто. У Бугарској не постоји никакав законски оквир посебно намијењен регулисању микро-финансијске активности у земљи. Банке, задруге и заједнички фондови су тренутно правна лица која пружају финансијске услуге малим и средњим предузећима у овој земљи. Правни систем у Бугарској није повољан за развој микрофинансирања, јер ствара препреке институцијама које се баве овом дјелатношћу.

У **Чешкој Републици** нема давалаца микрокредита, док се сектор невладиних организација ограничио на пословну подршку-услуге консалтинга, због недостатка фондова. Што се тиче гаранцијских система они су у Чешкој основани путем банака, које су дио мреже за подршку институцијама за мала и средња предузећа, а које обухватају различите фондове као и регионалне консалтинг центре и центре за пословне иновације. Финансирање микро предузећа, *start-up* и нових пројеката се чини превише рискантним за комерцијалне

³⁹ Извор: www.cezar.org.yu

банке, те стога нема никаквих покрића за микрокредите samozапослених.

Мађарска нема посебног закона који уређује материју микрофинансирања, односно обављања микрокредитних послова или оснивања и пословања микро-финансијских институција (МФИ). Ова материја је уређена тако што је саставни дио Стратегије развоја МСП, која се реализује кроз активности институција јавног сектора, подржаних од стране ЕУ фондова. Формални напори за унапређење samozапосљавања међу незапосленима у Мађарској су почели 90-тих година прошлог вијека, након промјене закона који регулишу власништво предузећа. Програм микрокредита почео је уз подршку Европске уније 1992. године. Прво је почео као експеримент, у шест округа, а касније је настављен широм земље. Успјех програма илуструје чињеница да послје извјесног броја измјена⁴⁰ и данас функционише и њиме се служи на хиљаде предузетника.

Мађарска је једна од напредних чланица *CIT(EU)* која је развила посебан микрокредитни програм. Максимум кредита је \$ 5.000, а исти се може користити за набавку опреме, машина и других основних средстава. Микрокредитном шемом у Мађарској управља Фондација за промоцију предузећа коју финансирају *EU PHARE* и Влада Мађарске, те као таква потпада под категорију субвенционираних микрокредита. У Мађарској постоје три кредитно-гаранцијске институције које дају гаранције за кредите гарантоване малим предузећима (Гаранцијска компанија-ГК, Рурална гаранцијска фондација-РГФ и Гаранцијски фонд за почетнике).

Од фебруара 1996. године у **Пољској** дјелује организација под називом *Funduz Mikro*, коју је установио Предузетнички фонд (у пољско-америчком власништву). Ова организација је изградила микрофинансијску мрежу широм Пољске са 11 огранака и главном филијалом. Од децембра 1999. године пласирала је преко 50 милиона \$ и пружила услуге преко 18 хиљада корисника. Услуге *start-up* кредита, ова

организација је ограничила на износ од \$ 1.200 и на период од 6 мјесеци.⁴¹

Комерцијални банкарски сектор је веома концентрисан и није усмјерен на мала и микро предузећа. Иако комерцијалне банке почињу да се интересују за позајмице малим и средњим предузећима, приступ *start-up* кредитима за микро предузећа и соло предузетнике представља велики проблем. Стога пољски предузетници веома често користе потрошачке кредите да би финансирали своје бизнисе. Већину финансијских услуга микро предузетника обезбјеђује невладин сектор преко пет МФИ, од којих је највећа организација *Funduz Mikro*, са преко 56 хиљада одобрених кредита и кредитним портфолијом од 12,2 милиона еура.⁴²

Извори подршке за микрокредитне програме и шеме запошљавања у Пољској су се измијенили током посљедње деценије. Док локални кредитни фондови добијају подршку углавном од државних агенција, сектор МФИ је дуго добијао подршку од стране приватних донаторских организација, што је дало много слободе у развоју МФИ, а посебно највећег пољског микрозајмодаваца *Funduz Mikro*. Повлачењем приватних донаторских организација из Пољске, дио подршке МФИ се пружа путем државних агенција. Сарадња комерцијалних банака са микро-финансијерима је слаба и селективна.

Румунски микрофинансијски сектор уопште није био уређен до 2000. године. Румунске компаније и три интернационалне МФИ су биле овлашћене да дају микро позајмице. Потом је услиједио Закон о микро-финансијским компанијама (2005), а 2006. године Уредба Владе Румуније, којом је регулисано да пословање овог сектора надгледају Национална банка Румуније и Министарство финансија. Путем Агенција за МСП и уз извјестан подстицај Владе Румуније, почео се повећавати ниво подршке и финансирање микро предузећа. Ипак, подршку малим и средњим предузећима коришћењем микрокредита су више давали донатори (нпр.Свјетска банка), него Влада ове земље.

⁴⁰ Измјене су се, прије свега, односиле на расположиву суму од 12.340 еура у 2000. години до 24.680 еура у 2001. години, као и на све повољнији систем захвата за предузетнике.

⁴¹ Извор: www.ilo.org/public/

⁴² Извор: www.ilo.org/public/

Државна служба за запошљавање путем микрокредита финансира мала и средња предузећа и *start-up* бизнис. Кредити додијељени путем Државне службе за запошљавање уживају субвенционiranу каматну стопу од 50% референтне каматне стопе Народне банке. Кредит се даје постојећим бизнисима, а његов износ је пропорционалан броју новостворених радних мјеста. Румунске банке имају веома високе захтјеве по питању колатералних гаранција које прилично отежавају пословање малим предузећима. По нашем мишљењу, не постоји пословно партнерство између банака и МФИ, а румунске банке су изузетно сумњичаве у погледу сектора микро-финансија и гледају на МФИ као на главне конкуренте. Међутим, МФИ у Румунији су се знатно развиле уз подршку интернационалних донатора и постоје добри изгледи за њихову постојаност и даљи развој. Наиме, у овој земљи постоји снажна интернационална донаторска подршка за микрофинансијске институције. Ова подршка је била кључна у напорима да Влада Румуније призна микрокредите као потенцијално средство за ублажавање сиромаштва.

Словенија је установила Фонд за развој малих бизниса ради промовисања и развоја малих пословних јединица. Фонд додјељује посебне облике помоћи и подршке укључујући кредите, коинвестиције, као и инвестиције у финансирање развојних центара и слободних предузетничких и трговачких зона. Фонд даје гаранције за инвестиционе кредите банака и других финансијских организација, субвенционира реалне каматне стопе за инвестиционе кредите и премије за оснивање и развој малих бизниса.

Општинске власти спонзоришу развој малих бизниса и заната путем микрокредита. Они су намијењени финансирању *start-up* бизниса и за стварање нових радних мјеста. Микрокредити се одобравају посредством пет регионалних агенција за развој, директно предузетницима (без посредовања банака), који омогућавају већу флексибилност у пружању подршке *start-up* предузетницима, samozапосленим особама и малим предузећима.

Кредитне гаранције у Словенији обезбјеђују се путем шеме којом управља Фонд за развој малих предузећа (ФРМП) на националном

нивоу, док низ регионалних гаранцијских фондова послује у виду Регионалних пословних центара који су главни инструменти за давање гаранција за мала предузећа која прибављају финансијска средства од Фонда за развој малих предузећа и из локалних извора.

4. ЗАКЉУЧАК

На основу изложеног се може закључити, да је основна улога микрофинансијских институција побољшање стања корисника кредита, повећање запослености и пружање подршке развоју малих и средњих предузећа и предузетништва. Микрокредитни сектор је недовољно развијен у Босни и Херцеговини, као и земљама у окружењу, те је стога веома мало у функцији финансирања малих и средњих предузећа. Насупрот њима, стање је знатно боље у неким од земаља у транзицији, сада новим чланицама Европске уније. Са изузетком Чешке и Бугарске, у осталим земљама је микрофинансијски сектор добро развијен, а микрокредитирање има знатног удјела у финансирању микро и малих предузећа и предузетништва.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] *Влада Републике Српске, Стратегија развоја малих и средњих предузећа у Републици Српској за период 2006-2010. година, Бања Лука, 2006.*
- [2] *Влада Републике Српске, Развојни програм Републике Српске 2007-2010., Бања Лука, јуни 2007.*
- [3] *Влада Републике Црне Горе, Дирекција за развој малих и средњих предузећа, Стратегија развоја малих и средњих предузећа 2007-2010., Подгорица, септембар 2007.*
- [4] *Република Србија, Министарство за привреду и приватизацију, Стратегија развоја малих и средњих предузећа и предузетништва у Републици Србији, 2003-2008.г., Београд, јануар 2003.*
- [5] *ЦРПД, Студија: Микро-финансијска подршка предузетницима почетницима у Србији, Београд, 2007.*
- [6] <http://82.117.206.28/PCDemo.nsf>
- [7] www.ilo.org/public/
- [8] www.abrs.ba
- [9] www.bosnia.ba
- [10] www.emins.org
- [11] www.cezar.org.yu
- [12] www.skgo.org/code/
- [13] www.amfi.ba

**ПРИМЈЕНА VaR КОНЦЕПТА
У МЈЕРЕЊУ РИЗИКА****APPLYING VaR CONCEPT IN
MEASUREMENT OF RISK**

*Митровић Горан дипл.ек.
Balkan Investment Banka Бијељина*

Резиме: Финансијске институције су средином осамдесетих година прошлог вијека развиле VaR концепт као општу мјеру економског губитка. Иако је првенствено коришћен за мјерење тржишног ризика, данас је VaR доминантан у мјерењу свих врста ризика у великим свјетским банкама, како ризика појединачних позиција, тако и укупног ризика портфолија. Битна два параметра VaR концепта су вјероватноћа (x) и временски хоризонт (t). Основна разлика VaR концепта за мјерење кредитног ризика у односу на мјерење тржишног ризика јесте у избору егзогених варијабли које утичу на вриједност портфолија.

Abstract: Financial institutions in mid-eighties of last century developed VaR concept as a general measure of economic loss. Although it was primarily used for measuring market risks, today it has been dominant in measuring of all types of risks in large global banks, including the risks to individual positions and the total risk of portfolio. The important two parameters of VaR concept are possibility(x) and the time horizon (t). The basic difference between VaR concept for measuring credit risk in relation to measurement of market risk is in the choice of exogenous variables that affect the value of portfolio.

Кључне ријечи: VaR концепт, CaR концепт, ризик портфолија, IRB приступ.

Key words: VaR concept, CaR concept, the risk of portfolio, IRB approach.

1. УВОД

Послујући банке се суочавају са три врсте ризика: кредитни ризик, тржишни ризик, и оперативни ризик. Рационалан однос према ризику веома је важан у банкарском пословању, јер повећање тржишног карактера наших банака има за последицу веће ризике. Наведена констатација изузетно добија на тежини, с обзиром на чињеницу да највећи дио ризика банка дијели са предузећима. Стога, потреба за проценом, мјерењем и заштите од ризика, представља неопходан и врло битан услов пословне политике банке.

2. ПОЈАМ И ЗНАЧАЈ VaR КОНЦЕПТА

Средином 80-тих година прошлог вијека развијају се модели засновани на концепту расподеле вјероватноће губитка, односно промјене вриједности портфолија. VaR (Value at Risk)⁴³ концепт је релативно нови концепт, који је у касним 80-тим годинама био примјењиван у великим финансијским институцијама за мјерење тржишног ризика. Иако је првенствено развијен за потребе мјерења тржишног ризика, овај концепт су почели средином 90-тих година користити за мјерење кредитног ризика. Финансијске институције су развиле VaR концепт као општу мјеру економског губитка, који може одговарати ризику појединачних позиција и укупном ризику портфолија. Развијени VaR концепт је и данас доминантан у области мјерења свих врста ризика у великим свјетским банкама. Мјерење ризика примјеном VaR методологије користе најчешће комерцијалне и инвестиционе банке, како због концептуалне једноставности, тако и чињенице да VaR синтетиче у једној вриједности могуће губитке који се могу догодити са очекиваном вјероватноћом. VaR се дефинише као:

"максимални очекивани губитак, током датог временског периода посматрања, под нормалним тржишним условима, уз дефинисани ниво поузданости".⁴⁴

⁴³ Енг. Value at Risk, у преводу вриједност под ризиком, односно вриједност изложена ризику.

⁴⁴ Милош Вујновић, VaR анализа кредитног портфолија банака, Београд, стр. 30.

Вриједност под ризиком (VaR) би могли дефинисати и као максимални могући губитак при датом нивоу толеранције.⁴⁵ Конкретно, ако дневни VaR портфолија неке банке износи милион KM с нивоом поузданости од 99% (ниво толеранције 1%), значи да се може очекивати да ће портфолио банке имати губитак већи од милион KM, на дневном нивоу, једном у сто дана. Банка би у принципу требала сама одлучити да ли жели да управља ризицима на бази одређеног прага толеранције, чија вриједност може варирати. Међутим, ниво толеранције је регулисан од стране регулаторних власти у складу са пруденцијом контролом и супервизијом интернационализације пословања финансијских институција.⁴⁶

Уколико располажу висином VaR-а, финансијске институције могу да израчунају капиталну адекватност, односно капитал под ризиком **CaR** (*Capital at Risk*). Како се CaR третира као крајња заштита банке од несолвентности, суштина управљања банкарским ризицима своди се на израчунавање висине VaR да би се на тој основи одредила адекватна висина CaR. Банка ипак може бити доведена у стање несолвентности, уколико се догоди катастрофални или стресни губитак, који CaR не може покрити, јер је дошло до пробијања нивоа толеранције. С обзиром да капитал под ризиком (CaR) обухвата све типове ризика банке, треба га квантификовати и посматрати на нивоу банке као цјелине, односно на портфолио нивоу. Да би банка могла несметано функционисати неопходно је међусобно ускладити вриједности VaR и CaR. Односно, уколико дође до повећања ризика (VaR), неопходно је и повећање капитала под ризиком (CaR) и обрнуто.

⁴⁵ Под нивоом толеранције подразумијева се вјероватноћа да губици пробијају математички пројектовану границу.

⁴⁶ Базелски комитет је 1988. прописао *Базел I* споразумом да је висина адекватног нивоа капитала 8% за ризико пондерисану активу. Каснијим ревидирањем овог споразума 2004., године пласиран је Нови споразум, односно *Базел II* споразум, којим је прописано да висина обавезног капитала буде у складу са ризиком дужника на микро нивоу. Тако су дужници сврстани у одговарајуће категорије ризика по рејтинг скали (рејтинг класе) на бази пондера ризика. Висина кредитног ризика се добије множењем кредитне изложености (номинални износ зајма) са пондерима ризика.

3. ТРЖИШНИ VaR КОНЦЕПТ

Када се говори о VaR концепту, првенствено се треба осврнути на његову изворну намјену и примјену, тј. мјерење тржишног ризика. Овако гледано, VaR представља статистичку мјеру могућих губитака портфолија, односно мјеру могућих губитака услед нормалних тржишних кретања. С обзиром да се губици већи од VaR-а догађају са веома малом вјероватноћом, правилно израчуната вриједност под ризиком, у једном броју агрегира све ризике којима је изложен портфолио. Или једноставније речено, VaR је начин да се једним бројем искажу сви могући губици у вриједности портфолија. VaR концепт, посматран са становишта мјерења тржишног ризика могао би се дефинисати: *"са очекиваном вјероватноћом од (x) процената и временским хоризонтом од (t) дана, VaR је губитак који се очекује да ће бити остварен у само (x) процената случајева у наредних (t) дана"*.⁴⁷ Уобичајено је да се узимају вриједности вјероватноће од 1, 2, 5 и 10 процената, а временски хоризонт од 1, 2, 10 и 30 дана. Које ће се вриједности вјероватноће узети при мјерењу тржишног ризика, првенствено зависи од тога да ли се сматра да је нормалан губитак онај који се јавља са вјероватноћом од 1% или више. Временски период за који се израчунава VaR зависи од дужине самог инвестиционог периода. За оне институције које активно тргују својим портфолијом најчешће се узима временски хоризонт од једног дана, док институционални инвеститори и нефинансијске фирме користе дужи временски период.

Веома важно код израчунавања VaR-а јесу вриједности вјероватноће (x) и времена (t), иначе би без њих VaR изгубио на значају. Примјера ради, двије институције са потпуно идентичним портфолијом могу израчунати два различита VaR-а, уколико користе ове параметре различито. Односно, губитак који се догађа са нивоом толеранције од 1%, већи је од губитка који се догађа са нивоом толеранције од 10%, за потпуно исти портфолио. Ако се претпостави да је расподела вјероватноће приноса нормална, VaR израчунат за вјероватноћу од 1% преводи се на VaR израчунат за вјероватноћу од 10 %, тако што се

⁴⁷ Jorion Philippe, Value at Risk, University of California, Irvine, McGraw-Hill, 1997. (превод Г.М.)

прва величина подијели са 1,82).⁴⁸ И обрнуто, VaR са вјероватноћом од 10%, преводи се на VaR са вјероватноћом од 1%, што се помножи са 1,82. У општем случају, при нормалној расподјели вјероватноће приноса, свођење VaR-а израчунатог за временски хоризонт од једног дана на VaR за (t) дана изводи се множењем са вриједношћу другог коријена времена ($\sqrt{t}$) и обрнуто. Посебно је значајна дневна изложеност тржишном ризику **DEAR** (*daily earning at risk*), чија се методологија израчунавања заснива на статистикама кретања тржишних цијена одређеног финансијског инструмента, односно на висини просјечне девијације цијена. Да би се схватила суштина изложеног, потребна је интерпретација на конкретном примјеру.

Примјера ради, полазимо до једноставног портфолија који се састоји само из девизне позиције у страној валути у износу од **1,000.000,00\$**. Ако тржишни курс износи **1,40 KM / 1\$**, онда је вриједност портфолија **1,400.000,00 KM**. Кључно питање је колико износи стандардна девијација (σ) у односу на спот курс. Узмемо ли да је $\sigma = 56,5$ базних поена (**бп**) и то на бази претпоставке да се рачуна максимално одступање дневног девизног курса KM на бази толеранције од **10%**, **волатилност** девизног курса износи: **1,28x 56,5 бп = 72,32 бп** или **0,723%**. Ова вриједност показује дневни пад курса KM у претходној години, уз толеранцију од **10%**, што значи да важи у **90%** случајева. Износ дневног губитка израчунавамо ако доларску вриједност портфолија помножимо са процентом волатилности, тако је:

$$\text{DEAR} = 1,000.000\$ \times 0,00723 = 7.230 \$,$$

што представља **дневну изложеност** тржишном ризику. Ако желимо израчунати ризик губитка за више дана, потребно је примјенити формулу:

$$\text{VaR} = \text{DEAR} \times \sqrt{t}$$

За временски хоризонт од **5 дана**, висина губитка би према формули износила: **7.230 x 2,2360 = 16.166,30\$**. И на крају, уколико желимо да **VaR** од **10%** преведемо на **VaR 1%**, добијемо износ од **13.162 \$** ($7.230,00 \times 1,82$), што показује да је губитак који се догађа са нивоом толеранције од **1 процента** већи од губитка који се догађа са нивоом толеранције од **10 процената**, за потпуно исти портфолио.

4. КРЕДИТНИ VaR КОНЦЕПТ

Као што је већ речено, VaR концепт је у својој првобитној намјени служио за мјерење тржишног ризика, док се средином 90-тих година овај концепт почиње примјењивати при мјерењу кредитног ризика. Основна разлика VaR концепта за мјерење кредитног ризика у односу на мјерење тржишног ризика јесте у избору егзогених варијабли које утичу на вриједност портфолија. Код тржишних ризика као егзогене варијабле узимају се: тржишне цијене акција, тржишне цијене роба, каматне стопе, девизни курсеви. Док се, код мјерења кредитног ризика, као егзогене варијабле појављују: кредитни рејтинг дужника,⁴⁹ транзициона матрица кредитног рејтинга и корелација кретања кредитног рејтинга дужника. Интерни (кредитни) рејтинг је заправо оцјена кредитне способности дужника изражена кроз одређену рејтинг скалу. Промјене вриједности кредитног портфолија банке се дешавају као посљедица промјене интерног рејтинга дужника који се налази у портфолију.

Банке могу користити сопствену методологију оцјене интерног рејтинга или користити податке екстерних рејтинг агенција. Односно, могу користити два приступа одређивању кредитне способности дужника: стандардизовани приступ и приступ интерног рејтинга IRB (*Internal Ratings Based Approach*). Уколико банка користи стандардизовани приступ, тада на сваку класу ризика мора примјенити пондере ризика, које одређује супервизорска институција, на бази процјене кредитних ризика од стране неке признате рејтинг агенције (*Moody's, Standard&Poor's*). Ове агенције одређују скалу

⁴⁸ Стандардна вриједност "Z" за 1. перцентил нормалне расподјеле износи 2,33, а за 10. перцентил 1,28. Дијељењем ове двије вриједности добије се коефицијент 1,82 (2,33/1,28).

⁴⁹ **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.

рејтинга на основу кретања цијена корпорацијских обвезница. Међутим, код примјене IRB приступа, софистициране банке користе своје интерне методологије, под условом да су верификоване од стране одговарајуће супервизорске институције. Предност интерних методологија је у томе да имају у виду специфичне профиле ризика дотичних банака.

Базелски комитет за банкарску супервизију (*Basle Committetee Banking Supervision*) је споразумом из 1988. године, познатијим као Базел I (*Basel I*)⁵⁰ прописао минималан ниво капитала од 8% за ризиком пондерисану активу, као основу за регулисање кредитног ризика и адекватности капитала. Базелским правилима из 1988. године било је прописано да се стопе обавезног капитала примјењују линеарно на све кориснике банкарских кредита када су у питању исте намјенске групе нпр. компаније, без обзира на висину њихове индивидуалне кредитне способности. Каснијим ревидирањем ових правила прописано је да пондери ризика буду детерминисани рејтингом сваког дужника.

Кредитни VaR се може израчунати на два начина. Први, као разлика између очекиване вриједности портфолија (обвезнице) и претходно израчунате вриједности која одговара првом перцентилу.⁵¹ Друга мјера ризика портфолија (обвезнице) је стандардна девијација. Примјера ради, претпоставимо да у портфолију имамо обвезницу са иницијалним рејтингом БББ, вриједности 100 \$ која плаћа камату од 6% годишње.⁵² Вриједност обвезнице зависи од рејтинга на крају године. Што је рејтинг већи то је вриједност обвезнице већа и обрнуто. Такође, претпоставимо да утврђујемо

⁵⁰ У јуну 2004. публикован је нови споразум познат као *Базел II (Basel II)*. Овај споразум се темељио на три кључне компоненте : 1) израчунавању адекватности капитала, 2) контроли адекватности капитала и 3) тржишној дисциплини. У склопу прве компоненте уводи се интерни рејтинг –IRB (*Internal Ratings-Based Approach*), при успостављању минимум потребног капитала за изложености ризику. Главна иновација у овом споразуму јесте увођење три опције за израчунавање кредитног ризика: стандардизовани приступ, основни IRB приступ и напредни (виши) IRB приступ. Коначна ревидирана верзија овог споразума је од стране Базелског комитета публикована у јуну 2006. године.

⁵¹ Израчунавање 1. перцентила добије се примјеном метода интерполације на вриједности из рејтинг скале. Очекивана вриједност портфолија, односно обвезнице се израчунава по формули $E(x) = \sum p_i x_i$, гдје су (p) вриједности, а (x) вјероватноће.

VaR са нивоом поузданости од 99%. Циљ нам је утврдити 1. перцентил расподеле. Вјероватноћа да ће обвезница за годину дана вриједити 51,13 \$ или мање износи 0,18%. Вјероватноћа да ће обвезница вриједити 83,64 \$ или мање износи 0,30% (0,12+0,18), табела бр.1. Вјероватноћа да ће вриједити 98,10\$ износи 1,47% (0,12+0,18+1,17). Да би нашли 1. перцентил примјењујемо метод интерполације:

$$\text{Први перцентил} = 83,64 + [1 - 0,30 / 1,47 - 0,30] \times (98,10 - 83,64) = 92,29 \$$$

Дакле, вјероватноћа да вриједност обвезнице падне испод 92,29 \$ износи 1%. Сада је потребно утврдити очекивану вриједност портфолија $E(x)$. Она се добија као пондерисана аритметичка средина вриједности обвезнице БББ, гдје су пондери вјероватноће свака од вриједности.

Табела 1. Расподела вјероватноћа вриједности обвезнице БББ на крају године

Рејтинг на крају године	Вриједност обвезница -\$	Вјероватноћа (%)
ААА	109,37	0,02
АА	109,19	0,33
А	108,66	5,95
БББ	107,55	86,93
ББ	102,02	5,30
Б	98,10	1,17
Ц	83,64	0,12
Д	51,13	0,18

Извор: Glasserman Paul, 2000, *Probability Models of Credit Risk*, Columbia Business Schol.

$$E_{(x)} = 109,37 \times 0,0002 + 109,19 \times 0,0033 + \dots = 107,09 \$, \text{ док је}$$

$$VaR = 107,09 - 92,29 = 14,80 \$$$

Друга мјера ризика портфолија (обвезнице) је стандардна девијација. На основу израчунате вриједности стандардне девијације (2,92\$), као и VaR вриједности (6,80\$=2,92x2,33), може се видјети да је овај износ за више од дупло мањи од стварне вриједности првог перцентиала.

Овако израчуната вриједност VaR-a је много удаљенија од средње вриједности нормалне расподеле, а што указује на негативно закривљену расподелу вјероватноће вриједности. Наиме, негативно закривљена расподела вјероватноће вриједности кредита или обвезнице је правило, а не изузетак. Ово даље указује на то да је велика вјероватноћа да се оствари релативно мали принос (кроз камату или купоне), док је мала вјероватноћа да ће се остварити релативно велики губитак. Из овог разлога су перцентили боља мјера кредитног ризика од стандардне девијације, под условом да се узимају мањи перцентили него код мјерења тржишних ризика.

5. ЗАКЉУЧАК

Заједничко за све банкарске пласмане јесте постојање три врсте ризика, од којих се свакако издвајају кредитни ризици. Ово даље упућује на неопходност управљања ,коришћењем и примјеном различитих механизма, те мјерењем и заштитом од истих.

Заштиту од кредитних ризика са аспекта укупног кредитног портфолија, банка проводи дефинисањем стратегије банкарских пласмана и утврђивањем кредитне политике и процедура о базичним ставовима и принципима , као и правну регулативу којом регулише одобравање кредита. Примјерено логици тржишног привређивања је да банка на себе преузима ризик одобравајући кредите и то онај ризик који проистиче из објективне кредитне политике у којој су избалансирани њени циљеви. У новије вријеме банке све више примјењују односно користе специјалне приступе утврђивања финансијских тешкоћа зајмотражиоца и размјера кредитног ризика, који нису замјена традиционалних метода, него представљају њихову допуну и иновацију. Једна од њих јесте VaR концепт којим је омогућено добијање квалитетнијег индикатора за оцјену кредитног рејтинга дужника.

ЛИТЕРАТУРА:

- [1] Базелски одбор за надзор банака, *Међународни споразум о мјерењу капитала и стандардима капитала*, Потекон, Загреб, 2004.
- [2] Бјелица Војин: *Банкарство теорија и пракса*, Стилос, Нови Сад 2001.
- [3] Вујновић Милош, *VaR анализа кредитног портфолија банака*, Траг, Београд, 2007.
- [4] Glasser Paul, 2000, *Probability Models of*
- [5] *Credit Risk*, Columbia Business Schol.
- [6] Ђукић Ђорђе: *Банкарство*, Економски факултет, Београд, 2004.
- [7] Jorjion Phillipe: *Value at Risk: The Naw Benchmark for Controlling Market Risk*, Mc Graw-Hill, 1999.
- [8] Суботић Слободан: *Интерни рејтинг и IRB операционализација*, Нови Економист бр.2, ФСТ Бијељина, 2007.
- [9] Суботић Слободан: *Банкарски ризици у свјетлу одредби Базел II споразума*, Финрар бр.10, Бања Лука, 2007.
- [10] Saunders Antony, *Fundamentals of Financial Institutions Management*, Boston, Irwin/McGraw-Hill, 1999.
- [11] Ћировић Милутин: *Банкарство*, Београд, 2006.
- [12] www.gloriamundi.org/detailpopup.as
- [13] www2.gsb.columbia.edu/faculty/pglasserman/B6014/Prob_Credit.pdf

УТИЦАЈ ФАКТОРА ОКРУЖЕЊА НА РАЧУНОВОДСТВО У ГЛОБАЛНОМ КОНТЕКСТУ

IMPACT OF ENVIRONMENTAL FACTORS ON ACCOUNTING IN THE GLOBAL CONTEXT

*Проф. др Рајко Радовић, Мр Срђан Лалић,
Факултет спољне трговине Бијељина*

Резиме: Полазећи од претпоставке да природа рачуноводствених система од земље до земље варира, предмет овог рада су фактори окружења који имају спољашњи утицај на рачуноводство. У складу с тим, утицај ових фактора је приказан у смислу да ли одбацују или прихватају поједине рачуноводствене системе.

Кључне речи: међународно рачуноводство, међународни бизнис, рачуноводствена информација, порези, међународни рачуноводствени стандарди.

Abstract: Starting from the assumption that the nature of the accounting systems from country to country varies, the subject of this paper is the environment factors that have influence on the external accounting. Accordingly, the impact of these factors is shown in the sense that they reject or accept some of the accounting systems.

Keywords: international accounting, international business, accounting information, taxes, international accounting standards.

1. УВОД

Иако постоји пораст свијести о различитим утицајима фактора окружења на рачуноводство у глобалном контексту многи стручњаци такође схватају да би се системски могли уочити различити шаблони рачуноводственог понашања који су примјењиви на различите групе земаља. Да би се одредило које су то систематичке сличности и разлике рачуноводственог система које би могле да онемогуће одређене земље да буду заједно

класификоване, потребно је одредити прикладну шему класификације, у суштини ове класификације рачуноводствених извјештајних система, као што је случај са политичким, економским и правним системима би требало да изоштри нашу способност да опишемо анализирамо и предвидимо развој система рачуноводства. Овакве информације би требало да обезбједе одређену корист, за остварење стратешког планирања и да контролишу одлуке и формулишу политику усклађивања међународних рачуноводствених система.

Различити шаблони рачуноводственог понашања могу бити уочени као производ дугогодишњег развоја који је био под утицајем фактора као што су културне вриједности, правни систем, политичке оријентације, и економски развој. Сада постоји изазов како прилагодити оно што је било у прошлости са новим глобалним токовима који се огледају у транспарентности и поузданости рачуноводства у циљу обезбјеђења ефикасних токова капитала на свјетска финансијска тржишта. У Њемачкој и Јапану на примјер улога рачуноводствене професије стандардно је била релативно мало поређена са САД и У.К. Нове институције су тек од скора биле установљене и оне садрже значајно професионално улагање средстава, за установљене стандарде на такав начин да се изврши хармонизација са међународним рачуноводственим стандардима.

2. РАЗЛОЗИ МЕЂУНАРОДНОГ УЧЕШЋА

Међународни бизнис обухвата све пословне трансакције које укључују двије или три земље. Ове трансакције могу се извршити искључиво у приватном сектору или могу укључивати и јавни сектор.

Компаније се укључују у међународни бизнис из разних разлога. Главни разлог јесте да прошире продају, можда зато што фирма има превелики капацитет али нема додатне могућности продаје код куће. Због тога треба да продаје

производе у иностранству и тиме искористи своје капацитете ефикасније. Међународна продаја такође може бити веома профитабилна.

Други разлог учешће у међународном бизнису јесте приступ сировинама или осталим факторима производње. Рударске и пољопривредне компаније раде у земљама гдје им то омогућују природни ресурси и клима. С друге стране компаније за производњу су нашле многе земље у развоју у источној европи, азији и латинској Америци које су идеалне за пословање због јефтине радне снаге.

Трећа иницијатива за међународну активност јесте приступ знању. Учити нову технологију брзо може довести до велике разлике у способности компаније да буде конкурент на глобалном тржишту. Нова технологија се развија широм свијета, па се тако компаније не могу ослонити на домаће тржиште ако желе да буду у току.

3. СПОЉАШЊИ УТИЦАЈ НА РАЧУНОВОДСТВО

Модел спољашњих утицаја укључује природу власништва фирме, пословних активности фирме извора финансирања и стадијума развоја капиталних тржишта, природе пореских система, постојање и значај професије рачуновођа стање образовања рачуновођа и истраживања, природе политичких система, друштвене климе, стадијума економског раста и развоја, стопе инфлације, природе правног система, и природе регулације рачуноводства.

Природа рачуноводствених система од земље до земље варира у складу са утицајем ових фактора у смислу да их одбацују или прихватају.

Уз поштовање власништва предузећа, потреба за јавним рачуноводством ће бити све већа тамо гдје постоји широко власништво удјела у поређењу са породичним власништвом. Тамо гдје постоји државно власништво утицај централне контроле на рачуноводствени систем ће имати тежњу да превазиђе, да услужује микроекономске околности.

Активности предузећа ће такође утицати на природу рачуноводствених система овисно од

тога да ли је бизнис у вези јавне културе, експлоатације, или манифактуре; без обзира на то да ли је тачно усмјерен; или мултинационалан; или без обзира да ли се ради о великим компанијама или породичним бизнисима.

Извори финансирања су још врло важан фактор. Очито, постојаће све већи притисак за јавним рачуноводством и видљивошћу информацијама онда када финансије се буду кретале од спољашњих власника ка берзанској размјени него ли што је било када су постојале банке или породични извори тада ће информације бити што директније.

Порези су веома важан фактор у ситуацији када рачуноводствени системи јако утичу на државу; у земљама као што су Француска и Њемачка. Јавни рачуноводствени извјештаји се користе као база за одлучивање о пореским олакшицима. У Америци и Уједињеном Краљевству и на другој страни објава рачуна је прилагођена за сврхе опорезивања и посебно се одваја од извјештаја за дионичаре.

Тамо гдје је више развијена рачуноводствена професија логично је да су боље развијенији јавни рачуноводствени системи него ли централизовани и униформни системи. Шта више развој професионалног рачуноводства овиси од постојања инфраструктуре рачуноводственог образовања и истраживања, што често мањка у земљама у развоју.

Политички системи су очито од великог утицаја и тада рачуноводствени системи одржавају политичку филозофију. Социјална клима иде ка томе да информише и савјетује запослене и ка подизању свијести о околишту. У европи на примјер постоји доста позитивнији прилаз доласка до тих информација везано за ова питања него ли у U.S.A.

Природа и ширина економског раста и развоја ће такође имати утицаја као промјена на агро-културу, производну економију, што ће довести до нових рачуноводствених проблема као што су амортизација опреме, лизинг и итд. У многим земљама услуге су сада на првом мјесту, и ти проблеми који су везани за то како водити

рачуноводство за нематеријална добра, као што су брендови, годвил, људски ресурси, који су повезивана са економским растом и има велики утицај на рачуноводство гдје је долазило до хипер инфлације (Јужна Америка) до тог нивоа да од алтернативних система па до традиционално историјских прилаза се често користе.

Правни систем је такође врло важан у одређивању по ком праву ће компанија водити своје рачуноводство тј. по којим законима. У земљама као што су Француска и Њемачка које су са традицијом кодификованог римског права (цивилни кодекс)-против **заједничког-права** у Уједињеном Краљевству и САД закони о рачуноводству теже ка томе да буду детаљни и разумљиви. Даље рачуноводствена професија тежи ка томе да има што мањи утицај у постављању рачуноводствених стандарда у таквим земљама поредећи са земљама као што су У.К. и САД. гдје компанијско право је вођено професионалним регулацијама.

Као додатак, *утицај културе* (социјалних или националних вриједности) на рачуноводствене традиције и праксу је такав да се мора узети у обзир. Међународни утицаји такође доводе до промјена у окружењу које креирају хармонизацију у међународном рачуноводству у супротности са ограничавајућим утицајима оперишући на националним нивоима. Један значајан утицај на било који споразум у вези усклађивања рачуноводства и информација зашто евентуално постаје правно установљено кроз процес имплементације у националним законима земаља чланица. Иако, постоје многе разлике у националним окружењима са одговарајућим варирајућим ефектима на рачуноводствени систем, такође постоје многе сличности. Покушај да се класификују земље и идентификују начини шаблони или групације је веома рано у овом стадијуму. Но ипак такви напори се чине као да су корисни као начини да се што боље разумију кључни фактори утицаја на развој рачуноводствених система и помажу нам да предвидимо одређене промјене и њихов утицај.

Рачуноводствени системи у социјалним економијама теже ка томе да буду различити од

постали врло значајни. Инфлација је често

важан међународни фактор је и колонијални утицај. Земље које су бивше колоније У.К. теже ка томе да користе Британски прилаз рачуноводству, док бивше Француске колоније теже ка кориштењу Француског система. У додатак томе чланство у регионалним трговинским блоковима као што су ЕУ, често доводи до конвергентности рачуноводствених стандарда за земље унутар блока. Коначно међународни рачуноводствени стандарди IAB, као међународна организација посвећена усклађивању рачуноводствених стандарда широм свијета, напорно ради да премости разлике у стандардима рачуноводства тако да би инвеститори могли доносити одлуке засноване на уобичајеним рачуноводственим стандардима и пракси широм свијета.

Природно, утицај ових фактора је динамичан и варираће од земље до земље у току времена. Чак шта више процес еволуције је од одређене сложености се чини да је на дјелу и одражава се на растући број међународних и регионалних утицаја.

Ово укључује активности мултинационалних компанија и међународних организација као што су уједињене нације, организација економске сарадње и развоја OECD, и ЕУ. У европском контексту Европска Унија има посебан оних који су се развили у тржишним економијама као што су САД, Јапан, и земље ЕУ. У бившим социјалистичким економијама Русије и Источне Европе на примјер, рачуноводство је у транзицији доласка до тржишног приступа. Што се тиче јавног рачуноводства и извјештаја у тржишним економијама се о томе води рачуна, но чини се да одређени број изричитих модела се може уочити, укључујући у најмању руку, Британско-Америчке и континентално европске традиције. Но узимајући у обзир факторе промјене на послу правећи тачне процјене и предвиђања о будућим процјенама у рачуноводства врло тешко. Због активности многих националних и интернационалних организација и примјењиве природе бизниса а посебно мултинационалних операција рачуноводство је данас у стању промјена. Врло је могуће да нови модели

шаблона рачуноводства и извјештаја се управо формирају. Британске и континенталне традиције, на примјер се управо координирају до одређеног нивоа кроз напоре европске уније да изврше усклађивање рачуноводства.

4. ГЛАВНИ УТИЦАЈ РАЗВОЈА

Појавом корпорација, одвајање власништва од контроле и развој сигурних тржишта дјелимично су битни за рачуноводство. Постоји мало сумње да високо утицајни фактори у Уједињеним државама, Уједињеном краљевству, и на другим тржиштима економије постоје признања корпорација као правних ентитета (правних лица) са јавним власништвом удјела и легалних права ограничене важности.

Карактеристике ових раних корпорација имају потребу да заштите двије одређене групе. Прво, као последица ограничене одговорности, извори доступни повјериоцима у корпорацији су били ограничени на оне које посједује корпорација. Узимајући у обзир да поузданост дионичара је ограничена на њихове инвестиције, априори закључак је виђен као потребно средство регулације. А приори закључак информације, „транспарентност“ треба да помогну повјериоцима да одлуче до ког износа су спремни да обавезу своје изворе корпорацији као и да користе ресурсе који су већ обавезали. Други већи разлог за уску везу између ограничене поузданости и јавности јесте заштита дионичара. Нови предузетници често имају такво поријекло које им није дозвољавало лак приступ потребном капиталу да би лансирали и проширили индивидуалне пројекте. Увођењем ограничене одговорности уклоњена је велика препрека. Они који су посједовали капитал често су биле невољне да се упусте често веома ризикантне пројекте зато што су могли да изгубе не само своје инвестиције већ и остатак свог личног богатства. Ограничена одговорност је имањила потенцијални губитак инвестиција у корпорацији. Пошто многи од ових инвеститора нису директно уплетени у вођење бизниса, сматра се веома битним њихова заштита путем које би треба да имају приступ информацијама и регулативама. Корист од директних финансијских веза са корпорацијама има јаког утицаја на друга два развоја-пораст професионалног вођства и појава сигурносних тржишта.

5. ЗАКЉУЧАК

Праксе финансијског рачуноводства и извештавања не еволуирају у вакуму, већ одражавају специфична окружења у којима се развијају. Националне рачуноводствене праксе су резултат комплексне интеракције економских историјских, институционалних и културалних фактора. Због непостојања сличног удруженог дејства ових фактора, очекује се рачуноводствена разноврсност. Разумевање утицаја фактора окружења на развој националних рачуноводствених система је корисно за бројне сврхе.

Помоћу фактора који утичу на развој рачуноводства на националном нивоу могу се објаснити рачуноводствене разлике између земаља. Друго, начин на који се друге земље баве неким рачуноводственим проблемима, као што су инфлација и превођење стране валуте, могу се користити у сопственој пракси. Познавање фактора који утичу на развој рачуноводства у другим земљама може допринети бољој процени могућности и ограничења глобалне и регионалне хармонизације финансијског извештавања. Тумачи иностраних финансијских извештаја морају разумети како национално пословно окружење корпорације утиче на њене финансијске извештаје. Ово је нарочито важно уколико корисник пореди рачуноводствене цифре компанија из различитих земаља.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Ahmed Riahi Belkaoui, *International and multinacional accounting*, Illionois, USA, 1994.
- [2] Grosse, R. and Kujawa, D., *International business*, Irwin, Boston, Maj, 1992.
- [3] Лукић Радојко, *Рачуноводство трговинских предузећа*, Београд 2006.
- [4] Sidney J. Gray, Stephen B. Salter, and Lee H. Radebaugh, *Global Accounting and Control: A Managerial Emphasis*, January, 2001.
- [5] Hill W.L. Charles, 2002, *International Business Today*, McGraw Hill Irwin.
- [6] Frederick D.S. Choi, *International Finance and Accounting*, 3 rd Edition, September, 2003.
- [7] Интернет сајтову:
 - a. www.multinationale.org
 - b. www.allbusiness.com
 - c. www.business.com/accounting

СПЕЦИЈАЛНА РАЧУНОВОДСТВА ЗА ПРЕДУЗЕТНИКЕ И МЕНАџЕРЕ МАЛИХ ПРЕДУЗЕЋА

**SPECIAL ACCOUNTINGS FOR
ENTREPRENEURS AND MANAGERS OF
SMALL ENTERPRISES**

*Проф. др Никола Вукмировић
Економски факултет у Бањој Луци*

Резиме: Рачуноводствени систем предузетницима и менаџерима малих предузећа обезбјеђује финансијске информације неопходне за планирање и контролу пословања. Како су рачуноводствени системи раније били доста различити у различитим земљама, донесени су Међународни рачуноводствени стандарди (МРС) за њихово уједначавање. Данас је присутан проблем непостојања посебног Међународног рачуноводственог стандарда за мала предузећа јер су њихови проблеми раста и развоја специфични.

Због тога је неопходно иновирати рачуноводствену регулативу доношењем посебног Међународног рачуноводственог стандарда (МРС) за мала предузећа.

Кључне ријечи: Специјална рачуноводства, Предузетници, Менаџери малих предузећа, Планирање и контрола послова, Међународни рачуноводствени стандарди, Раст и развој малих предузећа.

Abstract: Special Accountings for Entrepreneurs and Managers of Small Enterprises providing financial information necessary for planning and controlling business activity. Before, accounting systems were realized in a different way in different countries, International Accounting Standards (IAS) were established because of their equalizing. Today there is a problem because

of not subsisting unique Accounting standards for small enterprises because their problems of growing and development are specific.

Because of that it is necessary to innovate accounting regulations by establishing unique International Accounting Standards (IAS) for small enterprise.

Keywords: Special Accountings, Entrepreneurs, Managers of Small Enterprises, Planning and controlling business, International Accounting Standards, Growing and development of Small Enterprises.

1. УВОД

Рачуноводство често називају "језиком пословања" или "језиком организације". Рачуноводствени подаци и показатељи о финансијској активности дају се у посебном извјештају који се морају прилагодити величини организације и дјелатности којој она припада. У овом раду ће посебно бити ријечи о специфичностима које се односе на величину привредних субјеката, односно на специфичности које се морају задовољити код малих предузећа како би са њима могли успјешно да управљају предузетници и менаџери.

Наиме, и код малих предузећа рачуноводство има кључну улогу у евиденцији и вођењу пословања и мора „утврдити резултат“ тако да предузетник зна шта се догодило у предузећу, нпр. колико је продато робе, колики су трошкови, које активности су потребне, да ли су продајне цијене одговарајуће и друго.

Рачуноводство малих предузећа је такође, изузетно важно у управљању везама са окружењем: оно показује којим добављачима се дугује и од којих купаца се потражује новац, омогућава предузетнику да представи предузеће спољашњим интересентима, нарочито потенцијалним кредиторима, наручиоцима послова, пореским органима државе и другим. При свему томе треба водити

рачуна да се књиговодствене евиденције, рачуноводствени планови, анализе и рачуноводствени надзор прилагоде по потребама малих предузећа, посебно са аспекта организације рачуноводствене функције, њених трошкова и брзине пружања потребних информација за доношење предузетничких и менаџерских одлука.

Под појмом микро и малог предузећа у овом раду подразумевају се мале пословне јединице које имају до 10, односно 50 запослених и одговарајуће износе имовине и прихода.

Број запослених је кључни параметар и у домаћој и у иностраној литератури за дефинисање појма малих предузећа. Друга два параметра (висина оствареног прихода и вриједност имовине) су корективни јер су доста различити у различитим земљама -првенствено због нивоа развијености-па ће се мање спомињати у раду.

Велики је проблем што досадашња рачуноводствена легислатива и регулатива није уважавала ове специфичности ни на националном, ни на међународном нивоу, тако да су једнака правила важила и за микро предузећа и за мултинационалне компаније.

Стање се почело мијењати тек последњих година, како на националном нивоу, тако и на међународном нивоу кроз припрему посебног Међународног рачуноводственог стандарда за мала предузећа, (MPC).

Било је планирано да се до краја 2007.године донесе посебни Међународни рачуноводствени стандард за мала и средња предузећа, који би регулисао њихове најважније специфичности.

2. ЦИЉЕВИ РАЧУНОВОДСТВА ЗА МАЛА ПРЕДУЗЕЋА

Мала предузећа која не воде рачуноводствене књиге, (и не плаћају порезе), су дио неформалне економије. Микро предузеће често треба у једном кораку да пређе из ситуације у којој не постоје пословне књиге, на ситуацију у којој треба да слиједи иста правила као једна

транснационална компанија.⁵³ Земље, као што су Аустралија, Канада и друге почеле су да признају ову чињеницу и прихватају захтјеве који се односе на једноставније извјештавање у микро и малим предузећима.⁵⁴

За разлику од ових, већина европских земаља признају да се у начелу разликују потребе у извјештавању између великих и малих предузећа. Међутим, ништа значајније нису предузеле у поједностављивању сопствене рачуноводствене регулативе за мала предузећа и предузетничке радње.

У тржишној структури земаља Европске Уније слично као и у другим развијеним земљама, мала предузећа чине преко 90% привредних субјеката, запошљавају преко 65% укупно запослених, и остварују близу 60% БДП-а (GDP). Стога, те земље све више су оптерећене размишљањем, како да учине што повољнији правни, економски и друштвени амбијент за њихов бржи развој и раст. У стварању таквог повољног амбијента за мала предузећа, рачуноводствена регулатива имаће све значајнију улогу у доношењу успјешних пословних одлука.

Наиме, рачуноводство представља значајно средство за управљање и развој микро предузећа, с друге стране оно, уколико је компликовано и скупо као пословна функција, постаје препрека даљем развоју. Док се његова корисност огледа у чињеници да чини видљивим природу и обим пословања, предузетник има осјећај да ова видљивост може бити искориштена од стране државе за опорезивање предузећа или за наметање контроле. Разумљиво је да су предузетници несклони да адекватно воде пословне књиге због страха од пореских посљедица, па ипак без предузимања овог корака они немају информације за управљање предузећем, те информације које ће омогућити кредиторима да оцјене способност предузећа и понуде кредит за експанзију.

⁵³ Вукмировић, Н. и Јотановић-Ченић, Г., Интерно предузетништво и предузетнички интелегенс у пословању ТНК, *Acta Economica*, 4/2006. Економски факултет, стр.111.

⁵⁴ Опширније видјети: Ђурчић, М., и Петровић, Ч., Привредни систем Аустралије, Економика, Београд, 1998. стр. 243.

Често су, једна иста правила, која се директно односе на микро предузећа, прописана и за опорезивање. То је карактеристично за земље у транзицији, као што је случај и са БиХ. Већина микро предузећа радије користе услуге неквалификованих књиговођа, него услуге професионалаца због већих трошкова.

Порески режими у неким земљама у развоју дозвољавају пореским властима да утврде порез на основу процјене, а пореским обвезницима остављају могућност да докажу да је процјена урађена погрешно. Без пословних књига, предузетник не може оспоравати процјену. У исто вријеме, без тачних података о микро предузећима, држава не може управљати економијом, не може идентификовати њихове потребе, нити покушати да те потребе задовољи.⁵⁵

3. ПРОБЛЕМИ У ПРИМЈЕНИ МЕЂУНАРОДНИХ РАЧУНОВОДСТВЕНИХ СТАНДАРДА У МАЛИМ ПРЕДУЗЕЋИМА

2.1. Генеа рачуноводствене евиденције за мала предузећа у инокосном власништву (предузетничке радње)

а) Карактеристике инокосног власништва

Значајна карактеристика инокосног власништва са законског гледишта јесте у чињеници, да се фирма и власник не посматрају као посебне јединице. Власник је, значи, лично одговоран за све обавезе фирме. Ако фирма постане неспособна да измирује обавезе, кредитори могу вршити „притисак“ на власника да прода имовину да би измирио дуг фирме. Инокосно власништво са гледишта рачуноводства, за разлику од правног гледишта, посматра се као посебна јединица, одвојено од осталих послова њеног власника. Претпоставимо, да је особа „А“ власник двије инокосне фирме, бензинске пумпе и парфимерије. У финансијском извјештају ће се показати посебно имовина, обавезе, приход и трошкови бензинске пумпе и парфимерије. Лична имовина особе „А“, као што су кућа, намјештај, рачун штедње, аутомобил,

неће се појавити у финансијском извјештају обе пословне јединице.⁵⁶ Овакав рачуноводствени приступ је у складу са рачуноводственим начелом „суштина важнија од форме „ (Оквири MPC - П: 35).

б) Рачуноводство властитог капитала инокосног власништва

Као што је познато, биланс стања инокосног власништва показује целокупни сопствени капитал, као један износ, без икаквог диференцирања између оригиналног инвестираног износа од стране власника и каснијег повећања или смањења властитог капитала, као резултат профитабилног или непрофитабилног пословања. Корпорација мора водити посебне рачуне за акције и задржану зараду, с обзиром на то да исплата дивиденде акционарима, као власницима и повлачење капитала из пословања, не може превазићи зараду корпорације. За разлику од тога, власник некорпорацијских фирми је слободан да у било ком времену и износу повуче имовину из пословања.⁵⁷

в) Развој рачуноводствено - пореске регулативе за предузетнике и мала предузећа у Републици Српској

Како је већ напријед наведено, без пословних књига предузетник не може оспоравати процјену. У исто вријеме, без тачних података о микро предузећима држава не може управљати економијом, не може идентификовати њихове потребе, нити покушати да те потребе задовољи.

Будући поредузеће расте и развија се, потребно је додатно финансирање, нови инвеститори и пословни партнери. Данас, када се преко електронске трговине и Интернет-а могу успоставити везе са малим и средњим предузећима широм свијета, предузећу је потребан рачуноводствени „пасош“ – јасни

⁵⁵ Penot, M., Contabillite', Pariz, 2006., str.8.

⁵⁶ Опширније видјети: Вукмировић, Н., Модели рачуноводственог исказивања ефеката хуманог капитала у предузетничкој организацији, Acta Economica, Економски факултет, Бања Лука, бр. 5/2006. стр.89-96.

⁵⁷ Опширније видјети: Siropolis, N., Menadžment malog preduzeća, MATE, Zagreb, 2000., str. od 330 do 343.

финансијски извјештаји који су сачињени тако да су разумљиви широм свијета.⁵⁸

Законом о порезима на добит грађана РС из 1994. године обвезници пореза на приходе од самосталних дјелатности могли су порез плаћати: (1) на нето приход од самосталне дјелатности или (2) паушално.

У првом случају, предузетницима је била остављена могућност да пословне књиге, воде алтернативно, по систему двојног или по систему простог књиговодства. Обвезници, који су се одредили за просто књиговодство, били су дужни примјењивати Правилник о пословним књигама, које су се водиле на следећим образцима: ПК - 1 (Књига прихода) ; ПК - 2 (Књига расхода) и ПК - 3 (Књига основних средстава и ситног инвентара).

У другом случају тј. код паушалног плаћања пореза, одобрење за то није могао добити сваки самостални предузетник, већ само обвезник који због одређених околности није у могућности да води пословне књиге, о чему је одлучивао надлежни порески орган. Тако нпр. право на паушално опорезивање није могао остварити обвезник који води: трговинску, угоститељску, комисиону или дјелатност посредовања у промету непокретности, итд.

Обвезници који су према поменутом Закону добили одобрење да порез на доходак плаћају паушално, морали су водити евиденцију о промету паушално опорезиваних обвезника (образац ЕПО). Подаци из обрасца ЕПО служили су надлежном пореском органу да оцјени – да ли су или нису престали разлози за паушално опорезивање самосталних предузетника. Међутим, основица за обрачун пореза на доходак од самосталне дјелатности за паушално опорезивање обвезника, била је тачно унапријед одређена и то у висини двоструког износа просјечне бруто зараде запослених у Републици Српској у истој или сличној дјелатности за годину за коју се утврђује порез.

Према Закону о порезу на доходак грађана из 2001. године обвезник пореза на доходак од самосталне дјелатности, такође је могао плаћати порез на приход од самосталне дјелатности по основу нето утврђеног прихода, или паушално. Али, обвезници који су се одредили да порез плаћају по основу утврђеног нето прихода, морали су водити двојно књиговодство. То значи, да су обвезници били дужни да се придржавају прописа који се односе на правна лица (предузеће и задруге), прије свега: (1) Закона о рачуноводству; (2) Рачуноводствених стандарда РС, (3) Привремених рачуноводствених стандарда РС (у области коју у датом тренутку не регулишу активирани рачуноводствени стандарди РС), (4) Закона о порезу на добит, (5) Закона о порезу на имовину, (6) Закона о акцизама и најновијег (7) Закона о ПДВ-у.

Неопходно је указати и на проблеме који су произашли из чињенице да самостални предузетници од 1.1.2002. године више немају могућност организовања простог књиговодства. Ти проблеми су били прије свега:

1. Који контни оквир требају примјењивати самостални предузетници?
2. Како је требало рачуноводствено формирати почетно стање на дан 1.1. 2002. године?
3. Да ли самостални предузетници крајем сваке пословне године могу самостално добровољно одлучивати о начину вођења књига у наредној пословној години?
4. Да ли пореској управи треба подносити пореску пријаву за плаћање аконтације пореза на добит (образац ПП-АПД) и Порески биланс, итд.?
5. Наметнула се логичка дилема у погледу третмана Класе 3 – Капитал и губитак (процедуре у вези рачуноводственог обухвата позиција у оквиру Класе 3 директно су наслоњене на рјешења из Закона о предузећима, којима су јасно прописана правила у погледу повећања или смањења капитала предузећа, обвезности регистрације свих промјена на основном капиталу код надлежног суда и сл.)?

⁵⁸ Antončič, B., Rast in razvoj podjetja, Društvo za akademske in aplikativne raziskave, Ljubljana, 2002., str. 24-28.

6. Могућност непрестаног, наизмјеничног избора између двије варијанте (која Законом није ограничена) директно нарушава неке од основних принципа процјењивања билансних позиција и то првенствено: принцип сталности пословања (*going concern*) принцип досљедности и принцип идентитета биланса.

Доношењем Закона о порезу на додану вриједност („Службени гласник БиХ“, бр. 9/05 и 35/05) малим предузећима (правна или физичка лица) чији укупни опорезиви промет добрима и услугама и промет добрима ослобођеним уз кредит у предходној години не прелази или није вјеројатно да ће прећи 50.000 КМ омогућено је да буду, или не буду у систему ПДВ-а. Овај Закон је један од ријетких који условљава специфичан положај малих предузећа, а који је везан за њихов обим пословања.

2.2. Проблеми и тешкоће у примјени MPC у малим предузећима

MPC прије свега усклађује различите рачуноводствене праксе, методе, технике и стилове, ради уједначавања савремене рачуноводствене праксе која одговара потребама и захтјевима глобалног финансијског тржишта, и истовремено потребама националних законодавстава.⁵⁹

Посебан проблем представљају потребе микро предузећа због својих специфичности. Њима је, с једне стране, потребно релативно доста рачуноводствених информација за успјешно управљање експанзивним развојем. С друге стране, правила MPC која се односе на финансијске информације, су углавном прављена имајући у виду потребе великих предузећа.

У свијести многих, ако не и свих предузетника у малим предузећима, рачуноводство се доживљава као средство за опорезивање.⁶⁰ Након тога, оно се даље води као захтјев који треба испунити за одобравање кредита. Рачуноводство се такође често сматра као

средство притиска, од стране државне администрације. Његова позитивна употреба која се огледа у обезбјеђивању модела профитабилније организације којом се боље управља, не разумије се, или се потцјењује.

У једној земљи, недостатак рачуноводствених информација у малим предузећима доводи до тешкоћа у добијању финансијских средстава, недостатка сазнања на основу којих би се боље управљало предузећем, те због тога губитку конкурентности. С аспекта државе, недостатак рачуноводствених информација доводи до тешкоћа у наплати пореских прихода и одобравању пореских стимулација, те у одређивању програма економског развоја, што може имати за резултат контрапродуктивне мјере које наносе штету приватном сектору умјесто да му помажу.

Врло честа препрека развоју микро предузећа је неодвајање предузећа од власника. У неким културама концепт власништва је потпуно флуидан, и не постоје опште границе између онога што је лично, или што припада предузећу. Осим тога, чак и у културама у којима су концепти индивидуалног власништва веома добро установљени, предузетници често имају проблем у одвајању њихових пословних расхода од њихових личних расхода, што је веома значајно за развој микро предузећа.

Поред наведених веома важних економско-психолошких препрека, постоје и проблеми организовања рачуноводства у малим, а посебно у микро предузећима. Ако предузетници сами воде своје пословне књиге, то претпоставља да су они већ едуковани и оспособљени, што није случај код великог броја предузетника. Да би предузетник био обучен за рачуноводствене послове, претпоставља се да су курсеви за то доступни и да он може да одвоји вријеме за стицање тог знања.⁶¹

⁵⁹ Ибидем, стр. 25.

⁶⁰ Ибидем, стр. 26.

⁶¹ Анкета коју је провела Републичка агенција за развој малих предузећа за годишњи Извјештај о раду у 2007. години, Вука Караџића бр. 4., Бања Лука. Од 100 анкетираних малих предузећа 78 се изјаснило да немају времена за такве курсеве, 12 да су спремни да издвоје вријеме и средства, а 10 није дало никакав одговор.

4. ПОТРЕБА УКЛАЊАЊА НЕДОСТАКА У МЕЂУНАРОДНОЈ РАЧУНОВОДСТВЕНОЈ РЕГУЛАТИВИ

Све док мала, а посебно микро предузећа, састављају своје рачуноводствене извјештаје у складу са прописима који су намјењени за велика предузећа, њихови финансијски извјештаји се неће моћи користити за боље интерно управљање.

Становиште од којег полази MPC је да не постоји оправдање за обрачунавање исте трансакције на различите начине у два предузећа. Осим тога, чињеница да би утицај био различит с обзиром на величину предузећа, није се узимала у обзир.

Међутим, претпоставка да све пословне организације требају да израђују извјештаје према истом оквиру, вјероватно је кључна препрека за развој корисног рачуноводства, јер се игнорише чињеница да економски и комерцијално говорећи, не постоји јединствена компарација утицаја трансакције од 100 000 \$ на микро предузеће и његов утицај на транснационалну компанију.⁶²

Узмимо за примјер да је то трансакција продаје. Није спорно да се трансакција у оба случаја треба обрачунати као продаја (систем фактурисане реализације). Међутим, економски, оквир је сасвим другачији и рачуноводство треба да одрази ту разлику. Аргумент за то је да иако се основна природа трансакције не мијења, оквир у којем се она налази је различит, а њене посљедице могу бити различите, што треба да буде прихваћено приликом креирања регулације. Исто тако, сасвим је могуће, чак је вјероватно, да ће трансакције транснационалне компаније бити веома различите по природи и скали од трансакције микро предузећа, па прописи не би требали да буду засновани на претпоставци „једна величина обухвата све“. Због тога неке развијене земље почињу да схватају потребе диференцираног финансијског рачуноводственог извјештаја сходно величини предузећа. У последње вријеме у томе

предњачи Аустралија,⁶³ посебно с аспекта потреба предузетника и микро и малих предузећа.

Микро предузећима није потребно софистицирано рачуноводство, порески и ревизорски савјети, него су им потребни нижи трошкови, те ефективне рачуноводствене и управљачке смјернице. Велике рачуноводствене фирме су без сумње у стању да понуде те услуге, али су оне изнад потребног нивоа, те су због тога скупље.

Француски рачуноводствени експерти су вјероватно у праву када тврде да је неопходно имати посебна правила и организације за рачуноводствену помоћ малим предузећима које су у стању да понуде адекватну врсту рачуноводствених и управљачких услуга, али су и оне исто тако организоване као ревизорске фирме које пружају софистицираније (и због тога скупље) услуге него што је то потребно микро предузећима у земљама у транзицији.⁶⁴

Сматра се да је рачуноводство једна од (али не и једина) значајних препрека која спречава раст микро предузећа и отежава живот малих фирми. Недостатак рачуноводства је, с друге стране, препрека гледано из управљачког аспекта, јер предузетници не могу јасно видјети приходе и расходе фирме, а исто тако гледано из финансијског аспекта недостатак рачуноводства је препрека за добијање финансијских средстава за експанзију. Не желе све микро компаније да расту, али развој националне економије највише зависи од развоја микро предузећа у веће компаније. Надаље, да би компаније опстале и биле конкурентне у глобализованом свијету, њима је потребан континуирани приступ финансијским изворима и партнерима како би набавили технологију и проширили своје тржиште.

Стога ће у наредном периоду бити од великог значаја активност Међународног комитета за Рачуноводствене стандарде (IASC) на доношењу нових правила за мала предузећа.

⁶² Вукмировић, Н., и Ченић-Јотановић, Г., Интерно предузетништво у ТНК, *Acta Economica*, бр. 4/07 стр. 36.

⁶³ Миловановић, М., Менаџмент малих и средњих предузећа у Аустралији, *Лидер*, бр. 7/06., стр.21.

⁶⁴ Bircard, A., *L'intelligence Comptable et Financière*, IFIE, Paris, 2008., стр.46.

Пошто су IASC-ова правила углавном прављена за велика предузећа, односно предузећа, чије хартије од вриједности котирају на берзи и за државна предузећа, нове измјене треба да буду урађене за мања, а посебно микро предузећа (с тим да нова регулатива не буде у сукобу са осталим правилима MPC).

Ово је неопходно јер пореска евазија и корупција остају главне препреке квалитетном рачуноводству, посебно у земљама у развоју. Предузетници у земљама у развоју (према истраживањима UNCTAD) нису упућени у рачуноводство, управљање и пословање.⁶⁵ Они не виде сврху рачуноводства, осим што оно помаже пореским властима, па су резултат биле „вишеструке“ пословне књиге за: банке, порезе и управљање, које су садржавале тако конфузне информације да су биле некорисне. Многи предузетници имају нејасну слику о томе да ли је њихово предузеће профитабилно и каква је структура њихових трошкова. Односно, недостатак квалитетне калкулације трошкова, укључујући њихову алокацију, значи да је профитабилност предузећа непозната. За појединачне трговце то не мора бити проблем, али за индустријског предузетника, који жели да развије своје предузеће ове информације су потребне. Без познавања структуре трошкова, предузетник не може одредити који су производи најпрофитабилнији, нити смањити трошкове осталих производа или укинути активности које су непрофитабилне. Да би се предузеће развијало и да би се њим могло управљати, потребне су информације о трошковима и њиховом понашању.

Споменута истраживања UNCTAD-а су показала да су рачуноводствене потребе једноставних предузећа исто тако једноставне, али како предузеће расте, тако расту његове потребе за софистицираним интерним информацијама и објављивањима за екстерне кориснике. Из тог разлога систем мора да узме у обзир могућности прогресије од веома једноставних извјештаја до комплекснијих система. План SYSCO-а, који је недавно развијен у бившим француским колонијама у Африци, је добар примјер за то.⁶⁶ Он дозвољава

могућност да микро предузећа књиже само једноставне новчане трансакције, док се мала предузећа помјерају према акруалном, али још увијек једноставном књиговодственом систему (фактурисане реализације) који се касније може проширити на извјештавање које је потпуно у складу са MPC.

5. ЗАКЉУЧАК

На основу предходних разматрања, очигледно је да је потребно тражити нова, једноставнија рјешења за рачуноводствену евиденцију и финансијско извјештавање за потребе предузетника и менаџера микро и малих предузећа. Окосницу код тих активности свакако треба чинити модел пословне евиденције заснован на новчаним токовима, кога предлаже UNCTAD-ова Комисија. Модели везани за новчани ток и одређени број кључних MPC чије одредбе не могу заобићи ни мале пословне јединице, могао би бити примјењен код нас као нови облик вођења рачуноводствене евиденције, или као прелазно рјешење за оне пословне активности које су до сада биле углавном у сивој или неформалној економији, чији обим и облик пословања преко евиденције новчаних токова даје задовољавајућу слику пословања. То би дакле, могла бити једно вријеме алтернатива постојећем рачуноводственом и пореском систему извјештавања за мала предузећа.

Опорезивање, тамо гдје још не постоје услови за вођење пословних књига може се извјесно вријеме водити паушално ради омогућавања што једноставнијег покретања и вођења малог бизниса који запошљава нову, образовану радну снагу и заснивају се на новим експерименталним технологијама.

Ипак, треба имати у виду да су напријед предложена рјешења само привремена, и да је трајно рјешење у доношењу Међународног рачуноводственог стандарда за мала и средња предузећа, о чему је било доста расправе на различитим међународним скуповима и конференцијама тијела задужених за доношење и праћење реализације Међународних рачуноводствених стандарда.⁶⁷

⁶⁵ Ибидем, стр. 47.

⁶⁶ Ибидем, 49.

⁶⁷ Опширније видјети: Bricard, A., L'intelligence Comptable et Financiere, IFIe, Pariz, 2005., стр. 21.

Према домаћим истраживањима и искуствима⁶⁸ за мала предузећа би било оптимално да се разврстају у три групе првенствено према броју запослених и то а) микро предузећа од 1 до 3 запослена; б) од 3 до 10 запослених и мала предузећа од 10 до 50 запослених.

За микро предузећа са 1 до 3 запослена довољно би било да се примјене одредбе из MPC 7, тј. да се води биланс готовинских токова. За микро предузећа са 3 до 10 запослених да се води двојно књиговодство уз уважавање и примењу MPC 2 (залихе); MPC 7 (ток готовине); MPC 16 (Некретнине, постројења и опрема) и MPC 18 (приходи). Предузећа са запослених од 10 до 50 требала би да се у својим финансијским извјештајима придржавају одредаба: MPC 2, MPC 7, MPC 12 (Порез на добит), MPC 16, MPC 18, MPC 34 (Периодично финансијско извјештавање) и MPC 38 (Нематеријална средства). Неспорно је да би, напријед предложено прилагођавање рачуноводствено-пореске легислативе и регулативе потребама и могућностима малих предузећа, доприњело њиховом бржем оснивању, расту и развоју. Мала и средња предузећа као главни носиоци развоја и важни покретачи иновација и запослења нове радне снаге, те предложена побољшања рачуноводствене регулативе која су у директној корелацији са тим процесима, би биле од великог друштвено-економског значаја. Поред тога, биле би и на правцу интеграција у регионалне, европске и шире размјере.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Antončić, B., *Rast in razvoj podjetja, Društvo za akademske in aplikativne raziskave, Ljubljana, 2002.*
- [2] Белак, В., *Менаџерско рачуноводство, РРИФ, Загреб, 1995.*
- [3] Вукмировић, Н., *Нека кључна питања рачуноводствене регулативе за предузетнике и микро предузећа, СРР Републике Српске, VI симпозијум, Бања Врућица, 2002.*
- [4] Вукмировић, Н., *Савремено предузетништво, наука и вјештина пословног успјеха, Економски факултет, Бања Лука, 2006.*
- [5] Вукмировић, Н., *Управљачко рачуноводство-рачуноводствене методе и технике за предузетни менаџмент, ВПШ, Нови Сад, 2000.*
- [6] Gelinas, S., *Accounting Information Systems, SWTL, Ohio, USA, 2002.*
- [7] Gray, S., and Needles, B., *Finansijsko računovodstvo, Savez računovođa i revizora RS, Banja Luka 2001.*
- [8] Deželjin, J., *i drugi, Poduzetnički menadžment, Consult, Zagreb, 2002.*
- [9] Karić, M., *Poduzetničko računovodstvo, Ekonomski fakultet, Osijek, 2005.*
- [10] Лучић, Љ., *Предузетничке финансије, Академска књига, Нови Сад, 2006.*
- [11] *Савез рачуновођа и ревизора Републике Српске, Међународни стандарди финансијског извјештавања, Бања Лука, 2006.*
- [12] Collier, P., *Accounting for Managers, Aston Business School, Aston University, 2004.*
- [13] Шњегота, Д., *Пословне књиге самосталних предузетника, Финрар бр. 4 СРР Републике Српске, Бања Лука, 2002.*
- [14] Penot, M., *Comptabilité, IFIE, Paris, 2006.*

⁶⁸ Опширније видјети: Вукмировић, Н., Нека кључна питања рачуноводствене регулативе за предузетнике и микро предузећа, СРР Републике Српске, VI симпозијум, Бања Врућица, 2002.

ЕТИКА У ИСТРАЖИВАЊУ ТРЖИШТА

Мото рада: *"Понашајте се према другима онако како бисте жељели да се они понашају према вама."*

Универзално етичко правило

Доц. др Љиљана Лакс

Резиме: Етика у истраживању тржишта представља морални оквир у којем учесници у истраживачком процесу процјењују шта је праведно у односу према другима. Етички сукоби приликом истраживања тржишта могу се појавити између истраживачких фирми и клијената, истраживачких фирми и испитаника, као и истраживачких фирми и теренских радника. Етички сукоби и дилеме могу се минимизирати дефинирањем права и обавеза свих учесника истраживачког процеса кроз моралне кодексе који немају снагу закона, али могу помоћи у разрјешавању спорова.

Кључне ријечи: етика, истраживање тржишта, истраживачке фирме, клијенти, испитаници, морални кодекси

Abstract: Ethics in marketing research represent a moral framework in which all parties in the research process are evaluating what the right conduct is relative to others. During the survey, ethic conflicts can be manifested in terms of conflict between research firms and their clients, a conflict between research firms and respondents, as well as conflicts between research firms and field workers.

The ethic conflicts and dilemmas can be minimized by defining certain rules and responsibilities to all participants in the research process by imposing moral codes

which are not law-abiding, but can still help in settling disputes.

Key Terms: Ethics, Marketing Research, Marketing Research Companies, Clients, Respondents, Moral Codes

1. УВОД

Истраживање тржишта је процес примјене научне методологије рјешавања проблема с којима се суочава предузеће у домену маркетинг пословања, а у сврху остварења постављених маркетинг циљева. Привредни и непривредни субјекти који желе да остваре ефикасан развој и раст уз успјешно прилагођавање промјенама окружења, обавезни су да врше истраживање тржишта. Глобализацијом тржишта процес одлучивања треба све више да се заснива на процесу истраживања и примјени савремених метода одлучивања, пошто се број неизвјесних фактора, као и интензитет њихових промјена, стално повећава.

Маркетинг менаџер може да донесе квалитетну одлуку у промјенивом микро и макро окружењу и у условима високог ризика само на основу квалитетних информација.

Прикупљање, сређивање, обрада и анализа података да би се одбила квалитетна информација из подручја маркетинга је стратегијска активност за предузеће.

Истраживање тржишта и етичко понашање учесника у истраживачком процесу је проблематика којом се баве пословни људи педесетих година двадесетог стољећа у свијету, а и код нас у задње вријеме.

Предмет нашег рада је усмјерен на етичке сукобе и дилеме између актера у истраживачком процесу који се регулишу моралним кодексима. Кодекси немају снагу закона, али помажу смањењу сукоба јасним скупом права и обавеза свих учесника у истраживању што је основа узајамног повјерења и разумијевања.

2. ЕТИЧКИ АСПЕКТИ ИСТРАЖИВАЊА ТРЖИШТА

Основни учесници у процесу истраживања тржишта су истраживачи (истраживачке фирме), клијенти (корисници истраживања), испитаници те конкуренција и друштвена јавност. Сви они требају бити објективни и непристрасан извор информација.

Етику чине морални кодекси или вриједности које уопштено управљају понашањем појединаца или групе. На основу етичких стандарда појединци процјењују шта је прихватљиво (праведно, добро) у односу према другима.

Етика у истраживању тржишта посебно фокусира етичка правила понашања истраживача тржишта и клијената с обзиром на то да они имају највећу одговорност у истраживачком процесу.

Два најважнија аспекта у истраживању тржишта у односу између истраживача (истраживачке фирме) и клијента су *међусобно повјерење и коректан однос* у пословању.

Сваки од ових аспеката тиче се етике.

3. ЕТИКА КОД ИСТРАЖИВАЧКИХ ФИРМИ

Неетичко понашање уобичајено међу различитим учесницима у истраживању тржишта огледа се у слиједећем:

- истраживачке фирме понашају се неетично када нуде примамљиво ниске – нереалне цијене за своје услуге,
- када врше неадекватно плаћање теренских служби,
- када уносе субјективност у истраживање,
- када злоупотребљавају испитанике и њихове одговоре,
- када продају непотребно истраживање,
- када поврјеђују клијентову приватност.⁶⁹

Истраживачка фирма треба одредити тачну и коректну цијену за своје услуге засновану на специфичном обиму посла и дужини анкетног упитника. Ако се мјењају ова два елемента, логично је да би клијент требао очекивати

промјену у договореној цијени. Примамљиво прениске цијене су неетичне у било којој форми. Велики број истраживачких фирми дају врло ниске накнаде за теренско истраживање. Уплата анкетарима је обично умањена и на исту се чека од 3-6 мјесеци.

Дозвољавање субјективности приликом истраживања огледа се у кориштењу пристрасних узорака, “фризирању” статистичких података, занемаривању релевантних података, креирању истраживања да би се исто допало менаџменту и постигао унапријед жељени циљ. Све наведено мора бити избјегнуто од стране истраживачке фирме.

Злоупотреба испитаника и њихових одговора може се појавити у више форми. Једна од најчешћих су дуги интервјуи. Менталитет многих пројектменаџера пренесен анкетарима гласи: “Кад сте већ на терену испитујте што је могуће више”. Интервју путем телефона који траје 30 или 40 минута је ипак превише. У САД проценат одбијања испитаника путем телефона у просјеку је 60% и биљежи његов раст од 10% сваке деценије, док 49% испитаника и ако пристане на интервју сматрају да су питања превише интимне природе.

Повреда клијентове приватности огледа се у објављивању информација о клијентовом пословању трећој страни. Уколико нема дозволу, истраживач не смије открити име/назив свога клијента.

3.1. Етика теренских служби

Истраживачка служба на терену је спона између испитаника и истраживачке фирме. Императив је да анкетари на терену биљеже коректно податке, иначе ће се и најбоље планирано истраживање показати неуспјешно, јер подаци неће бити ваљани и вјеродостојни. Могући етички проблеми са теренским службама су: пријављивање енормног прековременог рада, фалсифицирање података и кориштење професионалних испитаника.

Приликом прикупљања података на терену морамо се придржавати високих стандарда у које спадају слиједећи кодекси:

- истраживање треба бити вођено према

⁶⁹ Neresh K. Malhorta, David F. Birk., Marketing Research, An Applied Approach, Prentice Hall, 2003. стр. 309.

- путама клијента (наручиоца истраживања),
- чување тајности и методологије истраживања,
- неколико испитивања, једно за другим, приликом истог интервјуа без изричитог пристанка наручиоца истраживања није дозвољено,
- извјештај о резултатима истраживања треба бити децидно поднесен у планираном периоду и др.⁷⁰

За привредне субјекте у Босни и Херцеговини значајан је кодекс ESOMAR (European Society for Opinion and Marketing Research) који се може наћи на њиховој Web страници. Кодекси јасно прописују правила и односе у истраживању, а на актерима је да их примјењују. Акценат је на истраживању међународних тржишта, а приликом закључивања уговора између истраживача и клијента потребно је дефинирати права испитаника.

4. ЕТИКА КОД КЛИЈЕНАТА

Поред истраживача тржишта и клијенти имају бројне етичке добре и лоше стране. Најчешћи проблем је када се истраживачке фирме натјечу за посао тзв. дражба, а истраживачка фирма је већ унапријед изабрана, затим захтијевање бесплатних савјета или методологије приликом дражбе, а онда те савјете мало прерађене користе као своје властите. Исто тако клијенти могу давати лажна обећања истраживачким фирмама или тражити понуде од њих без претходног одобрења претпостављених.

Често се дешава да клијент даје предност једној истраживачкој фирми у односу на другу по основу добре пословне сарадње у прошлости, ниских трошкова, обављеног истраживања у најкраћем времену, пријатељских односа, квалитетног особља које проводи истраживање и др. Преферирати неку истраживачку фирму не сматра се неетично, али унапријед одабрати истраживача и знати ко ће добити пројекат, а онда наручити натјечање да би се испоштовала процедура није коректно нити етично.

Поступак дражбе за неки пројекат тражи вријеме, ангажман и новац предузећа која су

унапријед изгубила битку за уговор и гдје је ту етичност?

У потрази за најнижом могућом цијеном клијенти захтијевају детаљну понуду, спецификацију посла укључујући и методологију истраживања, примјер упитника и то од више истраживачких фирми. Након што прикупе туђе идеје и сазнања, саставе упитник од компилације са дражбе, неетични клијенти представљају такве упитнике као своју властиту креацију.

Тражење понуде за истраживање без претходне дозволе претпостављених и без одобрених финансијских средстава јавља се у слиједећим ситуацијама:

- Када клијент одлучи да тражи спецификацију и понуду за одређено истраживање, па се након тога обраћа менаџменту и тражи да се одобре финансијска средства.
- Када веома цијењен запослени радник једног предузећа даје понуду менаџменту за истраживачки пројекат. Међутим, иако менаџмент није одушевљен том идејом, да не би повриједили осјећаје или репутацију запосленог, дају зелени сигнал за реализацију тог пројекта.
- Када клијент и његов менаџмент имају дијаметрално супротне ставове о неком проблему и начину како га ријешити. При том истраживачка фирма није информисана о таквом ставу менаџмента и иако понуђена цијена и спецификација задовољавају захтјевима наручиоца, пројекат бива одбијен од стране менаџмента.
- Када без претходних консултација са продајном службом, истраживачка фирма захтијева анализу пословања те службе. У страху од негативне повратне информације, продајна служба зауставља примјену самог истраживања.⁷¹

⁷⁰ R. Brien, S.Stadford., Marketing Information System, A New Dimension for Marketing Research, Scientific Marketing Research, The Free Press, 1971. стр. 397.

⁷¹ Aacker, A. D., V. Kumar, S.G. Day, Marketing Research, (7. издање), John Wiley & Sons, 2000. стр. 239.

5. ЕТИКА КОД ИСПИТАНИКА

Испитаници тј. они који одговарају на питања анкетара у истраживању тржишта су значајни и најосјетљивији актери у истраживачком процесу. Они жртвују своје вријеме и дају своје мишљење о производу, услузи, идеји, а за узврат добијају узорак производа и/или врло малу, готово никакву новчану надокнаду. Обе особе имају одређена права која би требала бити поштована од стране истраживача тржишта и анкетара, као што су:

- право избора учествовања у истраживању,
- право на сигурност уз минималан ризик од физичких, психичких, моралних и вјерских повреда,
- право да испитаник буде детаљно информиран о свим аспектима истраживачког задатка,
- право на приватност – која се може дефинирати у двојаким смислу контроле. Први аспект укључује контролу над нежељеним телефонским позивима (телемаркетинг), поштом, е-маилом и може се сматрати повредом потрошачевог простора. Други се односи на контролу информација о потрошачу.⁷²

У протеклим годинама у САД и ЕУ донесени су закони који се односе на проблематику задирања у приватност грађана, а тичу се и истраживања тржишта.

При том је потребно знати да:

- кршите закон ако интервјуирате корисника неке финацијске установе који није претходно одобрио истраживање,
- да кршите закон ако пацијент кога интервјуирате за потребе истраживања у здравству није претходно дао писмени пристанак за истраживање,
- да кршите закон ако вршите интервју путем телефона за неку телекомуникацијску компанију, а испитаник вам није претходно дао пристанак за истраживање и др.

Веома је сложено питање етичности испитивања дјеце и младих. Иако је потребно

одобрење родитеља приликом испитивања дјеце, колико је етично испитивати дјецу упитником са прикривеним циљем истраживања?

6. ЕТИКА И ПРОФЕСИОНАЛИЗАМ У ИСТРАЖИВАЊУ ТРЖИШТА

Пословна етика је једна подврста вриједности до које једно друштво држи у цјелини. Вриједности које истичу одлуке у маркетингу су стечене кроз обичаје, едукацију, вјерске установе те социјалне трендове (нпр. покрет за равноправност жена у друштву, покрет за заштиту човјекове околине и др.). Онај ко се бави истраживањем тржишта са већ оформљеним етичким вриједностима, прихвата личну одговорност за одлуке које се тичу заједнице или друштва.

Високи етички стандарди и професионализам су узајамно повезани. Добра пословна етика даје солидну основу за професионализам, као и тежња за високим професионализмом захтијева етично понашање од истраживача.

Треба разликовати професију од професионализма. Професија и чланство у неком од професионалних удружења је објективно одређено, док је професионализам вреднован на субјективном нивоу. У САД је израђена Истраживачка студија која је требала да мјери ниво професионалности у истраживању тржишта. Овом студијом дошло се до спознаје да су истраживачи имали значајну аутономију у обављању свог посла. Омогућено им је да сами процјењују дату ситуацију и призната им је стручност и могућност рада прилично самостално. Ово су одлике професионализма. Међутим, већина истраживача није одмах спознала допринос који маркетинг има на друштво у цјелини, нити је већина фирми имала тенденцију да награди учеснике у истраживању који професионално обављају свој посао.

⁷² Zikmund, William G., Exploring Marketing Research, (7. издање), The Dryden Press, 2000. стр. 168.

7. ЗАКЉУЧАК

Етика и етички сукоби у истраживању тржишта све су актуелнија проблематика која је предмет интересовања маркетинга и истраживача у свијету и код нас.

Етика чини морални оквир у којем људи процјењују шта је праведно у односу према другима, јер оно што је понекад добро и преведно за једну особу не мора бити и за другу или друге. Због тога се јављају етички сукоби и дилеме између различитих страна које су укључене у истраживачки процес.

Етика тржишних истраживања обухвата:

1. правила која се односе на истраживачке фирме,
2. правила која се односе на клијенте и
3. правила која се односе на испитанике.

Истраживачке фирме морају бити објективни и непристрасни извор информација. Тржишна истраживања морају се водити на примјерен начин, а резултати се морају објективно приказати.

Између истраживачке фирме и клијента (наручиоца истраживања) може настати етички сукоб, јер су циљеви двију страна често у сукобу. тј. истраживачка организација жели смањити трошкове провођења истраживања да би повећала свој профит, док пословни клијент жели што квалитетније истраживање, по могућности уз што нижу цијену.

Етички сукоб се може уочити између ове двије стране и прије провођења истраживања. Клијент може затражити понуде од неколико истраживачких фирми, без намјере да закључи посао са било којом од њих, а затим искористити прикупљене податке из свих понуда да би обликовао свој истраживачки пројекат који би потом дао истраживачкој фирми од које можда у првом кораку није ни тражио понуду.

Испитаници су најосјетљивија карика у истраживачком ланцу и потреба је да им се образложи ко проводи истраживање, за кога и у коју сврху. Они слободно одлучују да ли ће учествовати у неком истраживању или не и о том да имају право избора морају бити обавијештени. При том се испитанику гарантује

анонимност. Посебно комплексно питање је питање етичности испитивања дјеце и младих. Кодекси налажу одобрења родитеља или одговорних особа приликом испитивања.

Могућност појављивања етичких сукоба смањује се дефинирањем права и обавеза свих учесника истраживачког процеса. Морални кодекс је основа узајамног повјерења и разумијевања. То је скуп права, обавеза и правила понашања сваке стране у пословном односу.

Сваки учесник мора бити упознат са моралним кодексом струке и мора га се придржавати. Сви морални кодекси наглашавају важност истинитости истраживања, важност поштеност односа свих учесника у истраживању и важност одржавања тајности.

Главни потицај у стварању општег моралног кодекса којег се требају придржавати све истраживачке фирме, по нашем мишљењу је заштита испитаникових права. Ови кодекси немају снагу закона, али могу бити путоказ за разрјешавање многих спорова.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Aacker, A. D., V. Kumar, S.G. Day, *Marketing Research*, (7. izdanje), John Wiley & Sons, 2000.
- [2] R. Brien, S.Stadford., *Marketing Information System, A New Dimension for Marketing Research*, Scientific Marketing Research, The Free Press, 1971.
- [3] Neresh K. Malhorta, David F. Birk., *Marketing Research, An Applied Approach*, Prentice Hall, 2003.
- [4] Zikmund, William G., *Exploring Marketing Research*, (7. izdanje), The Dryden Press, 2000.

ДЕТЕРМИНИСАЊЕ ОСНОВНИХ КАРАКТЕРИСТИКА МРЕЖНОГ МАРКЕТИНГА КАО ОБЛИКА МАРКЕТИНГ КОМУНИЦИРАЊА

THE DETERMINATION OF THE BASIC CHARACTERISTICS OF THE NETWORK MARKETING AS A FORM OF MARKETING COMMUNICATION

Зејездана Гавриловић, дипл.еци
Економски факултет у Источном Сарајеву

Резиме: Многи од нас су се већ нашли у ситуацији да нам пријатељи или познаници покушају продати биљне производе, производе за мршављење и друге производе везане за здравствену негу па и производе осигуравајућих компанија – полисе осигурања нудећи и могућност зараде кроз **мрежни маркетинг**. Дефинишући основне карактеристике мрежног маркетинга кроз рад детаљније ће се приближити овај појам који је све присутнији на нашем тржишту, указати на шансе и опасности са којима се сусрећемо кроз бављење мрежним маркетингом, али и отклонити неке недоумице везане за његову легалност.

Кључне речи: мрежни маркетинг (мултилевал маркетинг), директна продаја, промоција, сатисфакција потрошача, мрежа, провизија, обука, дистрибутер, легалност.

Abstract: Many of us have already found ourselves in a situation where our friends or acquaintances are trying to sell us some herbal products, weight loss products and other products related to health care and products of insurance companies – insurance policies and offering us the ability to earn through the network marketing. Defining the basic characteristics of the network marketing, which is more and more present in the market, this concept will be more defined

throughout this paper, pointing out the opportunities and threats which we are facing through the network marketing and also removing doubts related to its legality.

Keywords: network marketing (multilevel marketing), direct sales, promotion, satisfaction of customers, networks, commissions, training, distributor, legality.

1. УВОД

Мрежни маркетинг (такође мултилевал маркетинг) је облик директне продаје у којем независни дистрибутер продаје производе обично у купчевој кући или путем телефона. Теоретски, дистрибутер осим зараде остварене на основу сопствене продаје, може остварити и зараду на основу броја људи које укључи у мрежу.

Постати дистрибутер МЛМ компаније је једноставно и не захтева предзнање о здравственој нези или нутриционизму. Дистрибутери могу куповати производе по велепродајној цени, продавати их по малопродајној цени, и могу укључивати нове дистрибутере који ће то такође радити. Када је укључен довољан број дистрибутера, онда дистрибутер који их је учланио може остваривати добит од њихове продаје. Компаније овај посао представљају као шансу за остваривање велике зараде. Међутим, мало је вероватно да особе које се нису укључиле у првих неколико месеци од започињања посла, или ако нису биле једне од првих дистрибутера у свом друштву, да ће моћи остварити велику зараду коју компаније спомињу. *The National Association of Attorneys General* истиче да је још 1999. године, МЛМ, поред пирамидалних шема био међу десет првих притужби потрошача.

2. ПОЈАМ И НАСТАНАК МРЕЖНОГ МАРКЕТИНГА

Двадесетих година XX века др Карл Ренборг је боравио у Кини и тамо схватио вредност витаминских препарата као додаток исхрани. По повратку у САД наставио је истраживања и након неколико година направио први употребљив производ.

Пошто је сам финансирао комплетан пројекат, једини начин да испроба производ био је да га лично користи и обезбеди њиме и своје познанике. Убрзо су многи од њих почели да му се јављају са позитивним реакцијама и молбом да пође са њима да би производ презентовао и њиховим познаницима, јер су желели да са њима поделе задовољство коришћења тог препарата.

Ренборг је био у жељу истраживања и није имао времена да то ради, али је схватао да без продаје тог препарата неће бити у стању да настави рад и покрене производњу других препарата, нашао је компромисно решење. Једноставно је рекао: „Ви сте пробали производ, имате лична искуства са њим. Презентујте га ви својим пријатељима, а ја ћу вам исплатити провизију за сваки продати производ.” И тако је почео развој мрежног маркетинга⁷³.

Врло брзо је Ренборг схватио колико је овакав начин продаје ефикасан, јер је новац за истраживања и развој пристизао у невероватним количинама.

1945. године је упознао психолога др Вилијем-а Каселберија који је са својим партнером Ли Мајтингером водио једну маркетиншко консултантску фирму.

До тада су дистрибутери добијали провизију само на основу производа које су лично продали. Одмах су схватили да ће уколико

дистрибутери добију могућност да добију проценат од укључивања особа у дистрибутерску мрежу, продаја знатно порасти. Тако је настала бодовна скала и исплата у више нивоа.

Међутим, раст је био много бржи него што су они очекивали. Поједини дистрибутери су достигли највиши процентуални ниво, али су то убрзо постигли и њихови сарадници. Тада се дешавало да остају без процента од промета тих сарадника, јер проценат није могао бити исплаћен два пута. Тако је настала могућност отцепљења сарадника и додатна процентуална награда фирме за дистрибутера чији сарадник постигне максимум.

И тако се, корак по корак, више од 50 година развија систем продаје путем мрежног маркетинга. Најпре је усавршен систем исплате и временом су се отклониле све грешке. Онда су фирме које продају производе путем мрежног маркетинга схватиле да се сви дистрибутери сусрећу са истим проблемима и чине исте грешке. Док они испробају све начине и открију прави, продаја има спорији раст, а многи и одустану. Тако се почело са прикупљањем искустава успешних дистрибутера и настао је метод рада који гарантовано даје резултате, јер се испробава и вечито усавршава већ 50 година.

Мрежни маркетинг заузима специфично место међу методама снабдевања. Спада међу оне методе које се најбрже шире, а истовремено у вези њих постоји највише неспоразума.

Мада има много шири значај, многи на мрежни маркетинг гледају као на моду 80-тих. Организације мрежног маркетинга ће у 90-тим годинама, годишње дистрибуирати робу у вредности већој од 100 милијарди долара. Мрежни маркетинг, тј. особе које се њиме баве,

⁷³ Интерна публикација дистрибутивне фирме *Елиса*, „Елиса – упутство“, Панчево [2003]

за придобијање нових чланова примењују метод „Салвет-презентације”⁷⁴.

Маркетинг снабдевање (дистрибуција) не значи ништа друго него прослеђивање једног производа од произвођача до потрошача; или једне услуге од даваоца услуге до корисника услуге. Израз мрежни маркетинг (у више нивоа) упућује на систем који се односи на награђивање оних особа које одређени производ или услугу достављају потрошачу.

Израз „мрежни маркетинг“ (*Network Marketing*) је, поред назива *Multilevel Marketing*, најраспрострањенији. Толико је распрострањен да бројни илегални, пирамидални и ланчани дистрибуциони системи, покушавају себе да представе као један мрежни маркетинг програм. Дистрибуција производа се врши, на три основна начина:

1. Снабдевање преко малопродаје (трговина мешовитом робом, робна кућа...)
2. Директно снабдевање – то може да буде продаја: полиса осигурања, кухињског прибора и сл. Пример директног снабдевања може да буде продаја козметичких препарата AVON и сл.
3. Снабдевање у више нивоа или мрежни маркетинг (ММ или МЛМ од *Multi-level Marketing*). Овај метод продаје не треба мешати са друга два, а нарочито не са директним снабдевањем са којим га најчешће мешају.

Марија Новак-Ишток, председница Групације директне продаје при сектору за трговину Хрватске привредне коморе, овако стручно објашњава мултилевел: „Мрежни маркетинг је форма организације, савремени облик директне продаје гдје се роба и услуге продају кроз продајну мрежу директних продаваца.

Организован је на неколико нивоа, стога се још употребљава назив мултилевел маркетинг. Док продавац у директној продаји остварује зараду по основу провизије од продаје коју је сам остварио, у мрежном маркетингу продајци могу бити награђени на више начина, који се могу свести на два основна. Први је, као и код директне продаје – провизија на основу продаје, док се код другог начина награђивања провизија исплаћује на основу промета који остварује сарадничка мрежа коју је продавац изградио регрутовањем нових сарадника. То је и основана разлика између директне продаје као ширег појма и њене форме реорганизације – мрежног маркетинга.“

Још једна врста снабдевања коју такође често мешају са МЛМ-ом (што доприноси негативном имиџу МЛМ-а) је већ споменути **пирамидални посао**. Суштина је у томе да су пирамидални послови илегални. Један од главних разлога за ову тврдњу је тај што ова метода није погодна за пуштање робе у оптицај нити за осигуравање услуга.

Да мрежни маркетинг нема добар имиџ слаже се и Марија Новак-Ишток, која разлог лошег имиџа види у недореченој правној регулативи која појмове мрежног маркетинга и директне продаје не третира као специфичне трговачке делатности него у склопу остале трговине. Та недореченост неким предузећима оставља могућност да се баве овом делатношћу на нелегалан начин. Управо та предузећа су главни разлог лоше слике те дјелатности у јавности. Потребно је измјенити Закон о трговини, којим би се директна продаја и мрежни маркетинг били посебно дефинисани, а све до тада неће бити могуће открити колико се тачно предузећа уопште бави таквим начином продаје.

⁷⁴ Салвет-презентација: кратко, јасно, информативно предавање које се може одржати, цртајући и на салвети у ресторану

3. ЛЕГАЛНОСТ МРЕЖНОГ МАРКЕТИНГА

Понекада је тешко направити дистинкцију између легалног МЛМ-а и илегалне пирамиде или Понзи шеме. МЛМ се користи у САД-у и у више од стотину других земаља. Међутим, многе пирамидалне шеме настоје да се представе као легитимни МЛМ посао.

У многим легализованим МЛМ компанијама, провизије се зарађују само на основу продаје производа и услуга компаније. Новац не може бити зарађен само од укључивања нових чланова, иако новац зарађен од продаје регрутованих чланова је један од атракција МЛМ аранжмана. Ако партиципанти зарађују првенствено на основу нових чланова, или ако се од њих тражи да више купују производе него да их продају, онда та компанија послује на бази пирамиде или Понзи шеме⁷⁵, што је илегално у већини земаља.

Од нових продаваца се може захтевати да сами финансирају свој тренинг и плаћају за маркетинг материјал или да купују значајан део инвентара. Често усвојен тест легалности, који примењују МЛМ практиканти је тзв. 70 % правило. 70 % правило захтева од учесника да продају 70 % претходно купљеног инвентара пре усвајања нових правила. Постоје, међутим, варијације у интерпретацији овог правила. Неки правилници инсистирају да 70% купљеног инвентара треба бити продато људима који нису учесници у послу, док многе МЛМ компаније због личног интереса узимају значајан удео у продаји МЛМ учесника. *FTC*⁷⁶ нуде савете потенцијалним МЛМ члановима како би им помогли у идентификовању оних који би могли примењивати пирамидалну шему.

⁷⁵ Шема је добила назив по *Charls Ponzi*-ју, који је озлоглашен због технике коју је користио у САД-у 1903. године по доласку из Италије.

⁷⁶ *FTC* је скраћеница од *Federal Trade Commission*, САД-еове независне владине организације која води рачуна да се посао обавља на фер и легалан начин, као и заштитом права потрошача.

4. ФУНКЦИОНИСАЊЕ МРЕЖНОГ МАРКЕТИНГА

Мрежни маркетинг се разликује од малопродаје и директног снабдевања. Основна разлика је у томе што у МЛМ послу радимо сами за себе, али никад нисмо сами. Док у овом послу радимо сами за себе, робу можемо купити по продајним ценама од предузећа које представљамо. То значи да ћемо ове производе и сами користити. Када се изграђује један МЛМ посао, уствари се гради једна мрежа преко које налазимо пут за своје производе. Малопродајно снабдевање је основа *Network Marketing*-а. У МЛМ-у се продаја врши тако што дистрибутери **препоручују** производе пријатељима, суседима и рођацима. Многи људи се прикључују таквој фирми само зато да би могли куповати робу по велепродајним ценама. Многи од њих касније постају „озбиљни” сарадници. Пошто робу купимо по велепродајним ценама, можемо ако желимо, да је продајемо по малопродајним ценама и да на такав начин остваримо добит. Неспоразуми у вези МЛМ-а долазе углавном одатле, што мислимо да ако желимо да будемо успешни морамо да продајемо. Има и таквих програма код којих да би се стекао право на бонус, постоји обавеза продаје одређене малопродајне квоте.

„Убеђен сам да је једини прави разлог због којег сви људи нису укључени у мрежни маркетинг тај што не би разумели његову суштину.“, изјавио је Денис Голднер, амерички стручњак који је дуго проучавао мрежни маркетинг.

Проницљиви предузетници су, још давно, приметили да је најефикаснија реклама на свету препорука задовољног корисника. Такође су приметили да, сви ми, имамо навику, па и потребу, да препоручујемо пријатељима и познаницима производе и услуге којима смо задовољни. Наравно, продавац тог производа и услуге не зна да је продао захваљујући нашој препоруци, а и да зна вероватно се неће сетити да нас за то награди. У овом систему једини

начин дистрибуције робе је путем такве препоруке, јер ти исти производи не постоје ни у једној другој малопродајној ни велепродајној мрежи. Регистровани потрошачи који чине мрежу остварују корист самом набавком квалитетних производа по нижој цени, али и тиме што их фирма награђује за оно што су навикли да раде, тј. за то што те исте производе препоручују пријатељима и познаницима.

Та зарада је, у ствари, поврат новца који је уштедела фирма тиме што се роба дистрибуира преко мреже самих потрошача. Уштеда се остварује јер у овом начину дистрибуције нема великих трошкова рекламе, транспорта, складиштења, а да се не спомињу објекти, и кадар велепродаје, малопродаје и све остале посреднике који се појављују у класичном начину дистрибуције роба и услуга. Пошто у овом систему све то обављају сами дистрибутери, та зарада се распоређује на основу количине промета коју остварује мрежа потрошача који су то постали по препоруци.

Исплата се врши по бодовној скали и то „одоздо“ што обезбеђује праведан систем награђивања оних који остварују резултате, а не оних који су се први пут укључили у посао. То функционише тако што се прво исплаћују дистрибутери који су, по бодовној скали, на најнижем проценту. Дистрибутер „изнад“ зарађује ако правилно гради мрежу са неколико паралелних линија и на тај начин се одржава на вишем процентуалном нивоу од својих сарадника. Међутим, ако је дистрибутер „изнад“ на истом проценту, добија зараду само на разлици између промета његове групе и групе дистрибутера „испод“ њега. Значи, ако два, или више, дистрибутера један „изнад“ другог остваре исти проценат по бодовној скали, највише зарађује онај чија је група остварила највећи промет, а то је у таквим случајевима, скоро редовно, онај који је „најниже“. То је зато што у пракси не остварују сви исти број личних бодова, тако да су чести случајеви да онај кога

укључите зарађује много више од вас и брже напредује.

Могућности мрежног маркетинга зависе од њихових актера. Њихов слободан избор је да ли ће само користити производе, да ли ће их продавати по малопродајним ценама, или ће се одлучити за ширење потрошачке мреже, они одлучују колико ће времена и труда уложити.

5. ЗАКЉУЧАК

Компаније настоје представити МЛМ као једноставно препоручивање производа, услуга и начина зарађивања новца који су део организованог система дистрибуције истих. Купац и потрошач се у овом систему појављује као врло активни и заинтересовани корисник, јер изражавајући своје задовољство производима, услугама и својим зарадама он непосредно учествује у рекламирању система чији је актер. Рекламирање система се не ради стихијски, већ онако како систем налаже, а то је непосредним преношењем информација и анимирањем нових, потенцијалних чланова, дакле препоруком лицем у лице, без учешћа медија. Одавно се показало да нема јаче рекламе од препоруке пријатеља. Мрежни маркетинг није урадио ништа друго него одлучио да врши награђивање за оно што цео живот радимо бесплатно. Немогуће је да велике промете остварите сами, ма колико добар трговац били, у МЛМ-у се ради са пуно ситних потрошача и градитеља мреже, који организовани у групу заједно чине велики промет који се постиже искључиво обуком. Стимулисање директне продаје је безначајно, првостепена зарада, односно разлика у цени није примарни вид зараде у мрежном маркетингу, док се у директној продаји цео посао своди управо на разлику у цени. Тренутна зарада, која није безначајна, али дугорочно посматрано не доноси суштинско остварење актерових снова. Добар трговац велики промет у директној продаји обезбеђује искључиво

личним учешћем у продаји. Никог не обучава, јер сматра да је то за њега штетно и сваког ко такође учествује у директној продаји сматра конкуренцијом, што је и истина, с обзиром на то да је систем директне продаје тако постављен. После извесног времена он је јако уморан, можда је и зарадио нешто новца, али времена има јако мало, јер систем директне продаје не стимулише дуплирање зараде кроз обуку.

Многе особе које су биле у додиру са МЛМ-ом су истицале као један од основних недостатака то што саветници примењују агресивну продају и да нису задовољни ако само купите производ који су они презентовали, него ће вас стално звати у намери да почнете градити своју мрежу и на тај начин допринесете увећавању њихове добити. Управо из тог разлога, треба више пажње посветити самој обуци. Задовољан купац је реална имовина предузећа, а не зграде и рачун у банци. Задовољан купац ће пренети своје искуство тројци познаника што ће, вероватно, значити и три нова купца. Незадовољан купац је активнији у ширењу свог лошег искуства; он обично контактира у просеку са девет потенцијалних купаца који неће ступити у контакт са тим предузећем⁷⁷.

Данас мрежни маркетинг, пре свега његово функционисање изазива бројне полемике: да ли треба да буде легалан или не. Чак и стручњаци који раде у *Pyramid scheme alert* истичу да се актери МЛМ-а настоје служити „рупама“ у закону и да њихова активност спада у „сиво тржиште“. Иако компаније које се баве МЛМ-ом истичу да МЛМ није исто што и Понзи шема и пирамидална шема, многи стручњаци који већ годинама раде на истраживању у области МЛМ-а сматрају то једном од лажи МЛМ-а, истичући да је закон увек деловао реактивно, а никада проактивно и да постоји све већи број потрошача који имају притужбе на функционисање МЛМ-а, као и велики број оних који имају лоше искуство у раду са таквим

компанијама, али за неуспех углавном криве себе.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Врачар Д., [2008], *Стратегије тржишног комуницирања*, Економски факултет, Београд
- [2] Иванковић Р., [2005], *Управљање маркетингом*, Универзитет у Источном Сарајеву, Економски факултет
- [3] Интерна публикација дистрибутивне фирме Елиса, [2003], „Елиса – упутство“, Панчево
- [4] Котлер Ф., *Управљање маркетингом*, Northwestern University, девето издање
- [5] Милисављевић М., Маричић Б., Глигоријевић М., [2004], *Основи маркетинга*, Економски факултет, Београд
- [6] Котлер Ф. и група аутора [2007], *Принципи маркетинга*, Матем, Београд
- [7] John Milton Fogg, [2002], *Four Lies about MLM*
- [8] John Taylor, PhD, [2008], *Typical MLM Misrepresentations*
- [9] Robert L. Fitzpatrick, [2002], *Ten Big Lies of Multilevel Marketing*
- [10] Stephen Barrett, MD, [2002], *The Mirage of Multilevel Marketing*

⁷⁷Врачар Д., *Стратегије тржишног комуницирања*, Економски факултет, Београд, [2008], стр. 10.

ЕЛЕКТРОНСКА УПРАВА

ELECTRONIC GOVERNMENT

*Проф. др Раде Станкић,
Економски факултет Београд
Марко Станкић,
Висока туристичка школа Београд*

Резиме: Електронска управа је процес трансформације односа управе према њеним корисницима - грађанима, привреди - и између различитих органа управе, користећи као алат информациону и комуникационе технологије. Циљ је постизање вишег нивоа приступачности, транспарентности, одговорности и ефикасности управе у пружању информација и услуга.

Кључне речи: електронска управа, информациона технологија.

Abstract: Electronic government is the process of transformation of the relationships of government with its constituents – the citizens, the businesses – and between its own organs, through the use of the tools of Information and Communications Technology. The aim is to bring about enhanced access, transparency, accountability and efficiency in the delivery of government information and services.

Keywords: Electronic government, information technology.

1. УВОД

Веома динамичан развој и употреба информационих и комуникационих технологија, а нарочито Интернета, омогућили су грађанима, државним администрацијама и предузећима широм света, коришћење моћног алата за међусобну комуникацију и размену информација. Омогућена је једноставна и брза комуникација, готово тренутно преношење великих количина података на велике удаљености, једноставно објављивање и ажурирање мултимедијалних докумената и њихова континуирана глобална доступност, дигитална испорука добара и услуга, директно

плаћање путем Интернета, стварање виртуалних организација итд. Све то представља елементе новог облика пословања, тзв. електронско пословање. Доприносећи трансформисању организације јавног сектора, информационе и комуникационе технологије могу да побољшају јавне услуге, чинећи их бржим, далеко доступнијим и ефикаснијим. Коришћењем Интернета, електронска државна администрација чини своје пословање ближим грађанима и предузећима. Прелазак рада јавне управе на електронско пословање се не може замислити без крупне промене унутрашњих процедура рада администрације.

2. ШТА ЈЕ ТО ЕЛЕКТРОНСКА УПРАВА?

Е-управа (eGovernment), такође позната и као дигитална управа, on-line или Интернет управа има бројне дефиниције. Најчешће навођена је она према којој се е-управа дефинише као "On-line размена информација и пружање услуга грађанима, бизнису и другим управним организацијама или агенцијама". Поред ове често коришћена је и следећа: "е-управа је системско коришћење информационих и комуникационих технологија за подршку функцијама управе усмерене ка њеним корисницима, а пре свега обезбеђење информација и пружање услуга".

Такође, често се користи следећа дефиниције:

„Е-управа је употреба информационих технологија, у општем смислу и електронске трговине, како би се грађанима и организацијама омогућио ефикаснији приступ државним информацијама и сервисима, и како би се грађанима, пословним субјектима и особама које раде у јавном сектору, пружили јавни сервиси. То је, такође, ефикасан начин спровођења пословних трансакција са грађанима, предузећима, као и унутар самих јавних управа.“ [1]

„Електронска управа је процес трансформације односа управе према њеним корисницима - грађанима, привреди - и између различитих

органа управе, користећи као алат информациону и комуникационе технологије.“ [2]. Посебно место у области дефинисања овог појма припада дефиницијама: Светске Банке - "Е-управа има за циљ да омогући лакшу, јефтинију, транспарентнију интеракцију између владе и грађана (G2C), владе и компанија (G2B), као и самих владиних агенција (G2G)"; Европске Уније - "Употреба информационо комуникационих технологија, а нарочито употреба Интернета као инструмента за постизање боље управе" и Уједињених Нација - "Капацитет и воља јавног сектора да развије употребу информационо комуникационих технологија у циљу унапређења пружања услуга грађанима".

Потенцијалне предности е-управе су [1] :

- Да се побољша ефикасност и делотворност извршних функција јавне управе, укључујући пружање јавних сервиса;
- Да се омогући јавним управама да буду „транспарентније“ према грађанима и предузећима тако што ће омогућити приступ већем броју информација;
- Да олакша фундаменталне промене у односима између грађана и јавне управе, и међу органима јавне управе, са импликацијама за демократским процесом и структурама јавне управе;
- Да пружи људима прихватљивији приступ информацијама и сервисима јавне управе, да побољша квалитет услуга, и да обезбеди веће могућности за учествовање у демократским институцијама и процесима.

Развој и унапређење е-управе подразумева прелазак на организациону шему у којој информациона и комуникациона технологија омогућава лакшу, јефтинију и транспарентнију интеракцију између грађана и државне администрације, односно стварање управе која функционише преко умрежених база података, односно аутоматизоване администрације.

Е-управа као своје делове има е-администрацију (eAdministration), е-демократију (eDemocracy) и е-право (eJustice). Е-администрација је у ствари по дефиницији е-управа у ужем смислу јер се ради првобитно о административним поступцима и њиховом

олакшавању. Е-демократија би било, на пример, гласање на изборима путем Интернета или мобилног телефона путем СМС поруке без потребе да се посети изборно место. А е-право би на пример било вођење судског процеса путем електронске комуникације.

Развој система е-управе представља стратешку одлуку у свакој земљи и кључни је фактор за њено укључивање у савремено информационо друштво. Поред тога, овај систем представља један од предуслова за развој савремене дигиталне економије, као и свеукупног економског напретка. Модернизација административних процедура значајно редукује бирократију и чини државну администрацију јефтинијом и ефикаснијом. Поред тога, све државне функције су транспарентније и могуће је остварити већи степен јавне контроле.

Дакле, е-управа уноси промену која значи да грађани не морају више да буду физички присутни и да иду од једног до другог органа управе, као што се то обично данас ради и да губе време и новац прикупљајући потребна документа да би поднели неки захтев. Уместо тога, захваљујући информационој и комуникационој технологији која омогућава потпуну аутоматизацију административних процедура и интеграцију географски дистрибуираних органа, грађани могу да задовоље своје потребе, подnoseћи захтеве са једног места (нпр. Интернет портал е-управе) без обзира на број различитих органа који учествују у поступку обраде захтева. Осим тога грађани могу у сваком тренутку да добију информацију о тренутној фази у којој се налазе њихови захтеви. На тај начин е-управа обезбеђује ефикасније, транспарентније и одговорније јавне службе, које су прилагођене потребама грађана и привреде.

Многобројне су користи које би концепт е-управе могао да донесе једном друштву: услуге које управа пружа се поједностављују, постају јефтиније и квалитетније, драстично се смањује време које странке проводе приликом добијања информација или управних аката, повећава се транспарентност и умањује могућност корупције, управа повећава приходе и смањује трошкове, унапређује се пословно окружење, промовише економски развој, привлаче инвестиције итд.

Са друге стране бројни су и ризици. Највећи ризици за е-управу леже управо у самим пројектима за њено успостављање. Преамбициозни пројекти, мањак политичке воље за стварну трансформацију начина на који управа функционише, недовољан капацитет за осмишљавање и имплементацију решења само су неки од разлога за неуспех планираних пројеката е-управе. Такође, једна од највећих стрепњи везана је за угрожавање права на приватност.

3. ПРЕДУСЛОВИ ЗА УВОЂЕЊЕ Е-УПРАВЕ

Да би комуникација између државних институција и грађана функционисала олакшано треба да се буду испуњени одређени предуслови.

Социо-културни предуслови

Увођење олакшица по систему е-управе често не успева због неприхватања од стране корисника. Разлог за то је да се често ради о прилично младим и новим технологијама, а приступне могућности су често неравноправно расподељене. Тако, на пример старије особе са малим приходима и нижим степеном образовања остају без могућности учествовања у олакшицама које доноси е-управа јер немају приступ Интернету.

Организациони предуслови

Успешано увођење олакшица е-управе има као предуслов и прилагођену организациону структуру унутар администрације.

Правни предуслови

Правни предуслови пре свега обухватају формалности које су потребне при правно - административном поступку (нпр. уместо својеручног потписа – електронска идентификација шифром).

Технички предуслови

Хетерогена информациона и комуникациона технологија отежава увођење е-управе и додатно проузрокују високе трошкове. Због тога је неопходно створити одговарајућу техничку подршку е-управи.

4. ПОЈАВНИ ОБЛИЦИ Е-УПРАВЕ

Појавни облици е-управе зависе од односа управе са три различите групе субјеката (корисника) – грађанима, пословним субјектима и другим деловима управе.

G2C (Government to Citizens – управа према грађанима)

У овом појавном облику, е-управа обавља своју основну улогу «сервиса грађана». Обухвата све од издавања личне карте до учешћа грађана у доношењу одлука у области јавне политике. Грађани могу да приступе информацијама и добију услугу брзо, било када и са било ког места.

G2G (Government to Government – управа према управи)

Успостављање комплетног система електронске управе подразумева повезивање читавог система управе у једну целину, тако да се са једног места могу добити све информације и услуге. Да би то било могуће, неопходно је да постоји размена података и ресурса између различитих органа управе.

G2B (Government to Business – управа према привреди)

Иако је концепт е-управе првобитно настао имајући у виду грађане, сада се исто толико везује за пословне субјекте. Е-управа омогућава електронске трансакције између управе и привреде смањујући бирократију. У том смислу, однос се не разликује много од претходног, с тим што се овде не ради о издавању личне карте или возачке дозволе већ о порезима, јавним набавкама и тендерима.

5. КОРАЦИ У ИЗГРАДЊИ Е-УПРАВЕ

Кораци у изградњи е-управе, иако су комплексни, јасно су дефинисани. Развојни пут се састоји из шест основних нивоа.

На нивоу 0 се налазе заједничке основе информационог система јавне управе: физичка комуникациона инфраструктура; основне базе података; програми који су од заједничког интереса; такозвани «средњи слој», односно програм који повезује основне базе података које су у различитом формату и раде на различитим хардверским платформама; систем

сигурног приступа информацијама који укључује не само физичко обезбеђивање приступа, већ и додељивање права и утврђивање процедура за приступ информацијама; утврђивање стандарда за технолошку основу, приступ и размену података; утврђивање законског оквира у коме је све ово могуће.

На нивоу 1 се налазе информациони подсистеми јавне управе, односно она решења која могу самостално да функционишу у оквиру једног органа. Ови подсистеми се могу до извесне мере развијати независно, односно упоредо са развојем основа заједничког информационог система, под условом да су прихваћени стандарди и законски оквир.

Ниво 2 се састоји од пружања информација специфичних за сваки подсистем или поступак који се обављају на нивоу 1. Овде се пре свега ради о Интернет презентацијама појединих органа и организација којима би се клијенти информисали о њиховом раду и различитим управним процедурама. Важна функција информисања које обезбеђује ниво 2 је и транспарентност у раду.

Ниво 3 уводи двосмерну комуникацију између јавне администрације и клијента. Клијент је сада у могућности не само да добије информацију од органа управе или организације, већ и да им пружи информацију. Овом интерактивношћу у многоструку се смањује потреба за одласком на шалтер. Разни поднесци, молбе и захтеви могу се послати електронским путем, а на исти начин се може добити и одговор или решење. Са стране информационих и комуникационих технологија нивои 2 и 3 се истовремено остварују, пошто су технолошки захтеви за њих готово идентични.

Ниво 4 представља коначно остварење прелазног решења. На овом нивоу клијент је способан да самостално обави управни поступак са одређеним органом или организацијом без интервенције службеника јавне управе. Прелазак са нивоа 3 на ниво 4 готово да је једнако комплексан, скуп и дуготрајан као целокупан претходни развој од нивоа 0 до нивоа 3. Чак и за најједноставнији управни поступак, на пример промену адресе становања, потребно је да се остваре сви законски и технолошки предуслови. Прво,

потребно је да сваки грађанин може са апсолутном сигурношћу да буде позитивно идентификован од стране система. Потребно је свим грађанима издати нове личне карте са паметним чипом, или на други начин осигурати примену електронског потписа. Друго, потребно је остварити безбедну електронску комуникацију између клијента и система, без обзира да ли је клијент на неком јавном електронском киоску или у канцеларији или код куће на свом личном рачунару. Треће, уколико се за управни поступак плаћа надокнада, потребно је имати већ установљен и разрађен систем за безготовинско електронско плаћање. И коначно, потребно је да се у потпуности комплетирају сви мрежни, хардверски и програмски пројекти на нивоима нула и један.

Ниво 5, јединствени шалтер, представља завршни степен у развоју е-управе. У моделу пословања државне администрације који се заснива на «јединственом шалтеру», на једном месту се обављају сви послови које клијенти могу да имају са било којим органом или организацијом унутар администрације. Важно је нагласити да у технолошком погледу готово да нема разлике између нивоа 4 и нивоа 5, односно да је постизањем нивоа 4 практично већ постигнут ниво 5. Да ли ће се и када ниво 5 остварити зависи пре свега од законске и организационе реформе јавне администрације.

6. МЕРЕЊЕ ПРИПРЕМЉЕНОСТИ ЗА Е-УПРАВУ

Процену учинка стратегије е-управе треба спроводити коришћењем групе показатеља, као и одговарајуће методологије за њихово систематско сакупљање и анализу, у свим фазама њеног функционисања. Имајући у виду сложености и природу е-управе, треба применити и контролисати бројне показатеље.

Табела 1. Индекс припремљености за е-управу -првих 35 земаља у 2008. години - [1].ЕОх

1	Шведска	0.9157
2	Данска	0.9134
3	Норвешка	0.8921
4	САД	0.8644
5	Холандија	0.8631
6	Р. Кореја	0.8317
7	Канада	0.8172
8	Аустралија	0.8108
9	Француска	0.8038
10	В. Британија	0.7872
11	Јапан	0.7703
12	Швајцарска	0.7626
13	Estonia	0.7600
14	Луксембург	0.7512
15	Финска	0.7488
16	Аустрија	0.7428
17	Израел	0.7393
18	Нови Зеланд	0.7392
19	Ирска	0.7296
20	Шпанија	0.7228
21	Исланд	0.7176
22	Немачка	0.7136
23	Сингапур	0.7009
24	Белгија	0.6779
25	Чешка	0.6696
26	Словенија	0.6681
27	Италија	0.6680
28	Литванија	0.6617
29	Малта	0.6582
30	Мађарска	0.6485
31	Португалија	0.6479
32	Уједињени Арапски Емирати	0.6301
33	Пољска	0.6117
34	Малезија	0.6063
35	Кипар	0.6019

Једна од мера припремљености за е-управу је индекс припремљености за е-управу (енгл. e-Government Readiness Index).

Индекс припремљености за е-управу, дефинисан од стране Уједињених Нација, је композитни индекс који обједињује индекс web-метрике, индекс телекомуникационе инфраструктуре и индекс људских ресурса.. Најприпремљеније земље за е-управу су Скандинавске земље: Шведска (0.9157), Данска

(0.9134) и Норвешка (0.8921). Затим следе САД (0.8644) и Холандија (0.8631).

Табела 2. Индекс припремљености за е-управу земаља Западног Балкана [1].ry

Земља	2008 индекс	2005 индекс	2008 ранг	2005 ранг
Хрватска	0.5650	0.5480	47	47
Македонија	0.4866	0.4633	73	69
Србија	0.4828	0.1960	77	156
Албанија	0.4670	0.3732	86	102
БиХ	0.4509	0.4019	94	84
Црна Гора	0.4282	0.1960	100	156

Када је реч о Западном Балкану, најприпремљенија за е-управу је Хрватска (0,5650), а најмање припремљена је Црна Гора (0,4282).

7. ЗАКЉУЧАК

Е-управа представља свеобухватно решење унапређења начина обављања државне управе применом информационих и комуникационих технологија. Значајна унапређења која се могу остварити доносе ефикасније коришћење јавних сервиса управе. У комуникацијама и трансакцијама које се остварују између јавне управе и грађана, јавне управе и привреде и међусобно између различитих ооргана јавне управе, коришћењем е-управе могле би да се остваре значајне уштеде. Ефикасна имплементација електронске управе подразумева унапређење решења везаних за заштиту приватности, поверљивости и безбедности информација. За глобалну прихваћеност и пуну функционалност концепта е-управе неопходно је обезбедити социо-културне, организационе, техничке и правне услове.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Turban, McLean, Wetherbe; *Information Technology for Management*, John Wiley & Sons, 2003.
- [2] J. Satyanarayana; *E-Government: The Science Of The Possible*, Prentice Hall, 2004.
- [3] UN E-Government Survey 2008, Unated Nations Departments of Public Information, www.unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan028607.pdf, 03.06.2009.

ОСНОВНИ КОНЦЕПТИ РЕЛАЦИОНИХ БАЗА ПОДАТАКА

BASIC CONCEPTS OF RELATIONAL DATABASES

Мр Лазар Радовановић,
Славко Матановић,
Економски факултет у Брчком

Резиме: У раду се говори о основним концептима база података, природи релационих база података и разлогу коришћења специфичне методологије у њиховом пројектовању и сродним темама, у које спадају нормализација и интегритет.

Кључне ријечи: систем за управљање базом података, индекси, релације, нормализација, интегритет

Abstract: This paper addresses the basic concepts of relational databases, the nature of relational databases and the reason why some specific methods are applied in their design, and some other related issues such as database normalization and integrity.

Keywords: database management system, indexes, relationships, normalization, database integrity

1. УВОД

Значај који имају подаци и њихово уобличавање у информације у пословним системима и свијету информационих технологија није потребно посебно истицати. Крајем осамдесетих година 20. вијека, у складу с вјеровањем да је суштина електронских медија у порукама, у компанији *Sun Microsystems* су проповиједали да је суштина компјутера у умрежавању. Међутим, оно ради чега се корисници враћају на *Web* страницу јесте садржај. Према томе, суштина је, ипак, у подацима. Без база података корисницима

рачунарских мрежа једино остаје да дијеле датотеке и шаљу *e-mail* поруке [1, стр. 33].

2. БАЗЕ ПОДАТАКА

Информације, које чине срж и сврху базе података, састоје се од најмање два дијела: *података* и *контекста*. Поред овог, од значаја је и чињеница у каквом се физичком облику подаци појављују. Информацију о неком појму чине: контекст, подаци и начин представљања података. У класичној организацији подаци су смјештени одвојено од контекста. У физичком смислу, подаци се чувају на носиоцима попут дискете, диска, магнетне траке, *flash* меморије итд. Контекст и начин представљања података чине дио програма.

Логичке јединице се јављају у три нивоа: поља, логички записи и логичке датотеке. Поље је најмања логичка јединица података која има своје име и значење и која се тумачи контекстом информације. Поље има и своју вриједност и начин представљања. Скуп поља која се односе на исти појам организовани су у запис или слог. Скуп записа чини датотеку. Датотека се може посматрати у физичком смислу, тј. како рачунарски систем види њену структуру и организацију података и у логичком смислу – онако како је види корисник.

Организација података могућа је на класичан, конвенционалан начин и у виду база података. Подацима који се организују у класичне датотеке приступа се посредством програмских језика као што су COBOL, FORTRAN и др. У пракси је ово најчешћи начин организовања података. Међутим, недостаци овакве организације огледају се у појављивању грешака приликом обраде, повећању времена и трошкова обраде. Посљедица свега тога је да ће пословне одлуке које се заснивају на таквим информацијама бити непоуздане.

База података је систем за организовање сложених, структурираних информација [2, стр. 45]. Исто важи и за датотеке, односно за систем датотека на чврстом диску. Базе података се

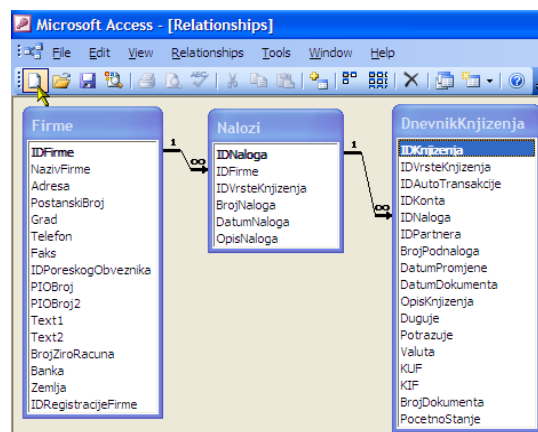
разликују од конвенционалне организације података по начину пројектовања које омогућава лакши и бржи приступ подацима, јер не служе само за меморисање, него и за брзо проналажење података. Оне се морају структурирати тако да се информације из њих могу извучити брзо и ефикасно.

Интегрисањем у заједничку базу смањује се редундантност података, кориснички програми захватају податке у одговарајућој структури и формату, коришћење података није условљено познавањем унутрашње организације базе података, при увођењу новог софтвера и хардвера постојеће апликације не морају се поново програмирати, лакше се задовољава потреба за будућим проширивањем базе и заједнички начин приступа подацима за све кориснике омогућава олакшану контролу и замјену података [4, стр. 311].

3. СИСТЕМ ЗА УПРАВЉАЊЕ БАЗОМ ПОДАТАКА

Подаци који се налазе у базама података организују се у табеле (слика 1). У свакој од табела смјештени су различити ентитети – у табели *Фирме* чувају се подаци о фирмама, у другој табели (*Налози*) чувају се подаци релевантни за књиговодствене налоге, док се у трећој табели *ДневникКњижења* налазе записи који се односе на појединачне ставке у књижењу. У релационим базама података дефинишу се и *релације* између табела које омогућавају корисницима да комбинују податке из више табела. Табеле, релације и други елементи чине организацију базе података, која се може подијелити у двије категорије: (1) логичку и (2) физичку.

Логичка организација се заснива на концепту који корисници имају о томе како су подаци организовани у систему, па се назива и концептуалним погледом.



Слика 1. Изглед табела и релација у Access-у

Физички дизајн базе података на чврстом диску је сасвим другачији. Корисник не мора да зна како су подаци смјештени. Физичко представљање података подразумева бинарни облик. Подаци се физички смјештају и позивају из базе података помоћу система за управљање базом података (DBMS – *DataBase Management System*). DBMS обезбјеђује да корисници могу комуницирати између логичке и физичке равни базе података. Савремени системи за управљање базом података су компликоване апликације које могу, готово тренутно, да лоцирају запис у табели са неколико милиона записа.

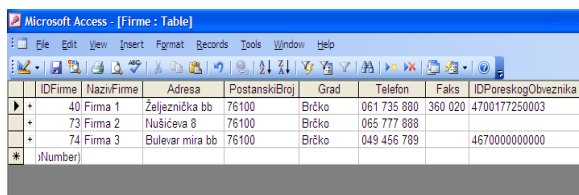
Систем за управљање базом података, примјеном одговарајућих структурираних језика упита, омогућава дефинисање структуре базе података, манипулисање информацијама и одржавање интегритета базе података. Један од најпознатијих система за управљање базом података је *SQL Server*. Треба поменути и *Oracle*, *IBM-ов DB*, *Interbase* компаније *Borland*, *Microsoft Jet 4.0 Database Engine Driver*, *SQLite*, *MySQL* итд.

4. ОБЈЕКТИ БАЗА ПОДАТАКА

Поред основних појмова у вези са релационим базама података, од значаја за разумијевање база података су и главни објекти који су у њима садржани: табеле, индекси и релације.

Табела представља скуп редова с истом структуром у којој се складиште информације о неком ентитету, (особа, фактура, артикал, књиговодствени налог и др.). На слици 1. приказана је табела *Фирме* у дизајн моду

Access-a, а на слици 2. иста табела са подацима у табеларном приказу (*datasheet*).



IDFirme	NazivFirme	Adresa	PostanskiBroj	Grad	Telefon	Faks	IDPoreskogObveznika
40	Firma 1	Željeznička bb	76100	Brčko	061 735 880	360 020	4700177250003
73	Firma 2	Nušićeva 8	76100	Brčko	065 777 888		
74	Firma 3	Bulevar mira bb	76100	Brčko	049 456 789		4670000000000

Слика 2. - Табеларни приказ података

Већина DBMS не држи табеле у посебним датотекама него у јединственом фајлу, заједно са додатним информацијама које су потребне систему да би се што брже приступило подацима. DBMS захтијева више простора за меморисање ових помоћних информација него за саме податке. Табеле у базама података представљају апстракцију –концептуални поглед корисника на податке. Табеле не одражавају стварну структуру података у бази већ само рефлектују логичке ентитете базе података.

Када је табела напуњена подацима, DBMS би требало да буде у стању да је претражи и да брзо лоцира ред са траженим записом. Индекс је механизам за убрзавање оваквих операција. SQL сервер користи *индексирање* да би се информација брзо лоцирала унутар табеле. Индексирање захтијева да се подаци или референце на податке одржавају у одређеном реду. Да би пронашао вриједност у табели *ДневникКњижења*, DBMS упоређује елемент у средини листе са вриједношћу која се тражи. Ако је та вриједност већа од средњег елемента, зна се да не треба даље трагати у горњој половини листе. Исти процес се понавља са доњом половином листе. Поново се пореди вриједност са средњим елементом у остатку листе и потом одбацује половина листе. Овај процес се понавља све док не преостане један једини елемент. Тај запис мора бити управо онај који се тражи.

У бази података свака табела има једно поље са јединственом вриједношћу за сваки ред, које се назива *примарни кључ*. Из разлога што у већини случајева нема ниједног поља које би било јединствено за сваки ред, примарни кључ не мора да има значењску димензију, не треба да личи ни да подсећа на ентитет који

представља. Једини захтјев који се пред њега поставља јесте да буде *јединствен* за цијелу табелу.

У већини случајева употребљава се цијели број (*integer*) као примарни кључ. Свака табела може имати само један примарни кључ, а ово поље не може бити празно (*Null*), о чему се стара DBMS.

Табеле *Фирме* и *Налози*, а исто тако и *Налози* и *ДневникКњижења* стоје у међусобној релацији (слика 1). Заједничко за табеле *Налози* и *ДневникКњижења* је *ИДНалоба*. Сваки запис из табеле *ДневникКњижења* мора имати одговарајући запис у табели *Налози*. Успостављањем релација међу табелама, омогућено је да се брзо пронађу записи у табели *ДневникКњижења* који се односе на дати књиговодствени налог. Без такве релације било би потребно претражити цијелу табелу да би се издвојили записи који се односе на одређени налог.

Релација се успоставља уметањем редова са одговарајућим вриједностима у обје табеле. Ова поља се називају *кључним пољима*. *ИДНалоба* у табели *Налози* је *примарни кључ* зато што идентификује јединствен налог. *ИДНалоба* у табели *ДневникКњижења* представља *спољњи кључ* релације, који се може појавити у више редова табеле. У једноставној идеји спајања табела заснованом на два заједничка поља у табелама садржана је срж релационих база података. Подаци се организују у мање јединице – табеле, а комбиновањем редова из више табела може се доћи до жељених информација.

5. НОРМАЛИЗАЦИЈА БАЗЕ ПОДАТАКА

Постоји неколико правила која се примјењују у дизајну релационих база података позната као *правила нормализације*. База података је нормализована уколико не понавља информације и ако не манифестује аномалије приликом ажурирања. Основна правила нормализације су правила *прве, друге и треће форме*. Нормализацију је лакше разумјети ако се наведу типичне грешке у *пројектовању* базе података. Табела за смјештање информација о књигама:

Табела Наслови

ISBN	Наслов	Странице	Тема
------	--------	----------	------

чини се прикладном све док се не укаже потреба за додавањем још једне теме истом наслову. Књига о HTML-у могла би се подвести под категорију *Програмирање*, али и под категорију *Интернет*! Дакле, да би се увела још једна тема, морали би се понављати подаци релевантни за сваки наслов:

0144489890	VB .NET	900	Програмирање
0144489890	VB .NET	900	Интернет

Проблем ове табеле је понављање података. Примарни циљ у пројектовању релационих база података је избјегавање дуплирања. У следећој табели додане су три колоне за различите теме:

Табела Наслови

ISBN	Наслов	Странице	Тема1	Тема2	Тема3
------	--------	----------	-------	-------	-------

Илустрована табела чак је лошије пројектована од претходне. Прво правило у пројектовању база података јесте да се избјегавају групе колона са информацијама истог типа. Ако се корисник одлучи да промијени термин *програмирање*, на примјер у *компјутерски језици*, морао би вршити измјене на више мјеста, у више редова. Неки наслови би могли имати термин *програмирање* под Темом1, други под Темом2 итд. Да би се ријешио овај проблем, почетној табели додају се двије нове табеле:

Табела Наслови

ISBN	Наслов	Странице
------	--------	----------

НасловиТеме		Теме	
ISBN	ИДТеме	ИДТеме	Тема

По овом нацрту користи се табела у којој се чувају само теме. Да би се промијенио опис теме, биће потребно промијенити само један једини ред у табели *Теме*. Теме су повезане са табелом *Наслови* преко табеле *НасловиТеме*, која представља везну табелу. Ако се под једним насловом књиге нађе више тема, онда ће се у табелу *НасловиТеме* унијети исто толико нових записа колико има и тема. Да би се пронашле теме које припадају одређеном наслову, користиће се ISBN за претрагу табеле

НасловиТеме и извући редови чији ISBN одговара траженој књизи.

Табела Наслови

ISBN	Наслов	Странице	ГодинаИздања	Издавач	АдресаИздавача
------	--------	----------	--------------	---------	----------------

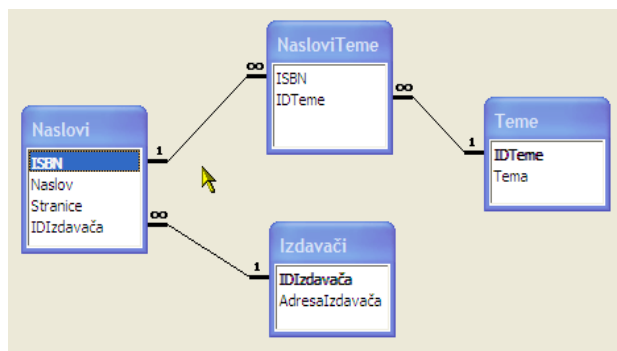
Није тешко примијетити да пољу *АдресаИздавача* није мјесто у илустрованој табели *Наслови*. Оваква структура у манипулисању подацима може довести до *аномалија ажурирања или брисања* ако, на примјер, издавач промијени адресу, или ако се избрише последњи запис о књизи издавача, чиме би се изгубила свака информација о самом издавачу. Ова ситуација се може избјећи премјештањем издавача у посебну табелу.

Табела Наслови

ISBN	Наслов	Странице	ГодинаИздања	ИДИздавача
------	--------	----------	--------------	------------

Табела Издавачи

ИДИздавача	Издавач	АдресаИздавача
------------	---------	----------------



Слика 3. – Дијаграм нормализоване базе података

Правило *прве норме* налаже да табела не смије садржати групе информација које се понављају. *Друго правило* нормализације гласи да свако поље које у пуној мјери не зависи од примарног кључа треба бити премјештено у посебну табелу. По *трећем правилу нормализације* не би требало да буде зависности између поља која немају функцију кључева у табелама. Приликом распоређивања података у засебне табеле треба се ослањати на здрав разум. У свакој од фаза развоја базе података треба примјењивати размотрена правила

нормализације како би се обезбедило да база података буде у нормализованом стању.

6. ИНТЕГРИТЕТ БАЗЕ ПОДАТАКА

О интегритету базе података старају се како администратори тако и програмери. Међутим, већина савремених DBMS изнутра штити интегритет базе података. Навођењем типа података налаже се бази да не прихвата вриједности које нису у складу са заданим типом.

Интегритет базе података је тројаке природе: (1) интегритет домена, (2) интегритет ентитета и (3) референцијални интегритет.

Према интегритету домена свака колона мора имати одређен тип податка. Интегритет ентитета значи да неки ентитет (клијент, артикал, фактура и сл.) мора садржати једну јединствену колону као што је примарни кључ којим ће се поменути ентитет идентификовати са једном ваљаном вриједношћу. Референцијални интегритет је један од најважнијих захтјева у пројектовању база података.

Ако постоји референцијални интегритет између табела *Наслови* и *Издавачи*, када се покуша избрисати издавач, база података ће упозорити о грешци (*runtime error*) и неће допустити брисање записа. Ако у табели *Наслови* нема књига датог издавача, онда ће апликацији бити дозвољено да избрише запис.

Наметање референцијалног интегритета је скупа операција са становишта перформанси. Пошто се база података тестира и установи да нема недостатака, обично се уклања референцијални интегритет како би се добило на брзини извршавања операција.

Поједини DBMS омогућавају и каскадно брисање или ажурирање података, у којима се измјенама у надређеним табелама мијењају и одговарајући записи у подређеним табелама.

7. ЗАКЉУЧАК

Приликом пројектовања база података од великог је значаја да се стално имају на уму кључни концепти као што су нормализација, интегритет и типови података. Наведени концепти се примијењују приликом увођења релација, коришћења примарних и спољних кључева и избора типова података у колонама табела. Почевши од примјера грешака у пројектовању база података, поступном примјеном правила нормализације база података добијена је оптимална структура табела једноставног модела базе података у трећој нормалној форми.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Nielsen, P.: *Microsoft SQL Server 2000 Bible*, Wiley Publishing, Inc., New York, 2003.
- [2] Petroustos, E., Bilgin, A.: *Mastering Visual Basic.NET Database Programming*, SYBEX Inc, Alameda, 2002.
- [3] Robinson, C., Simpson, A.: *Majstor za Access 2002*, 2001.
- [4] Станкић, Р.: *Информатика, Економски факултет, Брчко*, 2005.
- [5] www.micro.co.rs
- [6] www.praktikum.co.rs

МОГУЋНОСТ ОПОРАВКА ТЕКСТИЛНЕ ИНДУСТРИЈЕ СРБИЈЕ РАЗВОЈЕМ МАЛИХ И СРЕДЊИХ ПРЕДУЗЕЋА

*POSSIBILITY CONVALESCENCE TEXTILE
INDUSTRY OF SERBIA WITH DEVELOPMENT
SMALL AND MIDDLE ENTERPRISES*

*Доц. др Снежана Урошевић,
Универзитет у Београду,
Технички факултет у Бору*

Резиме: Мала и средња предузећа (МСП) у Републици Србији још нису довољно спремна за улазак на тржиште Европске Уније (ЕУ). Овим радом анализира се стратегија развоја МСП са освртом на искуства земаља из региона. Посебна пажња биће посвећена развоју МСП у текстилној индустрији Србије као могућност опоравка ове некад профитабилне гране индустрије.

Кључне речи: мала и средња предузећа (МСП), текстилна индустрија, европска унија (ЕУ)

Abstract: Small and middle enterprises in Serbia are not sufficiently prepared for entry to market of Europe Union. This document analyzes strategy of development small and middle enterprises, with review to experience countries of region. Special accent will be consecrated to development small and middle enterprises in textile industry of Serbia as possibility convalescence of these once profit branch of industry.

Keywords: small and middle enterprises, textile industry, Europe Union..

1. УВОД

Мала и средња предузећа представљају битан сегмент у индустријском развоју једне земље а посебно у делу креирања нових радних места. Приватна предузећа треба да буду носиоци активности у изградњи стратегије конкурентности српског друштва. Подизање конкурентности код домаћих предузећа могуће је уз следеће предуслове:

- приватизација
- развој МСП
- перманентно унапредјивање знања предузетника
- увођење нових технологија
- привлачење страних директних инвестиција.

Почетком 2003.год. Влада Републике је усвојила Стратегију развоја малих и средњих предузећа и предузетништва (МСПП) у Републици Србији 2003-2008 године, са циљем да се још више подржи овај сектор. Постоје два стратешка циља Владе Републике Србије а то су повећање укупног броја МСП са 270.000 на око 400.000 као и отварање преко милион нових радних места. Текстилна индустрија, некад изузетно успешна привредна грана сада је дошла до озбиљног губитака и великог броја незапослених. Излаз се мора тражити у бржем укључивању малих и средњих предузећа у привредне токове и подстицај њиховом бржем развоју.

2. РЕСТРУКТУРИРАЊЕ ДОМАЋИХ ПРЕДУЗЕЋА

Највећи број домаћих предузећа, без обзира на њихову тржишну позицију и финансијску снагу, потребно је трансформисати и дефинисати основне постулате на новим, ефикаснијим основама. Домаћа предузећа морају да схвате

чињеницу да су у савременом свету, промене перманентне, што значи да и прилагодјавање променама мора да постане једна од основних одредница пословања.

Главни правци трансформација домаћих предузећа су тржишна, технолошка, организациона и власничка. Посебну пажњу треба посветити власничкој трансформацији домаће привреде, која представља један од основних услова њеног даљег развоја. Сама власничка трансформација је веома повезана са трансформацијом целокупне привреде.

Преструктурирање домаће привреде у погледу својинске, организационе, тржишне и технолошке трансформације треба да буде усмерено на:

- преструктурирање нерентабилних друштвених предузећа, што би створило услове да се део фиксног капитала (недовољно искоришћени и/или неупослени производно-пословни капацитети) преусмери ка групацији МСП и могућност кооперације између МСП и великих предузећа;
- преструктурирање великих предузећа која успешно послују у правцу формирања и форсирања оних производних програма који су рентабилни и који креирају производе који могу да буду конкурентни на светском тржишту;
- интензивирање процеса приватизације, посебно оних МСП која ефикасно послују на домаћем тржишту и која су у друштвеном власништву, а која имају способност да се брзо и ефикасно прилагоде свим тржишним захтевима и потребама купаца;
- обезбеђење неопходне системске и институционалне подршке, као и неопходне финансијске подршке, за развој и функционисање МСП, која представљају

највитаљнији и најефикаснији део привреде (доношење републичког Закона о унапређивању пословања групације МСП и у складу са тим, оснивање одговарајућих институција, као што су Агенција за развој МСП, Фонд за развој МСП и Фонд за реосигурање);

- стварање све потребне институционалне инфраструктуре за развој групације МСП на локалном и регионалном нивоу, као основног предуслова развоја националне привреде;
- примену оних производних процеса који су засновани на домаћој сировинској основи и употреби домаћих ресурса и који стварају производе који су конкурентни на светском тржишту (као што су производни програми из области пољопривреде и прехранбене индустрије, саобраћаја и енергетике);
- израженију и ширу примену технолошких решења и поступака који су засновани на домаћем знању и искуству;
- интензивнија употреба достигнућа високе технологије, посебно у групацији МСП;
- оснаживање истраживачко-развојне функције и њено стратешко позиционирање у предузећу, иновирање знања у предузећима и употреба информационих технологија у функцији управљања предузећем, унапређивање знања свих запослених, поготову оних који су најодговорнији за функционисање предузећа.

3. СТРАТЕГИЈА РАЗВОЈА МСП У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ

Према законским одредбама, мало предузеће је оно предузеће које је у последње две године испуњавало најмање следеће критеријуме :

- да број запослених на основу часова рада не прелази 50 ;

- да је годишњи приход мањи од 8.000 просечних месечно бруто зарада у СЦГ
- да је просечна вредност пословне aktive у пословној години мања од 6.000 просечних месечних бруто зарада запослених у СЦГ.

Средње предузеће је оно предузеће које такође као и мало у последње две године испуњава најмање следеће критеријуме :

- да се број запослени на основу часова рада креће од 50 до 250 ;
- да је годишњи приход од 8.000 до 40.000 просечних месечних бруто зарада запослених у СЦГ ;
- да је просечна вредност пословне active у пословној години од 6.000 до 30.000 просечних зарада запослених у СЦГ.

Велико предузеће , представља оно предузеће које није разврстано у прва два предузећа.

Границе између индустријских и малих предузећа нису тако чврсто одређене. Мало предузеће може да се оживи у светлу нових трансформација ако је то пре свега, актуелно и у интересу целог друштва.

Нагли раст малих и средњих предузећа на самом почетку процеса транзиције био је неоспорна чињеница , јер је велики број радника изгубио свој посао распадом друштвених предузећа. Ти људи су били приморани да нађу нове изворе финансирања. Кризе и делимични колапс великих и средњих друштвених или ново приватизованих фирми, допринели су да многи појединци или организовани тимови удју у сектор малих и средњих предузећа.Развој малих предузећа је практично флексибилан и лако се може прилагодити структури економије земље и региона.

Оснивање МСП у великом броју земаља у транзицији обезбедило је уз мала улагања знатну апсорпцију вишка радне снаге из великих предузећа која су из било којих разлога

престала да раде. На тај начин избегава се ширење сиромаштва и други социјални проблеми.

Правци развоја сектора МСПП (мала и средња предузећа и предузетништва) у периоду од 2003-2008 године постављени су у 10 тачака и они би сажето гласили:

1. Подстицање сектора прераде пољопривредних производа, индустријска производња, туризам и електронско пословање (e-business),
2. Јачање институционалне подршке,
3. Стварање новог правног окружења, Реформа јавних служби,
4. Побољшање извора финансирање МСПП,
5. Подстицање конкурентности МСПП,
6. Појачавање везе између образовног система, научно-истраживачког система и сектора МСПП,
7. Повећање извоза и продаје МСПП на домаћем тржишту,
8. Припремање МСПП за дигитално доба, смањење сиве економије,
9. Побољшање статистичког система праћења сектора МСПП,
10. Медијска кампања као и праћење реализације стратегије и доношење годишњих програма.

У реализацији Стратегије за развој МСПП у Републици Србији укључено је велики број институција која се баве овом проблематиком, али ће значајан допринос дати и Влада Републике са министарствима: Министарство за привреду и приватизацију, Министарство за рад и запошљавање, Министарство за науку, технологију и развој, Министарство трговине, туризма и услуга, Министарство пољопривреде и водопривреде, Министарство за просвету и спорт, Министарство за економске односе са иностранством, Министарство за државну

управу и локалну самоуправу и Министарство финансија и економије.

4. ИСКУСТВА ЗЕМАЉА У РЕГИОНУ У РАДУ МАЛИХ И СРЕДЊИХ ПРЕДУЗЕЧА

У земљама у којима се успешно одвија транзиција као што су Пољска, Чешка, Мадјарска, Словенија и земље Балтика, институционална подршка развоју МСП је била разноврсна уз узимање у обзир специфичности сваке од поменутих земаља.

Словенија је добар пример за наведену тврдњу. Евидентно је да почетком процеса транзиције крајем осамдесетих у Словенији није било ових предузећа. Осетнији раст је започео 1990 где је било регистровано нешто преко 6.000 МСП са мање по 50 запослених да би тај пораст био евидентан са преко 33.000 у 1996 години.

Словеначко искуство отуда показује да су главни чиниоци и разлози за рапидан раст малих а нешто касније и средњих предузећа:

- празан простор у величини структуре економије због државног власништва, /а односи се и за остале земље у транзицији/
- либерализације приватног власништва
- повећања стопе незапослености због реструктурирања великих предузећа /посебно комбината/ и
- великог притиска на већину запослених.

Раст је био евидентан посебно у периоду почетка транзиције када је већина привредних грана трпела због драстичног смањења активности. Томе је погодновало у великој мери недостатак појединих роба због неискоришћених капацитета и тражње за малим серијама.

Ове чињенице оправдавају тезу да су раст и бум малих предузећа били аутономни, да су се десили у унутар њих самих, независно од великих предузећа. Она су практично расла и

развијала се да попуне евидентне празнине у постојећој економији.

Погрешно је мишљење да су ова предузећа " крапа" тржишта од других, напротив, она су својом флексибилношћу стварала просторе за нова своја тржишта. Велики број ових предузећа нуде своје производне асортимане и услуге који нису били доступни на тржишту. Посебно се то односи на предузетнике који су дошли из средњих и великих предузећа одакле су пренели богата искуства и вештине која су тамо стекли а нису били у могућности да их користе. Ове несумњиве способности, пренета знања и искуства довела су до многобројних побољшања и иновација у сектору производње. Профитабилност ових предузећа услед евидентног недостатка капитала је у већини случајева исувише ниска. Практично није било интересовања за поједне бизнисмене да инвестирају у производне фирме јер је повраћај уложеног капитала одложен за дужи временски период. Ипак, преовладало је уверење да треба инвестирати са онолико капитала колико услови дозвољавају, јер се обезбедје упосленост и стварају могућности за освајање нових тржишта.

У почетку рада ових предузећа било је веома значајно покривање локалних тржишта. Искуства земаља у окружењу потврђују тезу да тзв. експанзија малих предузећа од локалног тржишта до међународног, тешко може да се одигра, ако се не базирају на производном језгру локалних МСП.

Несумњиво да развој МСП, на локалном нивоу, утиче на културу, навике, захтеве разних популација у сектору јавних услуга и слично. Развој оваквих предузећа који је био базиран у домену локалних тржишта, несумњиво је помогао да тај ужи регион брже напредује али сигурно није био гаранција да се исти обогати. Затварање у ограничене оквире, регионална

тржишта, без изласка на већа неминовно доводи до лагане стагнације а потом и до гашења. Повезивање МСП са већим тржиштима створиће шансу да иста постану носиоци раста, прво у локалној економији, а постепено у економији земље и шире.

Ова искуства могу послужити великом броју земаља у транзицији да схвате важност стварања мреже МСП, која нуди читав низ предности у сектору обуке, образовања, финансирања и производње малих флексибилних серија разних асортимана роба. У склопу активности масовнијег промовисања предности МСП, позитивна искуства су евидентна у промоцији предузетништва и креирања културе предузетништва. У том циљу, препоручује се уводјење предузетничких форума у сектору припреме пословног плана, јавних презентација и наменских пословних пројеката.

5. МОГУЋИ РАЗВОЈ МСП У ТЕКСТИЛНОЈ ИНДУСТРИЈИ

У нашој земљи, упркос спољном зиду санкција, спором опоравку од привредног застоја и оскудици капитала, има довољно простора и услова за подстицај развоју малих и средњих предузећа.

У предузећима текстилне индустрије у време санкција а добрим делом и касније, осетан је застој производње, а код већих и потпун престанак. Некад изузетно успешна привредна грана сада је дошла до озбиљног губитака и великог броја незапослених. Успешна предузећа београдског и лесковачког региона, практично су престала са радом/ Београдски памучни комбинат, Клубко –Панчево, Зеленгора –Умка, ТИЗ- Земун, З.Вељковић-Лесковац, Вучје...Грделица , Летекс...../.

Израз се мора тражити у бржем укључивању малих и средњих предузећа у привредне

токове и подстицај њиховом бржем развоју. Искуства у овом развоју могу послужити земље из окружења, које су за краћи временски период успеле да ова предузећа укључе у производњу различитих асортима производа, посебно у домену малих серија.

Евидентно је да за брз и квалитетан развој МСП у делу текстила нису потребна велика средства. Неопходно је пре свега, побољшање амбијента за пословање уз обавезну измену законских аката уз коришћење постојећих ресурса у оквиру инфраструктуре, људи , институција и тржишта.Развоју МСП у текстилној индустрији несумњиво има велики подстицај и убрзање процеса приватизације.

Ипак, неопходно је навести и могуће предности као и недостатке подстицају формирању ових предузећа у области текстила.

У делу несумњивих предности треба издвојити :

- брз поврћај уложеног капитала
- велики избор асортимана у малим серијама
- брзо и успешно прилагодјавање на евентуалне тржишне промене
- оптимално коришћење ресурса у погледу већ постојеће инфраструктуре /напуштене хале, просторије затверених погона већих предузећа у делу реструктурирања/
- нестандартни производи, специјалне серије и слично
- прихватање сарадње са ино и домаћим партнерима у сектору лон послова,
- могућност једноставнијег преласка из једне делатности у другу
- максимално коришћење практичних искустава и идеја појединаца или стручних тимова.

Међутим, постоје и недостаци :

- Велики ризик пословања јер је реч о малом присуству на тражиштима,
- Мала кредитна способност код банака и евентуалних финансијера
- Најчешће подређен положај у оквиру владиних институција.

У циљу даље експанзије и афирмације малих и средњих предузећа, посебно у делу текстила, неопходно је обезбедити читав низ мера и практичних активности од којих треба издвојити:

- Израда и доношење дугорочне стратегије развоја МСП уз обавезно усклађивање постојећих и доношење неопходних нових закона и прописа у циљу стварања повољног окружења оснивању и развоју МСП.
- Подстицање кооперације и других пословних веза измеду МСП и још активних великих предузећа
- Подстицај оснивању асоцијација МСП и стварању повољних услова за њихов ефикаснији утицај у привредној делатности
- Укључивање у европску мрежу пословних и информационих центара
- Стварање јавних база података о врстама делатности, броју и резултатима пословања МСП у окружењу, понуди радне снаге, слободном радном простору, опреми а посебно о предузећима која се приватизују или престају са радом
- брже решавање веома компликованих административних процедура за отварање овог облика предузећа
- Смањење такси и доприноса посебно код предузећа која први пут стартују
- Давање стручних правних савета и информација у циљу убрзавања процедура код локалних органа управе
- Формирање мреже инкубатор центара за креирање нових послова у оквиру МСП у

циљу идентификације предузетних програма и слично.

Последњих година је евидентно да Влада Србије чини извесне напоре на убрзању приватизације и власничких реструктурирања комбината /Јумко-Врање, Први мај Пирот, Беко и Клуз Београд, Индустрија тепиха Ивањица, Нитекс Ниш, предузећа Лесковачког региона...../.Резултати на помаку редовне производње, евентуалних извозних резултата, проширењу асортимана остали су у домену лепих неостварених жеља.Предузећа су у већини случајева у стању знатно смањене производње, већина не раде а о делу извоза остају само понека која су остала у лон пословима са ино партнерима.

Полазећи од неминовног реструктурисања привреде и њеног приближавања чланству ЕУ, неопходно је сагледати могуће реалне потенцијале и услове које српска текстилна индустрија има и предуслове које треба да испуни пре очекиваног приступања европској унији. У догледном времену очекује се да текстилна индустрија Србије поново постигне завидан ниво извоза у односу на друге привредне гране. Реална очекивања су сасвим евидентна и већина предузећа може веома брзо да се укључи као поуздан партнер са великим бројем познатих светских фирми, јер су то била и пре санкција.

Текстилна индустрија има реалне шансе јер поседује:

- солидну постојећу инфраструктуру,
- инсталиране капацитете у практично свим секторима
- јефтину и искусну радну снагу
- искуство у производњи и у лон пословима са страним партнерима.

Осим могућих реалних производних и других потенцијала, текстилна индустрија Србије,

може Европи понудити већ заборављене сировине са ових простора :

- домаћу конопљу
- лан
- природну домаћу свилу.

Производња ових сировина је била и остала традиција ових простора са богатим искуством. У већем броју земаља Европе, производи од ових сировина са применом савремених технологија у преради и оплећењању, могу дати тканине, плетенине и одевне производе врхунског квалитета веома тражене на ино тржишту. Несумњиво да ове сировине које су на дохват руке, могу повезати и читав низ других привредних грана, као што су пољопривреда, шумарство, домаћа машиноградња, домаћа радиност и друге привредне области. Можда би то и био пут ка ренесанси текстилне индустрије Србије.

6. ЗАКЉУЧАК

Ради бржег приступа у ЕУ, текстилна индустрија треба да испуни читав низ предуслова од којих треба издвојити приоритете :

- комплетну приватизацију друштвених предузећа
- ликвидацију нерентабилних погона или комплетних предузећа
- декомпозицију постојећих Комбината на мала или средња предузећа
- изнајмање пословне сарадње са домаћим или страним стратешким партнерима.

Очекивати брзи подстицај на развоју и оснивању МСП у текстилној индустрији за сада треба узети са извесном дозом резерве. Искуства већег броја земаља која су већ или су кандидати за улазак у европску заједницу, говоре да МСП не могу у потпуности да замене велике фирме, али ипак могу да обезбеде

известан предак до евентуалне рехабилитације ове привредне делатности.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Зборник радова - Мала и средња предузећа у Републици Србији и могућност запошљавања у њима, 1998, РЗТР, Београд,
- [2] Стратегија развоја малих и средњих предузећа и предузетништва у Републици Србији 2003-2008, Влада Републике Србије
- [3] Ђорђевић Д.; Ђекић И., Основе управљања квалитетом, Теаграф, Београд, 2001.
- [4] Предузетништва и развој, РЗТР, март 2002.
- [5] Ђорђевић Д., Бешић Ц., Богетић С., Основе функционисања савремене економије, Технички факултет „Михајло Пупин“ Зрењанин, 2004.



УПРАВЉАЊЕ И ОЦЈЕНА ИЗГРАДЊЕ ХИДРОЕЛЕКТРАНЕ

THE MANAGING AND EVALUATION OF HYDROPOWER PLANT CONSTRUCTION

Биљана Радојчић, мастер
Биљана Гајић, дипл.економиста
Факултет спољне трговине Бијељина

Резиме: Овај рад анализира оправданост инвестиције у изградњу мале хидро-електране и управљање пројектом на ријеци Прачи као самосталном предузећу у оквиру Електропривреде Републике Српске. Економско-финансијска евалуација пројектне оправданости заснована је на очекиваном приходу на бази важећег тарифног система РС и закључује да та инвестиција не би била рентабилна. Међутим, прорачуном најниже цијене kWh електричне енергије која може обезбиједити рентабилно пословање и током отплате туђих извора капитала и уз помоћ државе кроз покривање евентуалне разлике у односу на нижу тржишну цијену, ипак је могуће остварење исплативе инвестиције. Након што се отплате кредитне обавезе, цијена електричне енергије се може свести на тржишну цијену која ће обезбиједити одговарајућу рентабилност пословања зависно од висине оперативних трошкова.

Кључне речи: природни извори, оправданост инвестиције, хидро-енергија, тарифе, рентабилност.

Abstract: This paper analyses investment justification for building a small hydropower plant and project management on the river Prača as an independent company within the Power Utility of the Republika Srpska. The economic-financial evaluation of the project justification is founded on the expected income on the basis of the current tariff system in the RS and it has been concluded that the investment would not be profitable. However, by the calculation of the lowest price of

electric energy kWh, which could enable profitable business during the repayment of external sources of the capital and with the assistance of the Government through coverage of a possible difference in relation to the lower market price, it is, after all, possible to achieve a profitable investment. Following repayment of the credit, the price of the electric energy can be reduced to the market price, which will enable certain profitability of the business subject to the level of the operational costs.

Keywords: natural resources, investment justification, hydro-energy, tariffs, profitability.

1. УВОД

Природни ресурси би се могли изједначити са дугорочним повољним нискокапиталним кредитима које ужива одређена привреда. Уколико су природни ресурси издашнији кредитна повољност је у порасту, односно расте ефикасност евентуалне инвестиције. Разумљиво је да су природни ресурси почетни и непролазни ослонац привредном развоју о чему тако поуздано свједоче искуства развијених земаља. Што је веза са природом у почетку била интезивнија, то је природни развој касније даље одмицао.

Аналогија је веома инспиративна. Када би успјели да остваримо обиље јефтиније и квалитетније електричне енергије за властите потребе и потребе извоза, из природног ресурса који нам је тако обилато дат (хидропотенцијал) сигурно је да би се успјешније издизали са привредног дна у које смо запали. Разборит поглед говори да су евентуални други излази веома сужени и неприступачни.

Овај дио пројекта је базиран на Студију "Стратегија развоја енергетике Републике Српске у периоду од 2006. до 2030. године са освртом на континуитет у даљој будућности".

Основу енергетског потенцијала Републике Српске чине хидроенергетски потенцијал и

енергетски потенцијал угља, док су потенцијали осталих облика примарне енергије, у овом тренутку, према расположивим информацијама, споредни.

На основу свих ових показатеља кренуле смо са идејом оцјене оправданости изградње једне мале хидро-електране и управљање пројектом на ријеци Прачи као самосталном предузећу у оквиру Електропривреде РС.

2. АНАЛИЗА ОРГАНИЗАЦИЈЕ КАДРОВА И ЕКОЛОГИЈЕ

2.1. Анализа организационих рјешења

Ради рационалнијег обављања и ефикаснијег координирања процесом рада у дијеловима предузећа организују се службе и то:

- Служба техничких послова;
- Служба за економско-финансијске послове и трговину електричном енергијом;
- Служба организационо-правних послова.⁷⁸

У остваривању обавеза руковођења предузећем у свим овим службама постоје радници са посебним овлашћењима и то:

- Руководилац службе техничких послова;
- Руководилац службе за економско-финансијске послове и трговину електричном енергијом;
- Руководилац службе организационо-правних послова.

2.2. Анализа екологије

Сваки корисник дозволе за рад производње електричне енергије треба да обезбиједи коришћење најбољих расположивих технологија и примјену савремених научних достигнућа како би се утицаји постројења на животну средину спријечили или свели на најмању могућу мјеру, а што се између осталог постиже и придржавањем одређених технолошких и оперативних услова за рад постројења, постављањем услова за мјерења, надгледањем и редовном израдом извјештаја, као и осталим мјерама и поступцима у складу са Законом о

заштити животне средине и другим прописима који регулишу ту област.

Дужност произвођача (предузећа) је поштовање свих услова из водопривредне дозволе, а посебно услова о биолошком минимуму. Потребно је израдити погонска упутства како би се спријечили водени таласи на подручјима низводно од електране, као и нагла испуштања воде која би могла узроковати ерозију тла.

2.3. Оцјена оправданости трошкова

РЕРС⁷⁹ оцјењује оправданост свих трошкова регулисаног предузећа и на основу оцјене одобрава да се надокнаде кроз тарифе. Оправданост трошкова оцјењује се према природи трошка анализом сврсисходности, анализом количине и цијене и упоредном анализом.

РЕРС оцјењује оправданост трошкова ради њиховог укључивања у одобрени потребни приход имајући у виду услове и околности у вријеме када је донесена одлука којом су ти трошкови настали.

За оцјену оправданости настанака одређених трошкова у датим условима и околностима РЕРС може користити упоредне анализе истих или сличних предузећа у окружењу, водећи рачуна о специфичностима сваког регулисаног предузећа. Да би стигли до коначног биланса, односно диференцирања цијене електричне енергије, морамо објаснити тарифне елементе:

1. Активна електрична енергија изражена у киловат-час (kWx) - мјери се помоћу електричног бројила за активну електричну енергију,
2. Прекомјерна преузета реактивна електрична енергија изражена у киловар сатима (kVArh) - мјери се помоћу бројила за реактивну електричну енергију,
3. Обрачунска снага, изражена у kW (киловатима) за обрачунски период,
4. Фиксна накнада по мјерном мјесту купца у КМ.

⁷⁸ Божидар Ставрић, Економика предузећа, ФСТ, Бијељина, 2003., стр. 95

⁷⁹ РЕРС – Регулаторна комисија за енергетику Републике Српске, www.reers.ba

Цијена електричне енергије на прагу електране може се утврдити као једнокомпонентна, само за електричну енергију у КМ/кWh, израчунату као однос укупних трошкова и укупне производње електричне енергије утврђене електроенергетским билансом или са двије компоненте тј. посебно цијена расположивог капацитета (снаге) у КМ/кWh годишње израчуната као однос укупних фиксних трошкова, у које је укључен одобрени поврат и расположивост капацитета, а посебно цијена електричне енергије у КМ/кWh израчуната као однос укупних варијабилних трошкова и производње електричне енергије утврђене билансом.

РЕРС одобрава цијену на прагу електране за свако регулисано предузеће са дозволом за производњу електричне енергије и утврђује просјечну цијену на прагу електрана свих производних предузећа у Републици Српској. Просјечна цијена свих производних предузећа у РС израчунава се као просјек одобрених цијена снаге и електричне енергије на прагу свих електрана.

3. ЕКОНОМСКО-ФИНАНСИЈСКА АНАЛИЗА

3.1. Потребна инвестициона средства

Сарађујући са искуствима великих предузећа сличне дјелатности, као и њиховим инвеститорима долазимо до неког оквирног описа трошкова изградње односно укупне инвестиције, сачињених од грађевинских радова до осталих трошкова у току изградње:

2.1.2. Грађевински радови

а) Главни грађевински радови	2.510.000 КМ
б) Припремни радови	400.000 КМ
ц) Саобраћајнице	97.000 КМ
Укупно грађевински радови:	3.007.000 КМ

2.1.3. Опрема

а) Процесно механичка опрема	150.000 КМ
б) Хидромеханичка опрема	400.200 КМ
ц) Електромашинска опрема	524.385 КМ
Укупно опрема:	1.074.892 КМ

2.1.4. Остали трошкови

а) Студије, истражни радови и пројектовање	100.000 КМ
б) Експропријације и одшете	65.000 КМ
ц) Трошкови инвеститора	40.000 КМ
Укупно остали трошкови:	205.000 КМ

Укупно инвестиција	4.286.892 КМ
--------------------	--------------

3.2. Извори финансирања и обавезе према изворима финансирања

БОТ модел пројектног финансирања је модел у коме се до потенцијалних приватних инвеститора или конзорцијума спонзора формира посебна пројектна компанија којој се даје концесија за градњу нове електране, а она у својству концесионара производи и продаје електричну енергију у току уговореног концесионог периода. По истеку концесионог периода предаје електрану концеденту, у овом случају Републици Српској, односно Електропривреди Републике Српске.

Класични или чисти кредитни модел подразумијева да се капитал потребан за изградњу нове електране у цјелости (изузев за дио већ извршених улагања, која би имала карактер акцијског капитала Владе или Електропривреде) обезбиједи путем кредита од ино финансијских институција под важећим

условима за овакву врсту улагања и пратећу процјену кредитног ризика, укључујући и ризик земље.

- Укупна предрачунска вриједност улагања је 4,3 милиона КМ, од чега је вриједност већ извршених улагања 200.000 КМ
 - студије, истражни радови и пројектовање,
 - експропријације и одштете, а вриједност потребних неизвршених улагања је 4,1 милиона КМ, или 95,35%. Учешће грађевинских радова у предрачунској вриједности је 58,2%, опреме око 25,8%, припремних радова и откупа земљишта 4,65%, осталих трошкова припреме и измјештања саобраћајница је 11,35%.
- Усвојено техничко рјешење подразумијева уградњу 2 агрегата укупне инсталисане снаге 3 MW и просјечне годишње производње 17 GWh.
- Предвиђени период градње је 2 године.
- Грејс период за сва улагања износи 5 година.
- Дивиденде на акцијски капитал пројектне компаније износе 12%.
- Каматна стопа на кредите је алтернативно 7% или 9% уз 0,5% банкарске провизије, период отплате алтернативно 10 или 20 година, ануитети једнаки годишњи.
- Амортизација се обрачунава примјеном прописаних стопа у распону од 1,5% на грађевинске радове до 20 % на оснивачка улагања.
- Порез на добит пројектне компаније се обрачунава након 5 година рада електране по стопи од 10% и представља приход буџета Републике Српске.

Р.бр.	Показатељи	БОТ модел	Кредитни модел
1.	Предрачунска вриједност улагања – милиони КМ	4,3	4,3
2.	Трошкови финасирања – (банкарске провизије и приписане дивиденде током грејс периода) – милиони КМ	0,86	0,76
3.	Укупно инвестиција (1+2) – милиони КМ	5,16	5,06

- Трошкови финасирања по БОТ моделу су већи за 12% од класичног кредитног модела због приписаних дивиденди током периода изградње електране.
- Специфичне инвестиције су такође (инвестициони количник по БОТ моделу) већи него по кредитном моделу за 1,97%.

На основу ових показатеља БОТ модел поскупљује изградњу, а самим тим и цијену електричне енергије поменуте хидроелектране, потребно се оријентисати на чисти кредитни модел финасирања са каматном стопом $7 \div 11\%$.

Имајући у виду ризик инвестиција у БиХ и Републици Српској, у најширем смислу ријечи који процјењују ино инвеститори, нереално је очекивати да би кредитни капитал за разматрану градњу хидроелектране имао каматну стопу 7%. Стога је реалније посматрати да би цијена кредита била виша, вјероватно 9%.

4. ЕКОНОМСКО-ФИНАНСИЈСКА ОЦЈЕНА ПРОЈЕКТА

Новоформирана цијена kWh у току прериода отплате ануитета се повећава са повећањем удјела трошкова да би успјели са измирењем кредитних обавеза.

- расходи: (укупни трошкови обављања дјелатности предузећа) – 1.047.000 КМ;
- величина анuitета на годишњем нивоу: 649.107,90 КМ;
- укупни расходи у току године: 1.696.107,90 КМ;
- новоформирана цијена kWh у току отплате анuitета 0,09197982 КМ.

Увећање цијене у односу на одобрену од стране РЕРС износи 61,99%. Гранична тачка рентабилитета се рачуна на следећи начин:

$$K = \frac{FT}{UP - VT}$$

FT – фиксни трошкови – 1.420.107,90 КМ,
 UP – укупни трошкови – 1.696.107,90 КМ,
 VT – варијабилни трошкови – 136.000,00 КМ.

Распоред трошкова на фиксне и варијабилне извршен је на основу критеријума описаних у табели гдје су описани сви пословни приходи и расходи базне године.⁸⁰

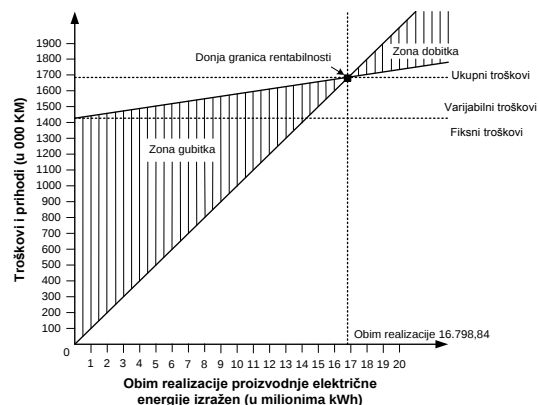
$$K = \frac{FT}{UP - VT} = 0.911 \cdot 100 = 91,1\%$$

Електрана има флексибилност у границама од 91,1 ÷ 100% искоришћења капацитета.

Као што се види из дијаграма ГРАНИЧНА ТАЧКА РЕНТАБИЛНОСТИ је производња од 16.798,94 милиона kWh или 91,1% планиране производње. Највећи утицај на корекцију ГРАНИЦЕ РЕНТАБИЛНОСТИ, из дијаграма видимо, можемо вршити утицајем на фиксне трошкове.

На коју ставку садржаја фиксних трошкова ћемо прво утицати зависи од низа фактора који утичу сами производни процес до оних законских обавеза на које може утицати само држава (смањењем пореза, накнада за водопривреду и др.).

ГРАФИКОН РЕНТАБИЛНОСТИ



По завршетку експлоатационог периода објекат, опрема и сировине имају своју вриједност, а то је резидуална вриједност.

Резидуална вриједност инвестиционог пројекта је очекивани износ готовине који ће бити ослобођен кад се пројекат ликвидира по истеку економског вијека његовог трајања. Према томе, резидуална вриједност је разлика између укупних инвестираних улагања у пројекат и збир амортизације у експлоатационом периоду инвестиционог пројекта.

Стварни период повратка израчунава се тако што се од укупног инвестиционог улога у инвестицију одбија прво нето новчани ток из прве, друге, треће године и тако док се инвестициони улог не сведе на нулу.

Стварни период повраћаја инвестиционог улога у инвестициони пројекат је 9 година и 38 дана (0,1035 x 365).

4.1. Оцјена пројекта у условима неизвијесности

Обрачун пословног добитка:

Приход од продаје	1.696.107,896 КМ	
Варијабилни трошкови	136.000,000 КМ	
Маргинални добитак	1.560.107,896 КМ	
Фиксни трошкови	1.420.107,896 КМ	
Пословни добитак	140.000,000 КМ	8,25%

⁸⁰ Пајо Панић, Управљање инвестицијама и пројектима, Факултет спољне трговине, Бијељина, 2007. стр. 183

Ако желимо да се приход од продаје повећа или смањи за један проценат, пословни резултат ће се промијенити за више процената. За колико ће се процената промјена прихода од продаје изазвати процентуалну промјену пословног резултата показате нам фактор пословног левериџа.

Фактор левериџа утврђује се из односа марже покрића (маргиналног добитка) и пословног

Р.бр.	Билансне позиције	Пројекција биланса успјеха
1.	Маргинални добитак	1.560.107,896
2.	Пословни резултат	140.000,000
3.	Фактор пословног левериџа	11,144

добитка.

У конкретном примјеру, ако се приход од продаје повећа за 3,6 или 10% пословни резултат ће се повећати:

$$3 \times 11,144 = 33,432 \%$$

$$6 \times 11,144 = 66,864 \%$$

$$10 \times 11,144 = 111,440 \%$$

5. ОСТАЛИ МОДЕЛИ ОБЕЗБЈЕЂЕЊА ИНВЕСТИЦИОНИХ СРЕДСТАВА

Стратегија привредног развоја подразумијева обезбјеђење великих извора средстава. Обезбјеђење извора средстава за то може да буде стратегијом развоја по позиву инвеститора и стратегијом ослањања на сопствене снаге.

Стратегија развоја по позиву инвеститора ослања се на развијање сарадње са фирмама из развијених земаља. То се чини сарадњом са мултинационалним компанијама и привлачењем иностраног инвестиционог капитала. Компаније из развијених земаља инвестирају тамо гдје им се пружају повољни услови, гдје је већи степен сигурности улагања средстава, гдје постоји већа могућност за стварање и присвајање профита.

Стратегија ослањања на сопствене снаге претпоставља рационалну употребу расположивих ресурса. Наше економске

прилике су такве да треба искористити обје ове стратегије развоја, како би активирали домаће привредне потенцијале и што брже се укључити у кретања свјетске привреде.

5.1. Акционарство

Пласирањем свог капитала у акционарско друштво акционар може да постигне вишеструку корист, јер му успјешно пословање акционарског друштва омогућује исплату дивиденде у већем износу од камате по уговору на штедњу. Улагањем средстава у акционарско друштво постоји могућност избегавања плаћања пореза, јер се дивиденда може усмјерити у нову куповину акција.

5.2. Зајам

Средства за инвестициону изградњу могу се обезбједити и путем зајма. Могуће је да потенцијални корисници позајме инвеститору дио својих новчаних средстава за изградњу инвестиционог објекта, с тим да им се повраћај тих средстава изврши у одређеном временском периоду. Повраћај позајмљених средстава би се извршио било у њиховом номиналном износу са припадајућом каматом, било конверзијом зајма у испоруке производа из предметног објекта кроз одређени временски период, са фиксним цијенама утврђеним даном закључења уговора о зајму.

5.3. Концесије

Концесија је дозвола коју издаје држава домаћим или страним лицима (физичким и правним) ради обављања неке привредне дјелатности, под законом утврђеним условима.⁸¹ Концесија, је дакле акт власти, на основу које концесионар ужива одређене привилегије, али преузима на себе и одређене обавезе које немају друга лица. Концесија садржи сложени систем узајамних права и обавеза између концесионара, с једне стране, и државе, с друге стране.

На основу акта о концесији успоставља се уговорни однос између концедента и концесионара. Концесијски акт доноси држава у

⁸¹ Закон о концесијама, Гласник, бр. 81/01, члан 231

форми закона или другог акта који се доноси на основу законских овлаштења.

6. ЗАКЉУЧАК

Уколико би се у економско-финансијску евалуацију оправданости њене изградње ушло са очекиваним приходом на бази важећег тарифног система Републике Српске, то би било нерентабилно улагање, јер на тај начин не би била обезбјеђена ни проста репродукција.

Према томе, ако би једини критеријум оправданости изградње нове електране било уобичајено или традиционално вредновање ефикасности инвестирања базирано на нето садашњој вриједности или интерној стопи рентабилности, нове електране се не би ни градиле.

Имајући у виду потребу да се обезбиједи нови, и то по могућности еколошки извор енергије, као што је без сумње ријечни потенцијал који отиче у неповрат неопходно је модификовати приступ анализе хидроенергетских објеката на начин да се одговори на питање: Која је то најнижа потребна цијена kWh електричне енергије из дате електране која може обезбиједити рентабилно и ликвидно пословање и током отплате туђих извора капитала?

То надаље значи да се уз обезбјеђење тако прорачунате цијене (која је релативно висока у току периода током кога нова електрана мора сервисирати трошкове позајмљеног капитала) од стране државе кроз покривање евентуалне разлике у односу на нижу тржишну цијену, ипак остварује исплативост инвестирања. Након што се отплате кредитне обавезе, цијена електричне енергије се може свести на тржишну цијену која ће обезбиједити одговарајућу рентабилност пословања зависно од висине оперативних трошкова.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Јовановић Петар, *Управљање пројектом*, Београд 2002.
- [2] Мартић Љубомир, *Примјена математичких метода*, Информатор, Загреб, 2003.
- [3] *Manual for Evolution and Industrial Projects*, UNIDO, 1978.
- [4] Панић Пајо, *Инвестиције, оцјена и управљање пројектима*, Факултет спољне трговине, Бијељина, 2006.
- [5] William F.. Sharpe and Gordon J. Alexander, *Investments*, Prentice Hall, New Jersey, 1990.

СПОЉНОТРГОВИНСКА ПОЛИТИКА ЕУ И ОДНОСИ СА САД И ЈАПАНОМ У ОКВИРУ ТРИАДЕ

FOREING TRADE POLICY OF EU AND RELATIONS WITH USA AND JAPAN WITHIN THE TRIAD

Доц. др Пајо Панић
Мр Весна Петровић
Факултет спољне трговине Бијељина

Резиме: ЕУ је предузела значајне кораке у правцу либерализације трговине, али је донекле ограничила погодности само на изабране земље. САД, Јапан и Европска унија чине 'Триаду' (трокут) глобалне економске суперсиле. Америчке ТНК послују у ЕУ и користе могућности тржишта ЕУ да буду тамо лоциране, да производе и пласирају своје производе на тржиште ЕУ, умјесто да извозе, што може да угрози друге америчке извозне фирме. У будућности економски односи између ЕУ и САД-а треба да се обликују више на основу секторских и привредних интереса партнера и локалних интересних група, него на основу политичких и стратешких аспеката њихових „специјалних“ веза. Други главни трговински партнер ЕУ, о којем се мора водити рачуна у будућности, јесте Јапан. Да би задржала свој положај унутар Триаде, ЕУ ће у будућности морати његовати трговинске односе са главним трговинским партнерима (САД и Јапан) и тежити ка избјегавању сукоба и неслагања са њима.

Кључне ријечи: ЕУ, трговина, Триада, либерализација

Abstract: EU has undertaken a significant steps in the area of trade liberalisation, but it has also limited the benefits for certain countries. USA, Japan and European Union form "Triad" (triangle) of global economic super powers. American TNK are active in EU and they use the possibilities of EU market to be placed there, to produce and sell

their products on EU market, instead of exporting from USA, which may jeopardise other US exporting firms. In the future, economic relations between EU and USA should be formed more on the basis of sector and economic interests of partners and interested groups and less on the political and strategic aspects related to their "special" links. The other important trade partner of EU, which must be taken into account in the future, is Japan. In order to keep its position within the Triad, EU will have to nourish trade relations with main trade partners (USA and Japan) and aim to avoid conflicts and disagreements with them.

Key words: EU, trade, Triad, liberalisation

1. УВОД

Концепт европских интеграција предмет је дискусија међу европским интелектуалцима још од раних 20-их година прошлог вијека. Ричард Калегри се залагао за стварање Паневропске уније и у суштини предлагао стварање царинске уније, заједничке валуте, војног савеза и заштиту националних мањина. Чак је и у нацистичкој Њемачкој постојао тајни документ (1943) о европском уједињењу након рата (Карл Фридрих). Други свјетски рат је оставио многобројне посљедице и дубоке ожиљке у Европи, такође је постојала отворена опасност да би могло доћи до сукоба Црвене армије и Западних сила. Ово је јасно увидио Винстон Черчил који је у своме говору у Цириху 19. септембра 1946. године рекао: „**Рећи ћу нешто што ће вас запањити. Први корак у образовању европске породице мора бити партнерство између Њемачке и Француске.**” Што ће се касније испоставити тачним. Након Другог свјетског рата европски интелектуалци наставили су са развијањем идеје о интеграцији. Документи Владе САД-а са којих је скинута ознака државне тајне откривају да је обавјештајна служба САД водила тајне операције у вријеме 50-их и 60-их како би убрзала стварање уједињене Европе. Уговор из Мастрихта (1992) прокрчио је пут привредном и монетарном уједињењу.

Мултилатерални трговински систем прогресивно је либерализован низом међународних преговора током протеклог пола стољећа.

2. ТРГОВИНСКА ПОЛИТИКА ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ

Искуство западне Европе у погледу регионалних интеграција послје Другог свјетског рата указивало је на чињеницу да би могло доћи до реализације политичке уније западне Европе на дужи рок, док би се интеграција у привреди остварила у кратком и средњем року. На основу сопственог искуства у погледу привредних интеграција, земље Бенелукса предложиле су партнерима у ЕЗУЧ-у интеграцију привредних дјелатности које су у највећој мјери биле повезане са угљем и челиком, а то су саобраћај и енергетика. Министри спољних послова земаља чланица ЕЗУЧ-а састали су се у Месини јуна 1955. године да би размотрили тај приједлог земаља Бенелукса. За припрему извјештаја о могућим начинима интеграције био је задужен белгијски Министар спољних послова Пол Хенри Спак. У Спаковом извјештају тврдило се да постоји потреба за стварањем заједничког тржишта између шест земаља чланица ЕЗУЧ-а. Министри спољних послова шест земаља су прихватили Спаков извјештај у Венецији 1956. године и одлучили да Спаков комитет припреми споразуме о стварању заједничког тржишта и заједнице за атомску енергију. Након извјесног броја консултација, Уговор на основу којег је створена Европска економска заједница (ЕЕЗ), као царинска унија са заједничком царинском тарифом према трећим земљама и тежњом ка уклањању свих препрека у трговини између земаља чланица.⁸² Основни циљеви овог уговора се односе на унапређивање сталног, хармоничног, одрживог и уравнотеженог развоја унутар ЕУ; висок ниво запослености и социјалне заштите, једнакост међу половима, висок ниво конкурентности, подизање животног стандарда, заштита животне средине, солидарност међу државама итд. А средства за постизање ових циљева су: заједничко тржиште, заједничке мјере политике, укидање царинских дажбина и квантитативних ограничења на трговину унутар

заједнице, обезбјеђивање слободне конкуренције, координација политика о запослености, заштити животне средине, конкурентности индустрије, допринос науци и образовању итд. Оснивачки уговор о ЕЕЗ предвидио је „**четири велике слободе**“ што је представљало кључну детерминанту унутрашње трговинске политике.

Ове четири велике слободе подразумевају:

- слободу кретања роба
- слободу кретања људи
- слободу обављања услуга
- слободу кретања капитала.

У оквиру програма „Европа 1992“ дефинисала три групе препрека слободном протоку које је требало уклонити:

1. **физичке баријере**
2. **техничке баријере**
3. **фискалне баријере.**

Елиминисање **физичких баријера** било је значајно због повећања мобилности људи, а самим тим и осталих фактора производње. Грађани ЕЕЗ су путем „европског држављанства“ остварили право на слободно кретање и боравак унутар Заједнице.

Техничке баријере су се односиле на техничке, здравствене и друге стандарде као и процедуре јавних набавки у трговини унутар Заједнице. Међутим, увођењем Јединственог европског акта отклоњене су ове баријере које су знатно отежавале трговину између земаља чланица.

У **фискалне баријере** спадају првенствено разлике у висини и методи примјене пореза и различито законодавство. Ове баријере успјешно су елиминисане усклађивањем стопа ПДВ-а, одређивањем минималне стопе ПДВ-а за одређене робе, укидањем такси на луксузна добра. ЕУ је потписала и Споразум о формирању Свјетске трговинске организације (WTO) и тиме преузела и основне принципе WTO који се односе на мултилатерално регулисање међународне трговине, реципроцитет, забрану квантитативних ограничења и дискриминације у међународној трговини.⁸³

⁸² Јовановић Н. Мирослав: Европска економска интеграција, Економски факултет Београд, Београд, 2004, стр. 11.

⁸³ Хаџиахметовић А.: „Економија Европе“, Економски факултет у Сарајеву, Сарајево, 2005, стр. 155.

Спољнотрговинска политика ЕУ састоји се од:

- a) аутономних мјера ЕУ
- b) мјера које произилазе из уговора ЕУ са појединим групама земаља

Из групе аутономних мјера најзначајнија је заједничка царинска тарифа. Царина је најважнија мјера спољнотрговинске политике Европске заједнице. Оне се у суштини обрачунавају *ад валорем*, с тим да су ниже за робу из земље која има статус најповлашћеније нације.

У примјењује и тзв. Специфичне царине које се односе на увоз робе из земаља са којима ЕУ има трговинске споразуме о стварању зоне слободне трговине или царинске уније. ЕУ примјењује и слиједеће специфичне царине и таксе:

- промјењиве и комбиноване царине
- специфичне таксе
- сезонске царине
- прелевмани
- минималне царине
- максималне царине

ЕУ има бројне уговоре са појединим групама земаља, на основу којих се креирало низ специфичних економских и спољнотрговинских односа. Међу њима се истичу:

- споразум о придруживању
- споразум са земљама у окружењу и земљама ЗНД-а
- споразум са двије земље Европске зоне слободне трговине
- споразум са другим групама земаља

Поред ових споразума, од 1971. године ЕУ је усвојила и општу шему преференцијала при увозу робе из земаља у развоју.

Међу **квантитативним инструментима** ограничења увоза квота је најстарија мјера, која се користи не само за ограничавање увоза већ и извоза.

Правила о поријеклу робе представљају захтјеве које ЕУ прописује када се ради о увозу производа на које се примјењује посебан режим увоза.

Антидампиншке мјере се односе на то да се антидампиншка дажбина може увести максимално у вриједности дампиншке марже, која представља разлику између извозне и нормалне вриједности.

Европска унија у свјетској трговини

Пошто је ЕУ главни међународни трговински блок, она има изузетно дубок утицај на свјетску привреду.

Табела 1: Вриједност свјетске трговине добрима по регионима 2002. и 2004. године изражено у милијардама долара и процентуална годишња промјена.

Region	Извоз				Увоз			
	2002	%	2004	%	2002	%	2004	%
Западна Европа	2 648				2 644			
Европска унија (15) и (25)	2 441	7%	3 714	19%	2 438	5%	3 791	19%
Искључујући тр. са ЕУ	938		1 283		931		1 280	
Трговина са ЕУ	1 502				1 507			
Привреда и трговина	309				297			
Источна Европа	145				176			
Руска Федерација	107				60			
Сједињене Америка	646				1 431			
Сједињене Државе	1 694	-5%	819	13%	1 202	2%	1 526	17%
Латинска Америка	351				355			
Азија	1 610				1 457			
Јапан	416	3%	566	20%	336	-3%	455	19%
Азија у развоју	1 114				1 033			
Кина	326				295			
Африка	139				133			
Средњи исток	236				183			
Укупно у свјету	6 240	5%	8 907	21%	6 501	4%	9 250	21%

Извор: www.wto.org (2003 и 2005)

ЕУ је и најзначајнији актер у свјетској трговини услугама. 1990. године, удио ЕУ у свјетској трговини услугама у области привреде износио је 27%, у поређењу са удјелом САД од „само“ 16% и Јапана од 10%. 2002. године, свјетски извоз услуга износио је 1 538 милијарди долара, док је свјетски увоз услуга био 1 522 милијарди долара.

Табела 2: Вриједност свјетске трговине услугама 2002. и 2004. године изражено у милијардама долара и процентима

Region	Извоз				Увоз			
	2002	%	2004	%	2002	%	2004	%
Европска унија (15) и (25)	676	44%	1 016	47%	654	43%	955	45%
САД	261	17%	318	15%	213	14%	260	12%
Јапан	61	4%	95	4%	106	7%	134	6%
Укупно у свјету	1 538		2 127		1 522		2 090	

Извор: www.wto.org (2003 и 2005)

3. НАСТАНАК ТРИАДЕ

У циљу бољег разумијевања моћи тзв. Триаде: Јапана, САД-а и ЕУ, потребно се вратити у вријеме Хладног рата (послије 1945). Триада тј. Јапан, Сјеверна Америка и Западна Европа су изашли као побједници из Хладног рата. Свијет је након Другог свјетског рата (1945) био политички подијељен. На једној страни налазиле су се капиталистичке САД а са друге стране, комунистички СССР. Овај тешки рат је у Европи и Јапану проузроковао огромне штете. САД, као највећа сила у то вријеме, су на основу Маршаловог плана пружиле подршку и помоћ Европи. На тај начин су продубљени економски односи са САД-ом, а Европа се напokon могла опорављати. САД су при томе одиграле одлучујућу улогу на економском и сигурноснополитичком плану у Европи и Јапану.

Потписивањем Римских уговора 1958. године створена је Европска економска заједница (ЕЕЗ) а европска економија је ојачала. Циљ тадашњих шест земаља оснивача ЕЕЗ била је заједничка економска и трговинска политика. 1992. године 12 земаља је учествовало у стварању унутрашњег тржишта које почива на четири темељне слободе роба, услуга, људи и капитала. На тај начин је загарантовано заједничко тржиште за трговину, а европској трговини су се отварале нове прилике на економском плану. Ово је резултирало највећим унутрашњим тржиштем на свијету. У дјелу 1984 (Георге Орвелл) владајућим свјетским поретком доминирале су три силе - Океаниа, Еуроазија и Источна Азија. Испоставило се да је Орвелл-ова визија о будућности била дјелимично тачна. Многе пост-ратне тоталитарне државе су срушене, али се појавила триполарна подјела глобалне економске и политичке силе. Четири столјећа Европа је себе сматрала 'срцем' глобалне економије. Ова перцепција је остала непромијењена без обзира на пост-ратни свијет којим су углавном доминирале економски динамичне и снажне САД. Међутим, како су пост-ратне године пролазиле појавио се Јапан као трећа ривална економска сила као изазов хегемоније Запада. Тако су САД, Јапан и Европска унија формирале 'Триаду' (трокут) глобалне економске суперсиле.

САД: Опадајући гигант

Генерални профит

Након Другог свјетског рата САД су доминирале свјетском економском сценом стварајући око 35% свјетског ГДП-а крајем 1940-тих. То је била технолошки далеко најнапреднија нација у то вријеме која је посједовала најдинамичније компаније и домаћа тржишта на свијету, ниво продуктивности по два пута већој стопи у односу на већину конкурената, а у први план стављала је нове производе и процесе иновације. САД су дуго времена држале позицију носиоца капиталистичких стандарда слободног тржишта. Пионирски дух и самопоуздање њених предузетника одвели су САД у свом успону до самог врха индустријске лиге нација.

Обилни природни ресурси и како се чини самоодрживо домаће тржиште обезбиједили су потребне услове који су неопходни за експанзију почетног бизниса. Америчке компаније су веома рано преузеле водство у индустријама масовне производње и технологија као што су Форд у аутомобилској индустрији и ИБМ за уредску опрему и компјутере. САД су такођер прве развиле концепт стандардизираних, расположивих и погодних добара која су била доступна већини домаћинстава. Интернационализација америчког бизниса је убрзана у раним пост-ратним годинама због потребе да поново дигне на ноге свјетску економију. САД су била једина нација која је посједовала индустријску снагу и капиталне ресурсе за извршавање тог задатка.

Успони и спотицања САД-а: године Хладног рата

1950-тих и 1960-тих година америчке компаније су преузеле превласт широког спектра индустрија. Овоме су посебно били изложени високотехнолошки и брзо растући сектори као што су зракопловство, уредска опрема и компјутери, производи везани за одбрану, синтетички материјали, телекомуникације, хемикатије и електроника. 1971. године САД су производиле преко три четвртине укупног свјетског извоза авиона. Слична је ситуација у подручју финансијских и других комерцијалних услуга. Обилни капитални ресурси повезани са

флексибилним, приступачним капиталним тржиштем и упоредиво ниским реалним каматним стопама представљали су кључне детерминанте динамичног раста америчке економије. Домаће тржиште је постајало све богатије а његови потрошачи су се у то вријеме сматрали најпрефињенијим на свијету.

Слика 1990-тих и изгледи

Учешће САД-а у укупном свјетском ГДП-у је пало испод 25% а ЕУ сада представља највеће јединствено тржиште на свијету. Такођер, догађаји који су потресли америчку економију 90-тих изазвали су повећање мјера опрезности. Слаб долар, низак раст надница као и спремност адаптирања на нове стварности допринијели су побољшању конкурентности САД-а.

Њена способност рађања и гања малог бизниса остала је главна одлика њене економије. Велики дио тешке индустрије као што су аутомобили, машине и челик подвргли су се обимној обнови раних 1990-тих која је базирана на тотал квалитету манаџмант-у (TQM) и реорганизацији производње увођењем флексибилности. Многи вјерују да је фокус на конкурентске изазове који заузима Јапан подстакао америчке компаније да се подвргну овом процесу трансформације.

Међутим, фундаментални проблеми настављају да угрожавају здравље и услове америчке економије у дугом року. Квалитет основног и средњег образовања у САД-у је опао. Као посљедица тога америчка омладина показује лоше резултате на међународним тестирањима из математике и књижевности. У просјеку институције за високо образовање налазе се испод норме у поређењу са еквивалентима у оквиру Триаде док само неки универзитети спадају у свјетску класу стандарда. Интересантно је споменути да до 40% доктораната који су докторирали у САД-у нису Американци него већина њих долази из Источне Азије.

4. САД и ЕУ

Пошто не постоје споразуми о преференцијалној трговини између САД-а и ЕУ, САД се налазе на претпоследњем мјесту у

погледу повластица у трговини које ЕУ нуди својим спољним партнерима. Ни САД не третирају ЕУ у трговинским односима ништа другачије. Оквир за размјену између два главна партнера у основи је постављен кроз организације ГАТТ/СТО. Упркос овим "иским" трговинским концесијама, САД су појединачно стално били главни инострани добављач ЕУ. 2000. године, 19 % (197 милијарди еура) спољног увоза ЕУ потицао је из САД-а. На страни извоза САД су увијек биле земља која је представљала главно извозно тржиште за ЕУ. 2000. године 25 % (232 милијарде еура) извоза ЕУ у треће земље одлазило је у САД. Сједињене Државе без сумње су највећи партнер ЕУ-а, а њихов слојевит однос посебно је близак у погледу низа питања, од трговине и политике до вањске политике и сигурности. Тијесно сарађују не само билатерално, већ и у међународним тијелима попут Уједињених народа, Свјетске трговинске организације, НАТО-а и Г8 те у осјетљивим подручјима попут Балкана.

ЕУ и Сједињене Државе двије су највеће привреде на свијету, које све више овисе једна о другој. Она заједно чине готово половину свјетске економије и трансатлантских трговинских и инвестицијских токова, у вриједности од готово милијарде еура на дан. Једно другом су највећи, трговински партнер и најважнији извор, али и одредиште страних улагања.

Споразум о међусобном признавању, који обухвата све, од телефонске опреме до лијекова, допушта тијелима ЕУ provedбу оцјене усклађености са САД-ом и обрнуто, штедећи тако извозницима и вријеме и новац.

Проблеми у трговини са САД-ом

Пољопривреда је привредни сектор који је стално био извор тензија у трговинским односима између ЕУ и САД-а још од раних 60-тих година. Ова ситуација ће се највјероватније наставити још неко вријеме. Увођење Заједничке пољопривредне политике имало је двије посљедице које су довеле до сукоба у трговинским односима између два партнера. Прво, поменута политика увела је субвенције у ЕУ које су вјестачки повећале домаћу

производњу пољопривредних производа и тако смањиле увоз.

САД залажу се за либералну трговину хормонски третираних животиња и генетски модификованих организама. Након узбуне и забринутости у погледу исправности хране, ЕУ се томе доста противи. Чак су и потрошачи у великом дијелу развијеног свијета с тим у вези подозриви. ЕУ има чврсте законе о овом облику трговине, поготово од 1998. године када је одобравање генетички модификоване хране постало веома тешко. Строга правила ЕУ о етикетирању производа и утврђивању поријекла из 2003. године захтијевају да се генетички модификовани организми морају узгајати одвојено од 'нетретираних' усјева. Примједба коју САД упућују јесте да је то скупа пракса. Након страхова и стрепњи које је изазвала болест 'лудих крава' и друге болести, ЕУ и њени потрошачи врло су опрезни у погледу отварања тржишта за ову врсту производа, на очај и негодовање САД-а. Американци предлажу да потрошачи треба да имају слободу да бирају између производа. Многи Европљани страхују да када једном уђу, генетички модификовани производи могу да затрују цјелокупан ланац исхране.

Банкарство је још један камен спотицања између два партнера. Банкарска дозвола омогућава банци која је легално основана у једној земљи ЕУ да слободно послује у било којој другој земљи ЕУ. Да би омогућила иностраним банкама да користе ову предност, ЕУ захтијева реципрочан третман у држави поријекла одређене банке. Постоје, међутим, одређени финансијски послови у САД који се не додјељују домаћим банкама. САД не би дозволиле иностраним банкама (ЕУ) да учествују у финансијским пословима на америчком тржишту који нису одобрени домаћим банкама. Потребно је направити разлику између строгог реципроцитета по којем су све активности исте у било којој земљи т реципроцитета националног третмана.

Још један од проблема односи се на националну безбједност. САД настављају да јачају своје трговинске баријере, као и баријере страним директним улагањима из разлога националне безбједности. У извјесним околностима, аргумент националне

безбједности може бити ваљан, нарочито након 11. септембра 2001. године. Оно што брине ЕУ јесте нејасна и једва дефинисана идеја о националној безбједности. Неодређеност овог двосмисленог појма и недостатак транспарентности пружају плодно тло за умножавање различитих 'заштитничких мјера које стално ничу'.

Сљедећи проблем тиче се високих царинских тарифа за одређену робу из увоза. Порески закони могу имати негативне посљедице на размјену и страна директна улагања. Извјестан број америчких савезних држава процјењује корпорацијске порезе на основу произвољног јединственог метода. Удио дохотка којег треба опорезовати израчунава се на такав начин да може довести до дуплог опорезивања. Постоји такођер порез на луксуз и на аутомобиле са великом потрошњом горива који се увозе из ЕУ.

Још један проблем представља мноштво стандарда. Они ограничавају потенцијалне економске и техничке везе између партнера и смањују корист од економије обима на нецјеловитија тржиштима. ЕУ и САД учествују у договорима како би се унаприједила сарадња и смањили потенцијални сукоби у овој области. Споразум о узајамном признавању ЕУ и САД из 1998. године обухвата узајамно признавање усклађености ј индустријских стандарда.

Права интелектуалне својине већ су изазвала неколико спорова између два партнера. У погледу патента, САД примјењују принцип 'први који је открио', док преостали дио свијета примјењује принцип "први који је регистровао". Амерички принцип ствара проблеме не само ЕУ, већ и домаћим америчким компанијама које покушавају да добију патентна право у САД-у. Уз то, законодавство САД-а омогућава домаћим произвођачима да користе извјесне европске географске називе на робу произведену у Америци.

Национални третман један је од основних стубова либерализације свјетске привреде. Условни национални третман у САД-у постоји у неколико облика. Он је повезан са реципроцитетом са земљом домаћином ТНК; у неким случајевима постоје захтјеви за успјешно пословање, а постоје и одређени тестови ако

подружница стране ТНК задовољава извјесне критеријуме како би добила јавне субвенције.

У областима пољопривреде, телекомуникација и осигурања, на основу споразума Уругвајске рунде преговора дошло је до извјесног попуштања и побољшања у приступу тржишта. Међутим, још увијек постоје препреке продаји на америчком тржишту. На примјер, због неоправданих америчких санитарних мјера у погледу заштите биља, извоз клемента, врсте наранџи из Шпаније био је привремено обустављен од новембра 2001. Процјењени губици ЕУ (Шпаније) у извозу клемента на тржиште САД-а за период 2001-2003 износе око 200 милиона еура. САД настављају да одржавају агресивну извозну политику за пољопривредне производе кроз разне субвенције. Постоје још увијек знатне баријере уласку за област мобилне телефоније (недостатак приступа фреквенцијама, дуга административна процедура и ограничења инвестиција).

Сагласност са препорукама СТО у вези са рјешавањем спорова треба да буде бржа.

5. ЈАПАН: НОВА ЕКОНОМСКА СУПЕРСИЛА

Кратка економска историја

Јапан је постао прва азијска земља која је прихватила модерни капитализам. Каснији економски и индустријски напредак који је остварен све до Другог свјетског рата направио је од Јапана застрашујућу силу током конфликта. Значајна финансијска помоћ као и други видови подршке дати под чувеним водством САД-а између 1945 и 1953, ефективно су пружили другу прилику Јапану да уочи своје амбиције старе једно столеће. Насљедством дезинтегрисане индустријске базе и домаћег тржишта, Јапан је настојао да искористи све погодности које су биле на располагању. Радна снага је остала добро образована са високим вјештинама. Амерички капитал је инвестиран у сврху изградње продуктивног капацитета с циљем остварења извозом вођеног раста. Недостатак природних ресурса додатно је подржао јапанске напоре у смишљању повратног пута у свјетску економију. Још од

самог почетка јапански бизнис посједовао је глобалну визију. Убрзано укључење у међународну трговину 1950-тих и 1960-тих дало им је иницијални импулс који је био потребан ради консолидоване обнове Јапана. Међутим, јапански извозници су се у то вријеме суочили са проблемом почетног имиџа. Многи њихови производи су се на Западу третирали као синоним за низак квалитет.

Ове перцепције су убрзо почеле да се мијењају када су јапански производи своје конкурентске предности над ривалима постепено градили фокусом на квалитет производа и TQM (Тотал Квалити Манаџмент). Савремена снага јапанског бизниса базирана је на комбинацији квалитета производа и услуга, одговарајућег технолошког унапређења и брзог прилагођавања новим потребама потрошача. Комбинација ових фактора заједно са многим другим факторима омогућила је јапанској економији 1970-тих да претигне све индустријске конкуренте Запада осим САД-а.

1965. године, номинални ГДП Јапана износио је 10% од износа у САД-у. 1991. године он се повећао на 58.9% због просјечне стопе економског раста која је била три пута већа од оне у САД-у.

Карактеристике јапанске економије

Дјелимично, фасцинација модерне јапанске економије, уско је повезана са различитим окружењем. Његове истакнуте карактеристике укључују јединствене културолошке и институционалне специфичне факторе као и оличење генералних економских способности. Најзначајније карактеристике укључују сљедеће:

Једна од главних карактеристика и појава у Јапану јесте да је готово немогуће утврдити ко је стварни власник капитала у јапанском капитализму. Опште познато је да јапанске велике компаније или разне фирме имају око 75 % акција у рукама фирми са којима послују. Ово значи да фирме као што су Тојота и Нишан највећим дијелом у рукама својих добављача, банака, осигуравајућих друштава и разних других фирми са којим послују. Овај феномен се назива укрштено власништво (кеиретсу) То су у ствари породице легално одвојених фирми

које су повезане кроз укрштено власништво, пословне односе и унутрашње директорате. Осталих 25 % дионица је у власништву независних дионичара који су усмјерени на дивиденде и вриједност акција, док су укрштени власници акција усмјерени на дугорочне пословне односе.

Оснивање кеиретсу помогло је да се координира политика о партнерству коју је јапанска влада жељела произвести са великим бизнисом. Министарство за међународну трговину и индустрију (ММТИ) и Министарство финансија играли су кључне улоге у развијању таквих односа. У сарадњи са бизнисом формиран је оквир за свеобухватни индикативни план, који је садржавао три основна циља:

- Предвиђање начина на који би економија требала и могла да се развија
- Назначити основни правац којим би влада у средњем и дугом року требала водити економску политику, као и идентификација приоритетних циљева и метода
- Обезбиједити основне смјернице како за корпоративне тако и за одлуке домаћинстава
- Са трансформацијом економије политички фокус се убрзо почео премјештати са нискотехнолошких, радом интензивних индустрија и њихових тржишта на високотехнолошке, капиталом интензивне активности.
- Висока штедња и стопе инвестирања: из културних разлога и постратних политичких иницијатива, Јапан је генерирао високе стопе штедње што је наизмјенице осигурало инвестиционе фондове потребне за прогресивну надоградњу економске техно-индустријске базе.
- Произвођач економичности: овај појам сковао је Тхуровв (1992) како би описао значај који се придавао постизању преминације у производњи и технолошким процесима. Производња је дуго времена била

перципирана као кључна стратешка детерминанта у националном економском успјеху.

- Иновативна производња и методе менаџмента: Јапанске компаније започеле су многе производне и менаџмент методе које су револуционирале конвенционалну мудрост. Најбољи примјери су танка производња и TQM.
- Високо образована и оспособљена радна снага: Генерално се сматра да је образовни систем у Јапану достигао највеће свјетске стандарде. То се посебно односи како на основно тако и на средње образовање. Већина дипломираних студената у оквиру овог система отпочиње своју каријеру у индустрији.
- Глобална корпоративна визија и глобални досег: Јапан је задржао одређено да прошири своје интересе на глобалној скали путем извоза производа, глобализације пословних активности и аквизиције страног капитала. Акумулација енормних трговинских вишака генерирала је огромне девизне резерве. Комбинацијом горе наведеног, а нарочито у скоријем времену, проширен је глобални досег јапанског бизниса посредством убрзаних страних директних инвестиција (ФДИ) и портфолио инвестиција. Јапанска економија обезбједила је веома важан модел улога за економски развој у Источној Азији и централном полу економских активности у регији.

Неке слабости и грешке

Иако је пост-ратни успон јапанске економије био импресиван, потребно је указати на неке слабости и грешке које су карактеристичне за тај период. Једна од најважнијих тачака односи се на чињеницу да је ширина наводно непобједиве индустријске снаге донекле ограничена у свом домету. Док су компаније развијале неоспориву производну снагу у кључним секторима као што су аутомобилски, електрични/електронски и неким хигх-тецх

индустријама, велике структуралне пропусте потребно је тражити негдје друго.

Јапански зрачни простор, фармацеутска и хемијска индустрија заостаје за Европом и САД-ом. Такођер, јапанске фирме имају конкурентске недостатке у одређеним секторима услужне индустрије (на пр. малопродаја), премда то није случај са банкарским и финансијским услугама. Јапанска бродоградња, текстилна, челична индустрија и индустрија полупроводника суочили су се са конкурентским притисцима од стране "тигровских" економија из Источне Азије. Ослонац на увозне сировинске материјале још увијек производи забринутост стратешке индустрије. То се првенствено односи на нафту и друге кључне минералне ресурсе. Период брзог извозом вођеног раста јапанских компанија сада је у застоју. Увозне земље су томе дјелимично допринијеле наметањем формалних и неформалних протекционистичких мјера на јапанске производе.

Јапанске компаније су реаговале селењем и проширивањем производних способности у подморје. Премда јапански образовни систем још увијек представља узор за друге, многи сматрају да је моралне вриједности и структуру која их подупире неопходно преиспитати. Интуитивна и независна размишљања у школама и универзитетима нису активно подупирана. Знањем интензивне индустрије 21. стољећа захтијевају мјешавину технократских вјештина и домишљатих, креативних појединаца. Још један изазов који се тиче менаџмента јапанских хуманих ресурса односи се на старење становништва. Ова земља посједује један од највећих показатеља старосне овисности на свијету, који је изведен из комбинације ниских стопа рођења и највећих стопа очекиване животне доби свих нација и то 75 година за мушкарце и 81 година за жене. Процјењује се да ће 2025. године 40,3% јапанске популације имати 65 година или више. Ово представља пријетњу будућем јапанском генерирању потенцијала богатства.

Будућност јапанске економије

Јапански произвођачи су задржали способност примјене нових технолошких изума и ефективног конкурисања на бази квалитета

производа и на тај начин извозници су остварили значајне конкурентске предности у односу на своје ривале. Принуда за селење производње и других операција формирана је покушајима да се избјегну неконкурентни ефекти јаког јена и основних принципа глобализације. Ова будућа селења попримит ће форму разних врста релативно нискотехнолошких индустријских активности које могу бити смјештене у сусједним источноазијским земљама. Домаћа производња ће се стога кретати у правцу високотехнолошких, знањем интензивних активности.

Упркос пажњи која је посвећена јапанским страним инвестицијама, обилни трговински суфицит који ова земља остварује наставља да изазива главне потресе у међународној заједници. 1993. године, Јапан је остварио укупан трговински суфицит у износу од 141,3 милијарде \$ од чега се само на САД и југоисточну Азију односи по око једна трећина за сваку од њих. Овакав комерцијални успјех генерирао је политичка трења између Јапана и других сила у Триади и гурнуо у позадину већину питања о којима су вођени преговори. Просјечан ниво царина на индустријске производе у Јапану је нижи од оног у САД-у и ЕУ. Вођено је много дискусија о интернационалној улози Јапана будући да је стекао статус једне зреле и значајне индустријске земље. Премда још увијек није остварио онај ниво развијености како би замијенио САД као водећу свјетску економску силу, ову улогу би могао преузети на регионалној бази.

6. ЕУ И ЈАПАН

Као друга највећа национална привреда, одмах иза Сједињених Америчких Држава, с двије трећине укупног азијског ГДП-а и 14% удјела у глобалној економији, Јапан је један од најважнијих трговинских партнера Уније и њезино треће страно тржиште. Трзавице током осамдесетих у вези с трговинском неуравнотеженошћу и проблемима с којима су се сусретале европске компаније које су извозиле на јапанско тржиште отвориле су пут конструктивнијем односу, утемељеном на

политичкој декларацији из 1991. године која покрива односе двају партнера. Такав је однос додатно учвршћен одобрењем стратегије ЕУ о Европи и Јапану из 1995. године, а бит ће знатно проширен на плану дјеловања, што је и договорено на састанку на врху у Токију у јулу 2000. године. Тиме се покреће »деценија сарадње Јапана и Европе«, која је почела 2001., а обухвата четири кључна подручја: промовирање мира и сигурности, јачање економског и трговинског партнерства, суочавање с глобалним и друштвеним изазовима те приближавање људи и култура. Осим билатералних питања, сарадња се проширује на редовне анализе политичког и сигурносног стања у Сјеверној Кореји и све веће улоге Кине у Азији те на стварање сигурносних структура на континенту и пружање помоћи земљама у развоју.

Потицај Европске комисије да се извози у Јапан такођер је помогао многим компанијама ЕУ, посебно мањима, да продру на јапанска тржиште.

Између ЕУ и Јапана не постоје преференцијални трговински споразуми, баш као ни у случају економских односа између ЕУ и САД-а. Што се тиче привилегија, Јапан је заједно са САД готово на последњем мјесту када су у питању концесије које ЕУ даје трећим земљама. Заправо, Јапан је често мета разних нецаринских баријера које ЕУ намеће или намјерава да наметне. Јапан је био одредишна земља за 5% робног извоза ЕУ. ЕУ је увијек имала негативни трговински биланс са Јапаном. Овај дефицит налазио се у средишту трговинских спорова између ЕУ и Јапана.

Доступност производа, поготово оних који су мета јапанске индустријске политике као што су аутомобили, електроника и машински алати, доносила је изузетну корист потрошачима у ЕУ. То је имало позитиван посредан утицај на убрзавање процеса реструктурирације поменутих индустрија у ЕУ. Тешкоћа је у томе што у рјешавању огромног спољнотрговинског дефицита са Јапаном, ЕУ често ставља нагласак на протекционизам, умјесто на прилагођавање домаће индустрије и повећање извоза у Јапан.

Онда када би Јапанци покушали да врате доходак од страних инвестиција у земљу поријекла, тражња за јеном би порасла и учинила га још скупљим. Ово би, сходно томе, олакшало странцима да продају у Јапану. Такав сценарио зависи, међутим, од понашања Јапанаца у погледу штедње и од многих аспеката јапанске економске политике. Када се ово догоди, можда ће нестати протекционизам у ЕУ и Америци. Све ово односи се на дуги рок. У међувремену, ЕУ и владе држава чланица налазе се под притиском краткорочних проблема запослености и структуралног прилагођавања, али и изражавања воље грађана на изборима.

7. ЗАКЉУЧАК

Спољнотрговинска политика ЕУ темељи се углавном на принципима либералне трговине. Трговина се сматра корисном, не само зато што доноси нова радна мјеста, већ прије зато што побољшава алокацију ресурса чиме се подстиче раст. У пракси, ЕУ је предузела значајне кораке у правцу либерализације трговине, чак и у осјетљивим областима. Међутим, проблем је у томе што су ови храбри потези ограничени само на изабране земље. ЕУ има значајну дискрециону моћ да прави разлику између својих трговинских партнера нудећи или не нудећи различите облике трговинских и других споразума. Иако су државе чланице ЕУ истовремено чланице WTO-а који се залаже за мултилатерализам, ЕУ "награђује" своје иностране пријатеље посебним билатералним трговинским споразумима. Да би задржала свој положај унутар Триаде, ЕУ ће у будућности морати његовати трговинске односе са главним трговинским партнерима (САД и Јапан) и тежити ка избјегавању сукоба и неслагања са њима. Одређен број америчких ТНК послује у ЕУ већ неколико деценија. Оне су дошле до закључка да је најповољнији начин да се искористе могућности тржишта ЕУ да буду тамо лоциране, да производе и пласирају своје производе на тржиште ЕУ, умјесто да извозе.

Ово би наравно, причинило штету одређеним извозницима у САД-у, уколико се не прилагоде новој ситуацији. Коначно, економски односи између ЕУ и САД-а у будућности би се обликовали више на основу (секторских)

привредних интереса партнера и локалних интересних група, него на основу политичких и стратешких аспеката њихових „специјалних“ веза. Други главни трговински партнер ЕУ у Триади, о којем се мора водити рачуна у будућности, јесте Јапан. Тачно је да Јапан мора да буде много отворенији за робу ЕУ. Јапанске пословне организације и њихови унутрашњи односи с једне стране и односи тих организација са јапанском владом с друге стране, чине главну препреку за улазак на јапанско домаће тржиште.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Ацин Ђурица, *Међународни економски односи, Пигмалин, Нови Сад, 2003.*
- [2] Бодирожа Младен-Ацин Ђурица, *Међународна економија, Економски факултет Брчко, 2005.*
- [3] Boyer Robert and Daniel Drache, *States Against Markets, The Limits of Globalisation, New York, 1996.*
- [4] Хаџиахметовић Азра, *Економија Европе, Економски факултет у Сарајеву, Сарајево, 2005.*
- [5] Ковачевић Стево, *Европска економска заједница и свјетска трговина, Научна књига, Београд, 1991.*
- [6] Покрајац Слободан, *Технологија и глобализација, Графолик, Београд, 2002.*
- [7] Word Bank, *Global Economic Prospects and the Developing Countriees, The World, Bank, Washington, 1994.*
- [8] www.globalizacija.com

ЛИБЕРАЛИЗАЦИЈА СПОЉНЕ ТРГОВИНЕ У ТРАНЗИЦИОНИМ ЕКОНОМИЈАМА И ИСКУСТВА БИХ

FOREIGN TRADE LIBERALISATION IN TRANSITION ECONOMIES AND EXPERIENCES OF BiH

Мр Весна Петровић
Факултет спољне трговине

Резиме: Овај рад разматра искуства земља у транзицији у погледу спољнотрговинске либерализације са теоријског и емпиријског аспекта. Настоји се утврдити одговарајући редослијед активности и динамика реформи у овој области, посебно за институционално и политички слабе државе. Посебно се анализирају показатељи трговинске размјене БиХ са иностранством условљени либерализацијом произашлом из регионалних споразума и процеса приступања ЕУ. Велики дефицит текућег рачуна платног биланса, висока увозно-извозна зависност, ниска конкурентност домаће производње и реални раст увоза, само су нека од питања са којима се надлежне институције требају суочити. Рад у закључку даје препоруке за превазилажење неких од ових питања.

Кључне ријечи: спољна трговина, либерализација, транзиција, Западни Балкан, регионалне интеграције.

Abstract: This paper deals with experiences of transitional countries in regard to foreign trade liberalisation from theoretical and empirical aspects. It aims to determine appropriate sequencing of activities and dynamic of reforms in this area, especially for institutionally and politically weak countries. Particular attention is given to analysis of foreign trade indicators for BiH, which have been conditioned by liberalisation ensued from regional agreements and accession process

to EU. Huge current account deficit, high import-export dependence, low competition of domestic production and real import increase represent some of the issues facing relevant institutions. The paper gives in conclusion recommendations for overcoming some of these issues.

Key words: foreign trade, liberalisation, transition, Western Balkan, regional integration.

1. УВОД

Све транзиционе економије су почетком деведесетих година XX вијека биле суочене са процесом свеобухватног реструктурирања привреда у оквиру преласка на тржишно привређивање и интеграцију са свјетским тржиштем. Процеси у међународној економији су посебно захтјевали реформе у подручју размјене са иностранством и у областима трговања робама, услугама и интелектуалном својом у глобалним размјерама. Међу првим корацима за све транзиционе економије било је увођење политика либерализације спољнотрговинске размјене, које су дале различите резултате зависно од појединачног економско-политичког и институционално-регулационог окружења одређене државе. Ови интерни процеси усвајања политика трговинске либерализације које су у складу са општеприхваћеним постулатима развијених тржишних економија ишли су паралелно са екстерним процесима трговинске либерализације, који су се односили на преференцијалне сусједске споразуме, регионалне интеграције и друге мултилатералне преговоре и из њих произашле обавезе. Највећи значај за успјех реформи у области трговинских политика су имале те међународне обавезе, јер се преко њих подстакла одговорност домаћих актера и допринијело се постизању либерализације међународне размјене упркос све јачег утицаја заговорника протекционизма услед различитих економских нестабилности.

За земље Западног Балкана посебан подстицај и ефикасан инструмент за подршку реформама

у свим областима, па и у области трговинских политика, је регионална интеграција са перспективном пуноправног чланства у Европској Унији. Хармонизација правних и институционалних структура са постојећим ЕУ оквиром је започела у многим, па и у овој области рационализације трговинских режима. Посебан подстицај за земље Западног Балкана треба да буду и искуства земаља централне и источне Европе која показују да се интеграцијом у међународн трговинске и финансијске токове убрзава процес транзиције и лакше превазилази пост-транзициона рецесија.

У садашњим условима глобалне финансијске кризе поново су ојачали ставови заговоника протекционизма и државног интервенционизма, па чак и несвакидашњих процеса национализације стратешких компанија у земљама капиталистичких привреда, бар док се не превазиђе тренутна турбулентна финансијска ситуација. Међутим, најпознатији свјетски економски аналитичари већ указују на показатеље и временске оквири превазилажења глобалне кризе, па је за очекивати поновно јачање либерализма и подстицање токова глобализације међународне економије.

2. ТЕРОИЈСКЕ ПОСТАВКЕ РЕФОРМЕ ТРГОВИНСКИХ ПОЛИТИКА У ЗЕМЉАМА У ТРАНЗИЦИЈИ

На почетку процеса транзиције на тржишно привређивање у земљама централне и источне Европе, као и бившег Совјетског Савеза, било је јасно да су либерализације трговине и трговинска преорјентација централне компоненте економских политика тих земаља, заједно са макроекономском стабилизацијом, либерализацијом цијена, приватизацијом, реструктурирањем предузећа и институционалним реформама (Portes, 1991; World Bank, 1996). У склопу ширег процеса реформи у земљама у транзицији који је започео прије скоро двије деценије покренуте су и активности на реформи политика у области спољнотрговинске размјене, које су генерално промовисале либерализацију и укључивање националних економија у глобалне токове размјене роба, услуга и интелектуалне својине.

Трговинска либерализација је имала за циљ да регулише неколико проблематичних недостатака централно планских привреда међу којима су најважнији били да се велика монополистичка предузећа, заснована на високој централизацији и интеграцији производње, реструктурирају и да се њихово пословање усклади са савременим тржишним привређивањем, као и да се структуре вјештачки креираних цијена условљених протекционистичким мјерама централних привреда ускладе са свјетским тржишним вриједностима. У крајњој линији отварање некада затворених привреда ка међународној размјени у процесу транзиције требало је да унесе конкуренцију у области великих монополистичких предузећа и да на тај начин свјетске цијене изнивелишу цијене на домаћем тржишту.

Иако се већина економских теоретичара сложила у вези са компонентама економске политике у земљама у транзицији и либерализацијом трговине као кључним фактором реструктурирања, ипак постојале су неусклађености везане за брзину спровођења трговинске либерализације, питања шта треба прво либерализовати извоз или увоз, затим које су везе са девизним курсевима, политикама везаним са платнобилансним трансакцијама, и страним директним инвестицијама. Прве анализе које су рађене биле су везане за различите моделе и прегледе временски ограничених серија (Hamilton i Winters, 1992 & Collins i Rodik 1991.) У вези са објашњењем предности трговинске либерализације економска теорија пружа јединствене рецепте. Поступак либерализације спољнотрговинске размјене треба уводити постепено. Прије свега неопходно је замјенити квантитативне трговинске баријере са царинским мјерама и ограничити административна ограничења везана за трговинске трансакције. Затим, у следећој фази препоручује се рационализације царинске структуре, посебно да се сниже просјечне царине и ограничи број различитих царинских нивоа. Исто тако, првенствена мјера у циљу либерализације трговине са остатком свијета састоји се од тога да се напусти државни монопол над спољном трговином и да се допусти да сви они који су регистровани за

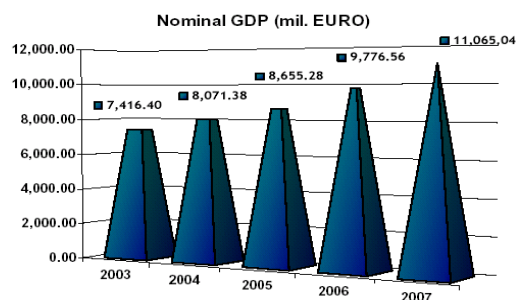
обављање спољнотрговинских послова имају слободу да обављају спољнотрговинске трансакције и да имају слободан приступ страним валутама у сврхе реализације послова у међународној економији. С тим у вези је и посебно битно питање привлачења страних директних инвестиција (СДИ) као средства за развој извозних капацитета, поготово ако се ради о вертикалним СДИ и улагањима великих транснационалних компанија.

Свеобухватну анализу и закључке везане за креирање идеалне трговинске политике за земље у транзицији међу првима износи британски економиста Харе који сугерише да је кључ за успјешну трговинску политику у усклађивању реформи са политичким и административним могућностима, као и институционалном инфраструктуром за сваку земљу појединачно (Hare, 2000). У најгорем случају уколико су ове структуре слабе и неразвијене, онда је једина ефикасна трговинска политика она која је административно једноставна и имуна на политичке манипулације. Ако се узме у обзир да се трговинска либерализација десила релативно брзо у временском року мањем од једне деценије и то симултано на великом простору централне и источне Европе, као у земљама насталим распадом Совјетског Савеза, може се поставити питање које су то преостале препреке слободне трговине осим царина у облику у коме постоје у појединим државама. Углавном те препреке су институционалне природе и тичу се неодговарајућег банкарског система који би ефикасно реализовано међународне трансакције уз прихватљиве надокнаде или давао извозне гаранције и друге облике промоције извоза (MacBeap, 2000), услуге осигурања и друге сличне услуге везане за спољнотрговинско пословање. Додатни разлог за ограничење либерализације у многим земљама у транзицији су и безразложни застоји при царинењу робе, чести захтјеви за подмићивањем и корупцијом (Beilock, 2000), као и у крајњој инстанци лоша физичка инфраструктура – путеви, гранични прелази, и сл.

3. ЛИБЕРАЛИЗАЦИЈА СПОЉНЕ ТРГОВИНЕ И УТИЦАЈ НА ЕКОНОМИЈУ БиХ

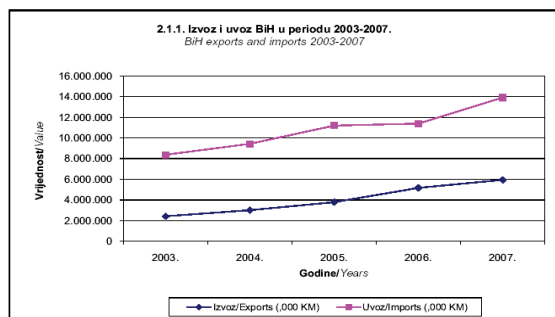
Економска теорија и емпиријске анализе се слажу у придавању важности отварању привреда, либерализација пословања и значају страних улагања за повећање економског раста и развоја. Међународна размјена доноси повећање конкурентности, искориштавање економија обима и пренос технолошких и интелектуалних иновација. Наравно да либерализацију трговинских токова не треба посматрати одвојено, него у склопу ширих реформи структурног прилагођавања, постизања и одржања макроекономске стабилности и развоја савремених тржишних институционалних и регулационих механизма. Доступни подаци обично указују на то да земље у транзицији које имају тенденцију раста бруто домаћег производа (БДП) из године у годину имају и највећу спољнотрговинску отвореност, тако да уз раст БДП повећава се и извоз што показују примјери из већине земаља у транзицији. Истовремено, одређеност земље у транзицији за отварање према свијету може се мјерити и према броју привучених страних директних инвестиција (СДИ), што говори о економској и политичкој привлачности одређене земље за стране улагаче. Ипак најзначајнији показатељ трговинске либерализације су токови трговинске размјене, тј. извоза и увоза са иностранством.

Графикони 1, 2, и 3 приказују раст БДП у БиХ у задњих пет година, као и раст спољнотрговинске размјене, с тим да је динамика повећања увоза далеко истакнутија од увећања вриједности извоза, о чему ће бити ријечи у наредним дијеловима овог рада. Повећање токова СДИ у БиХ такође указује на већу отварање БиХ привреде.



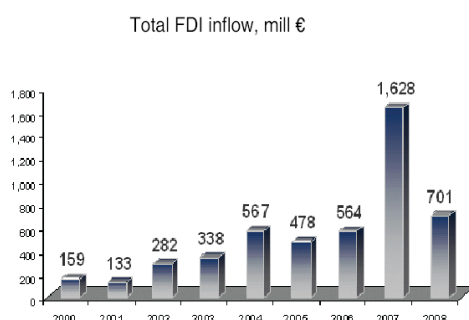
Графикон 1. Раст БДП у БиХ 2003-2007

(Извор: Агенција за статистику БиХ)



Графикон 2. Извоз и увоз БиХ 2003-2007

(Извор: Агенција за статистику БиХ)



Source: Central Bank of BiH, FIPA

Графикон 3. Укупан прилив СДИ у БиХ 2000-2008

(Извор: Централна банк БиХ & ФИПА)

Укупна робна размјена БиХ са иностранством у 2008. години износила је 23 милијарде КМ, што је повећање од 16% у односу на 2007. годину. Остварен је извоз у вриједности од 6,7 милијарди КМ, што је повећање од 13% у односу на 2007. годину, а увоз је остварен у вриједности од 16,2 милијарде КМ, што је повећање од 17,1% у односу на 2007. годину. Спољнотрговински дефицит је забиљежен у износу од 9,5 милијарди КМ и у односу на 2007. годину порастао је за 20,2%. Покривеност увоза извозом је и даље у скромном омјеру од 41,2%. Приближно 33% спољнотрговинске размјене БиХ чине полупроизводи и производи са ниском додатном вриједношћу (тзв. интермедијарни производи), док капитални производи чине 23%. У табели 1. даје се преглед главних трговинских индикатора са освртом на раније извјештајне периоде.

Табела 1. Спољнотрговински индикатори за БиХ

У хиљадама КМ	2004	2005	2006	2007	2008
Извоз роба	3.013.000	3.783.280	5.164.339	5.936.895	6.711.690
Промијена извоза	24,00%	25,57%	36,50%	14,96%	13,05%
Увоз роба	9.423.000	11.178.545	11.389.183	13.898.709	16.286.056
Промијена увоза	13,00%	18,63%	1,88%	22,03%	17,18%
Трговински биланс (Извоз – Увоз)	-6.410.000	-7.395.265	-6.224.844	-7.961.814	-9.574.366
Промијена трговинског биланса	8,00%	15,37%	-15,83%	27,90%	20,25%
Укупна трговина (Извоз + Увоз)	12.436.000	14.961.825	16.553.522	19.835.604	22.997.746
Промијена укупне трговине	15,00%	20,31%	10,64%	19,83%	15,94%
Процентуално учешће укупне трговине у БДП-у	85%	95%	94%	95%	95%
Покривеност увоза извозом	31,97%	33,84%	45,34%	42,72%	41,21%

Извор: Агенција за статистику БиХ

Половином 2008. године БиХ је потписала Споразум о Стабилизацији и придруживању, а 1. јула почела је примјена Привременог споразума који подразумева постепено смањење царинског оптерећења до 0% царине за робе поријеклом из ЕУ које ће се окончати 2013. године. Те одредбе ће узроковати друге бројне позитивне и негативне посљедице и промјене на спољнотрговинском, монетарном и фискалном плану.

У свим земљама региона, укључујући и БиХ, забиљежене су стопе раста вриједности увоза које премашују стопе раста извоза тих земаља. Покривеност увоза извозом је смањена у свим земљама осим у Словенији гдје није било значајних промјена. Код земаља са нижим нивоом пер цапита дохотка очљиво је знатно веће учешће спољнотрговинске размјене у БДП. Најзначајније увозне ставке су нафта и нафтни деривати, машине и апарати, базни метали (доминантно алуминиј, жељезо и челик) и производи од базних метала те прехрана, док су најзначајније извозне позиције такође базни метали и њихови производи, те резервни дијелови за аутоиндустрију, и готови производи попут намјештаја, одјеће и обуће.

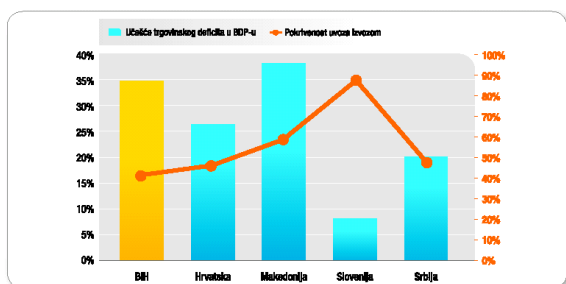
Структура поријекла робе унутар БиХ увоза оствареног у 2008. години указује на чињеницу да групу земаља наших најзначајнијих добављача чини 5 земаља: Хрватска, Њемачка, Србија, Италија и Словенија. Вриједност увоза из тих пет земаља чини 55% вриједности целокупног увоза у БиХ, а да 45% отпада на све друге земље свијета. БиХ привреда је у 2008. години највише извозила у Хрватску, Њемачку, Србију, Италију и Словенију. Битно је

нагласити да ових пет набројаних земаља у које је БиХ највише извозила су у исто вријеме и највећи увозници у нашу земљу. Вриједност укупног извоза према ових пет земаља износи 4,4 милијарде КМ, односно 66% вриједности цјелокупног извоза из БиХ. У исто вријеме 34% извоза БиХ одлази на остале земље.

Табела 2. Главни трговински партнери БиХ у 2008. (увоз, извоз и трговински дефицит)

Zemlja	Uvoz	Učešće u ukupnom uvozu	Izvoz	Učešće u ukupnom izvozu	Trgovinski deficit	Učešće u trgovinskom deficitu
Hrvatska	2.779.120	17,06%	1.156.831	17,24%	-1.622.289	16,94%
Njemačka	1.913.668	11,75%	913.488	13,61%	-1.000.180	10,45%
Srbija	1.725.911	10,60%	942.030	14,04%	-783.881	8,19%
Italija	1.520.287	9,33%	843.063	12,56%	-677.224	7,07%
Slovenija	960.918	5,90%	614.875	9,16%	-346.043	3,61%

Izvor: Agencija za statistiku BiH



Izvor: Agencije za statistiku odabiranih zemalja

Графикон 4. Стопе покривености увоза извозом и учешће трговинског дефицита у БДП земаља у региону за 2008.

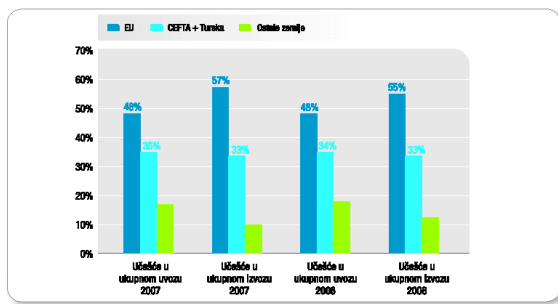
4. РЕГИОНАЛНА ИНТЕГРАЦИЈА И ЛИБЕРАЛИЗАЦИЈА – УТИЦАЈ ЕУ И ЦЕФТА СПОРАЗУМА

Регионална интеграција све више постаје утицајан фактор на међународни трговински систем и трговинске режиме појединих земаља. Зависно од обима обострано договорених преференцијалних трговинских уступака и временских оквира за њихову имплементацију зависе и ефекти тих регионалних споразума. Посматрајући укупну робну размјену БиХ са регионалним групацијама у 2008. години, највећи обим трговине БиХ је остварила са земљама чланицама ЕУ и то у износу од 48% од укупног обима спољне трговине. Увоз из земља ЕУ у 2008. години порастао је за 17,6% у односу на прошлу годину, док је извоз из БиХ у

земље ЕУ порастао за скромних 8,9%. БиХ је у првих девет мјесеци 2008. године биљежила вишу стопу раста извоза на тржиште ЕУ, али појавом економске кризе многи европски партнери су отказали наруџбе тако да је извоз у задњем тромјесечју 2008. године доживио значајан пад. Управо су земље ЕУ дале највећи допринос расту увоза, са повећањем од 8,44 %. Обзиром да је средином 2008. године БиХ потписала Споразум о стабилизацији и придруживању са ЕУ који, између осталог, доноси постепено или потпуно укидање царина на производе поријеклом из земаља ЕУ, очекује се да ће се наставити тренд све већег обима трговине БиХ са ЕУ, те да ће у укупној структури трговине прелазити 55%. У 2008. години БиХ је у трговању са земљама чланицама ЕУ остварила трговински дефицит у износу од -4,1 милијарду КМ и у односу на прошлу годину дефицит је порастао за 27% због глобалног раста цијена нафте, хране и метала почетком 2008. године.

БиХ је са земљама «Турском и чланицама ЦЕФТА-е» остварила обим трговине који обухвата 33,6% у укупном обим спољне трговине. Највиши раст увоза до ове године је управо долазио из земаља чланица ЦЕФТА-е, али потписивањем САА споразума, највиши раст увоза БиХ биљежи из ЕУ. У 2008. години раст увоза из асоцијације «Турска и чланице ЦЕФТА» је виши за 14,8% у односу на прошлу годину. Извоз из БиХ у 2008. години се повећао за 13% у односу на 2007. годину. Извоз из БиХ у земље «Турска и чланице ЦЕФТА» дао је допринос расту укупног извоза са 4,27 процентних поена у 2008. години у односу на претходну годину. БиХ је у трговању са земљама «Турском и чланицама ЦЕФТА-е» остварила дефицит у висини од -3,3 милијарде КМ што чини 34,7% укупног дефицита оствареног у 2008. години. Дефицит са земљама «Турском и чланицама ЦЕФТА-е» у 2008. години је растао до 16% у односу на прошлу годину. Већ у 2008. години примјети се утицај САА споразума, јер су до 2008. године највећи допринос расту како увоза тако и извоза давале земље из асоцијације «Турска и чланице ЦЕФТА», а од ове године највећи допринос увоза и извоза имају земље чланице ЕУ. Очекивати је да ће се тај тренд наставити и у

будућности, јер САА споразумом тржиште ЕУ је отвореније за БиХ и могуће је да ће полако долазити и до промјене у структури поријекла како увозних тако и извозних категорија производа. Занимљиво је споменути да је Босна и Херцеговина остварила суфицит само са Луксембургом и Латвијом од земаља ЕУ, те са Албанијом из групације земаља ЦЕФТА.



Izvor: Agencija za statistiku BiH

Графикон 5. Учешће у укупном увозу и извозу по групацијама земаља за 2007 и 2008.

Улога регионалне сарадање у трговинској либерализацији не траба се само постматрати кроз трговинске токове, него и из перспективе савјетодавне помоћи за креирање трговинских и других сличних развојних политика. Процес придруживања ЕУ земаља југоисточне Европе има значајну улогу у смислу обезбјеђивања правног, регулаторног и институционалног оквира уз одговарајуће контролне механизме за праћење имплементације преузетих обавеза, што гарантује досљедну примјену споразума и спречава ретроградне поступке у вези са циљевима трговинске либерализације.

5. ЗАКЉУЧАК

На основу искуства о либерализацији у области спољне трговине земаља у транзицији у задњих скоро двадесет година могуће је извући закључке који су битни за креирање смјерница, стратегија, акционих планова и сличних развојних докумената у овој области за земље које нису далеко одмакле од почетка процеса транзиције. Искуства показују да у првој фази реструктурирања привреда треба иницирати брзе и радикалне мјере либерализације које су се показале успјешним за превазилажење поремећаја у привреди изазваних вјештаки креираним цијенама на домаћем тржишту, као и усљед неконкурентске и монополистичке домаће привреде. Показало се да отварање ка

међународној размјени доводи до боље искориштености компаративних предности појединаних земаља.

Усаглашавање царинских тарифа и уклањање већине ванцаринских препрека за слободно кретање роба, услуга и интелектуалне својине у већини земаља у транзицији оставило је мало мјеста за класичне економске препоруке и интервенције. Међутим, искуства земаља које су прошле кроз процес убрзане либерализације указују на критичну улогу правног, регулационог, институционалног, па и инфраструктурног окружења за успјех трговинских реформи. Значај одређености сваке државе за ефикасну и транспарентну администрацију и борбу против корупције битни су преуслови за максимално искориштење предности отворене привреде, либерализоване трговине на економски развој, мјерен кроз раст БДП, повећање СДИ, запослености, извоза, итд.

На основу разматрања искустава земаља у транзицији уочено је и да је веома битан и значај интеграционих процеса - регионалних преко Споразума о стабилизацији и придруживању Европској Унији и ЦЕФТА споразума, као и мултилатералних кроз Свјетску трговинску организацију за успјех економских, па и трговинских реформи. Прихватање иностраних обавеза и политичка одређеност за спровођење истих омогућава да земља остане на путу реформи у овој области и ствара кредибилни и нереверзибилни процес одржања и унапређења достигнућа у области либерализације односа у међународним оквирима.

Конкретно за БиХ у циљ превазилажења израженог дефицита текућег рачуна платног биланса, високе увозно-извозне зависности, ниске конкурентности домаће производње и реалног раста увоза, посебно условљеног растом цијена нафте и хране у 2008. години, као и глобалном економском кризом, потребно је да релевантне институције предузму свеобухватне напоре у циљу дефинисања стратегија и акционих планова са јасно дефинисаним временских оквиром за подстицање извоза, повећање конкурентности, диверзификације тржишта, развоја појединих сектора и

привлачења страних директних инвестиција. Класичне економске препоруке тичу се повећања ефикасности и конкурентности предузећа уз повећање производње и кориштење економије обима кроз обезбјеђење иностраних партнера и извозне орјентације, затим инсистирања на измјени у структури извоза с циљем смањења учешћа сировина и полупроизвода, а повећања извоза производа са високом доданом виједношћу, као и супституције увоза поготово компоненти и материјала које је могуће набавити и на домаћем тржишту. Осим економских циљева веома битно је дефинисати и правце за успостављање ефикасног инфраструктурног, институционално-регулативног и анти-корупционог оквира за подстицање и промоцију међународне размјене у корист домаће БиХ привреде, а у складу са преузетим обавезама из регионалних и мултилатералних споразума.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Beilock, Richard (2000), *"Will New Roads Help?" Institutional Barriers to International Transport in Eastern Europe and the CIS*, University of Florida.
- [2] Collins, Susan M. and Rodrik, Dani (1991), *Eastern Europe and the Soviet Union in the World Economy*, Washington, DC: Institute for International Economics.
- [3] Hamilton, C.B. and Winters, L.A. (1992), *"Trade with Eastern Europe"*, *Economic Policy*, 14, Reprinted in Hare and Davis, 1997.
- [4] Hare, P. G. (2000), *"Trade Policy During the Transition, Lessons from the 1990s"*, *Discussion Paper 2000/06*, Centre for Economic Reform and Transformation, Heriot-Watt University, Edinburgh.

УТИЦАЈ СПОЉНОТРГОВИНСКОГ ДЕФИЦИТА НА МАКРОЕКОНОМСКУ НЕСТАБИЛНОСТ БиХ

INFLUENCE OF THE FOREIGN TRADE DEFICIT ON THE MACROECONOMIC UNSTABILITY OF BiH

*Др. Поповић Горан,
Доцент на Економском факултету
Универзитета у Бањој Луци
Поповић Јелена,
Дипломирани економиста*

Резиме: Економија БиХ се налази у веома осетљивој развојној фази. После почетних успеха и високих стопа раста остварених у годинама после потписивања мировног споразума, БиХ се поново суочила са тешким макроекономским проблемима. Један од највећих проблема је континуирани спољнотрговински дефицит. Узроци дефицита се, пре свега, могу пронаћи у наслеђеној привредној структури БиХ. Економија БиХ се још увек није довољно усмерила ка техничко-технолошком прогресу, расту иновативности и повећању продуктивности рада, што би неминовно довело до раста производње, али и спољне конкурентности босанско-херцеговачке привреде и заузимања боље позиције у размени са иностранством. Овако, БиХ се још увек суочава са великим спољнотрговинским дефицитом који негативно утиче и на кретање других макроекономских показатеља (стопе раста и незапослености и др.). У раду се, коришћењем корелационе и регресионе анализе, елаборира однос спољнотрговинског дефицита, ДБП и раста индустријске производње, али и указује на неке могуће правце превазилажења проблема у међународној размени. У том контексту, посебно се апострофира потреба за растом страних директних инвестиција (FDI).

Кључне речи: Спољнотрговински, увоз, извоз, привредни раст, БиХ, дефицит, структурне промене, корелациона, регресиона.

Abstract: Economy of BiH is in the very sensitive development phase. After the initial successes and high growth rates realized in the years after the peace agreement was signed, BiH faced again with the hard macroeconomic problems. One of the biggest problems is continued foreign trade deficit. Causes of deficit can be, first of all, found in the

inherited economic structure of BiH. Economy of BiH hasn't been directed yet enough to the technical-technological progress, growth of innovation and increase of the productivity of work, what would unavoidably led to the growth of production, but to the foreign competition of Bosnian-Herzegovian economy as well and taking the better position in the foreign exchange. Thus, BiH still faces with the large foreign trade deficit which influences negatively to the tendencies of the other macroeconomic indicators as well (growth rates and unemployment and other). In the work, the relationship of foreign trade deficit, GDP and growth of the industrial production, is elaborated by using the correlative and regressive analysis, but some possible trends of overcoming the problems in the international exchange are pointed out as well. In that context, the need for growth of foreign direct investments (FDI) is specially apostrofized.

Key words: foreign trade, import, export, economic growth, BiH, deficit, structural changes, correlative, regressive.

1. УВОД

Ратна разарања у периоду 1991-1995. год. су утицала на заостајање привреде БиХ у односу на окружење и привреде других транзиционих земаља. Штете од рата никада нису децидно израчунате, али се процене крећу и до 100 млрд. америчких долара. Непосредно после завршетка рата и потписа мировног споразума раст привреде се убрзава. Раст је био очекиван, обзиром на ниску материјалну основицу коју је привреда БиХ у том моменту имала. Зато је у послератном периоду остварен завидан напредак у обнови економије и релативно стабилној макроекономској ситуацији. Уведена је властита валута (конвертибилна марка) која је везане за евро, што је утицало на високе стопе раста, нижу инфлацију и раст девизних резерви. Ипак, стање у сектору спољне трговине се није много променило, обзиром да је почетни привредни раст у БиХ генерисан страном помоћи, подгревањем домаће тражње и са неколико великих пројеката финансираних страним инвестицијама. Дакле, овде се није радило о стратешком развоју утемељеном на расту извоза или структурним променама фондираним на расту продуктивности и спољној конкурентности, већ о почетној реконструкцији економије БиХ. Зато се економија БиХ после успешног почетног реконструкционог периода (стопе раста су биле чак и двоцифрене) све више суочава са макроекономским проблемима као што су: успоравање раста, висока незапосленост, низак животни стандард, дефицит текућег рачуна, односно дефицит спољнотрговинске размене ИТД.

Крај двадесетог века и прве године овог десетљећа прате стопе раста од 5 до 7% просечно годишње. Ипак, привреда БиХ још увек није довољно развијена⁸⁴, како по питању достигнутог нивоа дохотка, тако и у односу на стање привредне структуре. Зато је БиХ карактеристична по различитим економским проблемима од којих је најзначајнији ниска запосленост (односно висока стопа незапослености и до 40%).

Друго, БиХ има изражено висок јавни дуг (вањску и унутрашњу компоненту) од готово 80% ДБП. Ово отежава обезбеђивање инвестиционог капитала из иностранства на основу кредитних задуживања или прилива директних страних инвестиција⁸⁵ (FDI).

Треће, у БиХ веома споро расте конкурентност привреде и недовољно форсирају иновације и техничко-технолошки напредак који представљају фундаменталне факторе извоза модерних економија. Ипак, могло би се констатовати, да је одређени напредак остварен у компанијама које су финансиране капиталом спољних инвеститора. Оне у БиХ уносе виши ниво техничко-технолошког знања, иновативније су, брже уводе савремени менаџмент и нове производне вјештине, али што је најважније, страни инвеститори су способнији од домаћих економских актера у отварању нових тржишта. Све наведено може утицати на привредни раст, модернизацију и раст конкурентности привреде БиХ.

Коначно, макроекономска стабилност на ниском нивоу дохотка (агрегатно и пер capita) је перманентно угрожена, како појавама сиве економије, недостатком ауторитета и стручности институција, компликованим правним поретком, али највише, неусклађеном привредном структуром. Привредна структура БиХ и њених ентитета, и поред приватизације државног сектора, још није у потпуности дистанцирана од раније социјалистичке праксе.

Дакле, спољна трговина БиХ је још оптерећена институционалним проблемима. Они се могу уочити у неусклађености функција и интереса ентитета према БиХ или процедуралних питања. Иако је спољнотрговински режим високо либерализован предузећа се често суочавају са административним проблемима, било да је реч о извозу, увозу, ре-извозу или функционисању слободних царинских зона. Дакле, и поред либерализације, повољних трговинских споразума са земљама из окружења и других мера спољнотрговинске политике, БиХ не остварује задовољавајуће резултате у овом

сектору. Зато се са правом поставља питање о суштинским узроцима оваквог стања?

Све наведено, уз бројне друге факторе, утиче на огроман спољнотрговински дефицит БиХ, који и даље има тенденцију раста. Неспорно је, да је висок спољнотрговински дефицит БиХ има одређени степен интеракције са ДБП, али се оправдано поставља питање о суштини веза ових макроекономских величина⁸⁶? Овај рад елаборира хипотезу о негативном утицају високог спољнотрговинског дефицита (и поред раста индустријске производње) на макроекономску стабилност економије БиХ.

Аналитички период се односи на временско раздобље од неколико година после потписивања мировног споразума (када се економија делимично стабилизovala) а пре уласка у БиХ у СЕФТА. После уласка у ову асоцијацију ушло се у нови период, који се по питању елабориране теме није побољшао (чак би се могло констатовати да је стање у сектору размене са иностранством после уласка у СЕФТА много горе).

2. СПОЉНОТРГОВИНСКА РАЗМЕНА

Следећи преглед приказује податке о размени БиХ са иностранством, једног од њених највећих макроекономских проблема. Негативни салдо размене утиче негативно на салдо текућег рачуна, односно платни биланс земље⁸⁷. Не улазећи детаљно у разлоге овакве ситуације (извесан је утицај неповољне привредне структуре, неразвијене пољопривреде, енергетске зависности итд.) евидентно је постојање међузависности спољнотрговинског дефицита са привредним растом⁸⁸ (мерено повећањем ДБП) и кретањем индустријске производње. Следећа табела и графикон показују тенденције у размени са иностранством:

⁸⁶ Из основне билансне једначине $Y = C + I + G + (X - Z)$ је видљиво да укупан output националне привреде зависи и од стања спољнотрговинског биланса, односно примарног текућег рачуна.

⁸⁷ О проблемима платног биланса видети у: Ковач Оскар, Међународне финансије, CID, Економски факултет, Београд, 2003. год., стр. 13-89.

⁸⁸ О теорији и практичним проблемима привредног раста видети у: Majkl Burda и Čarls Viploš, Макроекономија: европски уџбеник, CLDS, Београд, 2004. год.; Драгутиновић Диана, Филиповић Милорад и Цветановић Слободан, Теорија привредног раста и развоја, CID, Економски факултет, Београд, 2005. год.; William J. Boyes, Macroeconomics, Intermediate Theory and Policy, South-Western Publishing Co, Cincinnati, Ohio, 1992.; Вински Иво, Увод у анализу националног дохотка и богатства, Напријед, Загреб, 1967. год. и у бројној другој литератури.

⁸⁴ Процене су да ће БиХ овим темпом раста вратити на ниво предатног BDP per capita 2010-2011. год.

⁸⁵ Овај вид улагања је посебно апострофиран у: БиХ- Оцјена инвестицијске климе, студија, Одјел за развој приватног и финансијског сектора, Одјел за земље SEE и Свјетска банка, 2008. год.

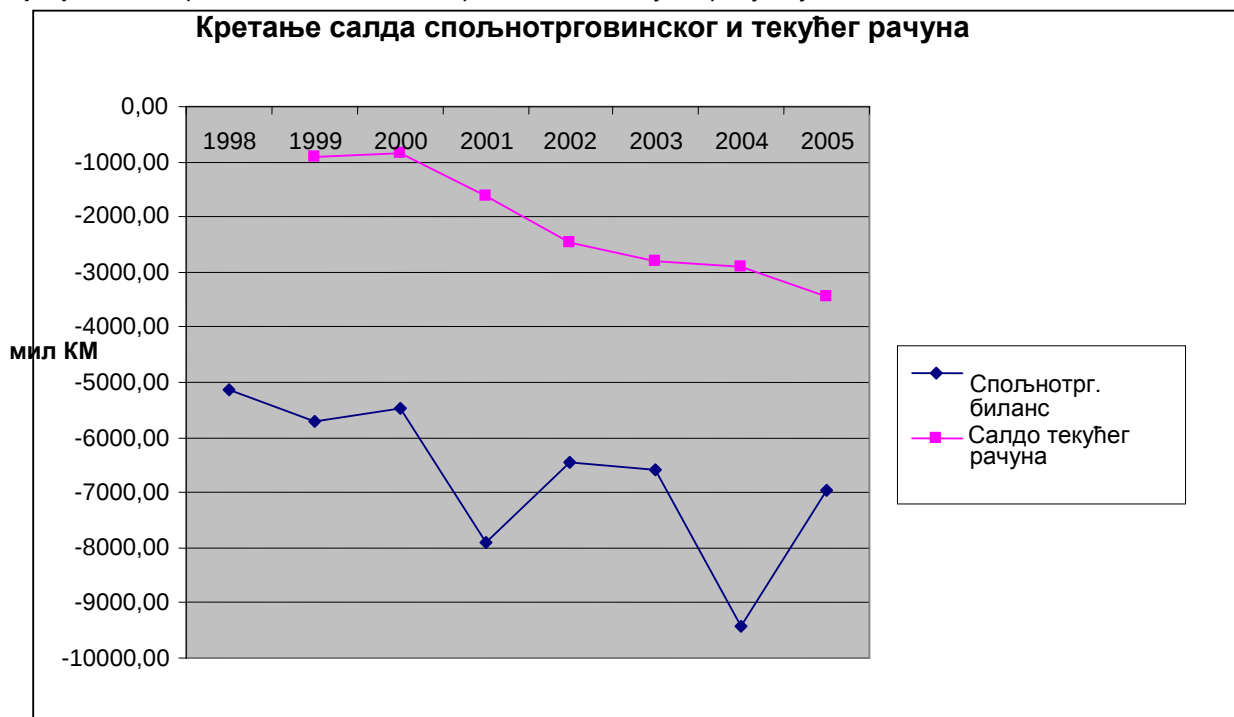
Табела 1: Увоз, извоз, салдо, спољнотрговински биланс и салдо текућег рачуна (у мил. км)

Године	Роба		Услуге		Салдо робне размене	Спољнотрговински Биланс	Салдо текућег рачуна
	Извоз	Увоз	Извоз	Увоз			
1998	1.168	6.651	810	475	-5.483	-5.148	
1999	1.527	7.579	851	523	-6.052	-5.724	-920
2000	2.389	8.267	955	559	-5.878	-5.482	-840
2001	248	8.951	1.087	290	-8.703	-7.906	-1.630
2002	2.286	9.177	1.080	626	-6.891	-6.437	-2.450
2003	2.548	9.728	1.244	664	-7.180	-6.600	-2.814
2004	328	10.473	1.419	683	-10.145	-9.409	-2.900
2005	4.082	11.917	1.598	727	-7.835	-6.964	-3.437

Извор: <http://www.cbbh.ba/> (Или Билтен Централне банке БиХ)

Илустрацију тенденција спољнотрговинске размене и кретање текућег рачуна БиХ, приказује графикон бр. 1. На њему се јасно уочава неравномерност у кретању спољнотрговинског биланса, док салдо текућег рачуна БиХ бележи блажи, али континуиран пад.

Графикон 1: Кретања салда спољнотрговинског и текућег рачуна у БиХ.



Извор: <http://www.cbbh.ba/> (Или Билтен Централне банке БиХ)

Табела и графикон указују на континуитет погоршања спољнотрговинског биланса у свим годинама посматраног периода (осим евидентног смањења 2005. год.). Због тога се са разлогом поставља питање о могућим узроцима дефицита, али и начину његовог покривања?

Спољнотрговински дефицит се покрива једностраним трансферима, односно, задуживањем или дознакама из иностранства, што учвршћује хипотезу о спољнотрговинској неравнотежи, јер је само мањи део увоза БиХ извозно покривен. Друго, неповољно је што спољнотрговински дефицит расте и поред раста индустријске производње и великих трансфера из иностранства који покривају и до 2/3 спољнотрговинског дефицита.

Тржишна привреда је највеће друштвено достигнуће модерне епохе. Отвореност тржишта детерминише јачина либерализације унутрашњег тржишта и екстерна отвореност међународне размене. Постоји много емпијских доказа да су отвореност трговине и висина страних директних инвестиција (FDI) важни макроекономски контрибутори⁸⁹. Отворене економије су богатије и продуктивније од затворених, а бројне студије показују да раст

Табела 2: Удео извоза и увоза у % ДБП

Године	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Удео извоза у ДБП		24,38	31, 21	11,51	26,24	28,21	11,90	35,97
Удео увоза у ДБП		83,08	82,39	79,67	76,41	77,30	76,00	80,07

Извор: <http://www.cbbh.ba/> (Или Билтен Централне банке БиХ)

учешћа трговине у GDP од око 1% повећава приходе у распону од 0,9% до 3%⁹⁰, што утиче и на раст родуктивности рада. Према својству размењивости на светском тржишту, макроекономија дели добра на размењива и неразмењива⁹¹. Веће учешће размењивих

добара у ДБП указује на отвореност привреде, јер су ти производи подвргнути снажном деловању међународне конкуренције. Неразмењива добра се размењују у статичном тржишном амбијенту. Зато су предузећа и привреде које тргују са светом продуктивније. Ова закономерност се односи и на директна страна улагања (FDI) јер су такве компаније и привреде продуктивније и профитабилније, са бољом позицијом на екстерном тржишту⁹². Познато је да је привреда БиХ отворена према светском тржишту. Ова ситуација у посматраном периоду јој је олакшала касније интеграције у CEFTA⁹³ (БиХ функционише са чланицама ове асоцијације у скоро потпуно бесцаринском режиму). Треба нагласити чињеницу да је БиХ пре и после уласка у CEFTA изузетно либерализовала своје тржиште у односу на окружење.

Анализа увозно-извозног сектора и кретања ДБП указује на неравнотежу у односима са иностранством (показатељ отворености БиХ привреде). Табела бр. 2 недвосмислено указује на спољнотрговинску неравнотежу, посебно због веће просечне склоности ка увозу у односу на склоност ка извозу.

Подаци из претходне табеле указују на релативно ниско и промјењиво учешће извоза у

ДБП, док је учешће увоза у оутпуту високо и релативно стабилно. Подаци указују на неповољна кретања у босанскохерцеговачкој привреди, али и на напоре на превладавању једног од кључних проблема њене економије. Јер, нестабилност извоза указује на период у коме се предузећа из БиХ налазе у почетној фази инкорпорације на светско тржиште, док је

⁸⁹ О овоме више видети у: Вукмирица Вујо, Економикс и државни менаџмент, Завод за уџбенике и наставна средства, Београд, 1996. год., стр. 559-567.

⁹⁰ European Competitiveness Report 2008 COM (2008) 774 final, Brussels, 2008. год., стр. 5. О трговини и расту види у: Ковач Оскар, Спољноекономска равнотежа и привредни раст, Економски факултет, Београд, 2002. год.

⁹¹ Однос размјењивих и неразмјењивих добара утиче на спољнотрговинску размену. Теоријски, реални девизни курс представља релативну цену размењивих роба. Друга теоријска

хипотеза је да пуно ангажовање свих ресурса, јер раст производње једног условљава производњу другог производа, што представља тзв. "границу производних могућности" тј. криву односа размењивих и неразмењивих производа. Видјети у: Мајкл Бурда и Чарлс Виплош, Макроекономија: европски уџбеник, CLDS, Београд, 2004. год., стр. 156-157.

⁹² Због тога, и компаније транзиционих земаља све више следе стратегију утемељену на доприносу инвестиција привредном расту.

⁹³ Послије посматраног перопда БиХ улази у CEFTA 22. новембра 2007. год. Чланице ове асоцијације су: БиХ, Србија, Хрватска, Македонија, Албанија, Црна Гора, и Молдавија.

благ и пад учешћа увоза у ДБП резултат континуираних напора БиХ на афирмацији домаће производње и редукцији увоза. Ипак, овим се још не мењају постојећи трендови у спољнотрговинској размени, који утичу неповољно на спољнотрговински дефицит, а чије учешће у ДБП приказује следећа табела (табела 3).

Табела 3: Учешће спољнотрговинског дефицита у номиналном ДБП

Године	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Номинални ДБП (у мил. км)	9.752	10.713	11.599	12.829	13.443	14.678	15.791
Спољнотрговински дефицит	5.148	5.724	5.482	7.906	6.437	6.600	9.409
Учешће спољнотрговинског дефицита у номиналном ДБП	52,79	53,43	47,26	61,63	47,88	44,97	59,58

Извор: <http://www.cbbh.ba/> (Или Билтен Централне банке БиХ)

Очигледно је, да високо учешће дефицита, веће и од 50 % ДБП (реч је о екстремно високим вредностима) указује на дугорочну макроекономску нестабилност, генерисану из сектора спољнотрговинске размене. Неравнотежа је проузрокована неадекватном домаћом понудом роба и услуга, како по квантитету, тако и по њиховим произвођачким ценама и квалитету израде. Стање је типично за привреду у транзицији која има неусклађену привредну структуру и ниску продуктивност рада. Неискориштене капацитете и природне ресурсе прате и високе стопе незапослености. Даља анализа користи реалне показатеље увоза, извоза, дефицита и ДБП⁹⁴ (базни индекси с базом 1998. год.). Вишеструком регресионом анализом се може утврдити однос између раста индустријске производње и спољнотрговинског дефицита у БиХ, односно, утицај спољнотрговинског биланса (X-Z) на кретање outputa (Y). Неопходно је истаћи да ова анализа искључује један од најважнијих фактора спољнотрговинске размене, девизни курс⁹⁵ (δ), као релативну цену иностраних добара изражену у домаћим добрима. Ипак, треба

нагласити да је девизни курс конвертибилне марке један од најконтроверзнијих сегмената спољнотрговинске и монетарне политике БиХ, због истрајавања на непромјењивом курсу конвертибилне марке, унаточ релативно високим стопама инфлације.

Полазна претпоставка се ослања на доказивање валидности једначине:

$$Y = C + I + G + (X - Z)$$

која експлицитно указује на међузависност outputa и спољнотрговинског биланса (X-Z), као

кључних макроекономских величина.

3. КОРЕЛАЦИОНА И РЕГРЕСИОНА АНАЛИЗА

Корелациона анализа. У циљу доказивања постављене хипотезе може се применити корелациона анализа, односно, успоставити релација између различитих појава (оценити линеарна корелациона веза између зависно промјениве и групе објашњавајућих промјенивих), те испитати јачина линеарних веза између комбинација одабраних промјенивих. Мери јачине просте линеарне корелационе везе изразићемо Pearsonovim коефицијентом просте линеарне корелације⁹⁶.

Да би утврдили корелативну везу између раста реалног⁹⁷ ДБП и раста спољнотрговинског

⁹⁴ Поповић Горан, Класичне и симплифициране методе и поступци анализе промена привредне структуре, ФИНРАП, бр. 8, Бања Лука, 2006. год.

⁹⁵ О девизном курсу видјети у Мајкл Бурда и Чарлс Виплош, Макроекономија: европски уџбеник, CLDS, Београд, 2004. год.

⁹⁶ Pearsonov коефицијент корелације се користи у ситуацијама када међу варијаблама постоји линеарна повезаност и непрекидна нормална дистрибуција. Вредност коефицијента се креће од +1 до -1 (савршена позитивна и савршена негативна корелација). Предзнак упућује на смер, али не и на снагу корелације. Pearsonov коефицијент упоређује стварни утицај анализираних варијабли једне на другу (у односу на максимални могући утицај двије варијабле). О корелационој и регресионој анализи видети више у: Блажић Милош, Општа статистика, Савремена администрација, Београд, 1976. год., Ловрић М., Комић Ј., Стевић С., Статистичка анализа-методи и примјена, Економски факултет, Бања Лука, 2006. год. или у другој литератури.

⁹⁷ Реални DBP анулира ефекте раста произашле из повећања цена (раста инфлације). Инфлација је раст општег нивоа цена роба и услуга. Ову изразито негативну појаву могу проузроковати раст тражње, повећање цена сировина,

дефицита, конструисана је табела на базним индексима. На њој се, на први поглед уочава да функционална веза постоји, а њен интензитет се изражава коефицијентом просте линеарне корелације.

Табела 4: Радна табела за корелациону анализу

Базни индекс спољнотрговинског дефицита (X-Z)	Базни индекс реалног ДБП (Y)	X*Y	Y ²	X ²
100,00	100,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
121,48	110,00	13.362,80	14.757,39	12.100,00
115,12	116,65	13.428,75	13.252,61	13.607,22
168,77	121,27	20.466,74	28.483,31	14.706,41
141,10	127,94	18.052,33	19.909,21	16.368,64
144,39	131,78	19.027,71	20.848,47	17.365,97
206,25	139,69	28.811,06	42.539,06	19.513,30
147,66	147,37	21.760,65	21.803,48	21.717,92
1.144,77	994,70	144.910,05	171.593,54	125.379,46

Извор података: <http://www.cbbh.ba/> (Или Билтен Централне банке БиХ)

Да бисмо израчунали коефицијент корелације користимо податке из претходне табеле које уносимо у формулу Pearsonовог коефицијента просте линеарне корелације

$$r = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{\sqrt{n \sum x^2 - (\sum x)^2} \sqrt{n \sum y^2 - (\sum y)^2}}$$

односно,

$$r = \frac{8 \bullet 144910.05 - 994.70 \bullet 1144.77}{\sqrt{8 \bullet 125379.46 - 994.70^2} \sqrt{8 \bullet 171593.54 - 1144.77^2}}$$

енергије, радне снаге или структурни проблеми итд. Општи раст цена у односу на претходни период указује на појаву инфлације. У контролисаним условима стопа инфлације се може одржавати на подношљивом нивоу.

Pearsonov коефицијент за дату релацију износи 0,15 ($p = 0,15$), а његова вредност указује да су раст ДБП и раст спољнотрговинског дефицита у слабој директној вези, тј. да дефицит не расте у складу са повећањем *outputa*. Ово указује на неприхватљивост образложења да је раст спољнотрговинског дефицита проузрокован растом босанскохерцеговачке привреде. Прије

би се могло рећи да се привреда БиХ налази у почетној фази исправљања наслеђених развојних девијација и периоду структурних прилагођавања, у циљу заузимања стабилне позиције и осигурања дугорочнијег присуства на светском тржишту. Исто тако, БиХ је у процесу приступања европским интеграцијама који има утицај на профилисање њене економије..

Регресиона анализа. У привреди БиХ постоји стална дилема о економској позицији ентитета и њиховом доприносу развоју БиХ. За оцену ове ситуације се може користити вишеструки регресиони линеарни модел који објашњава међузависност различитих појава. Изражава се једначином: $Y = b_0 + b_1 X_{1i} + b_2 X_{2i}$ (где је Y вредност зависне променљиве; X_1, X_2 су објашњавајуће променљиве; b_0, b_1 и b_2 су коефицијенти). Вишеструка регресиона анализа параметре оцењује методом најмањих квадрата. Математичка трансформација доводи до

система три једначине са три непознате (систем нормалних једначина)⁹⁸, односно:

$$\sum y = nb_0 + b_1 \sum x_1 + b_2 \sum x_2$$

$$\sum x_1 y = b_0 \sum x_1 + b_1 \sum x_1^2 + b_2 \sum x_1 x_2$$

$$\sum x_2 y = b_0 \sum x_2 + b_1 \sum x_1 x_2 + b_2 \sum x_2^2$$

Дакле, може се поставити питање, колико на раст спољнотрговинског дефицита у периоду 1998-2005. год. утиче раст индустријске производње у РС и ФБиХ? У примеру су три променљиве, а одабран је регресиони модел са две објашњавајуће променљиве (базни индекс индустријске производње у РС- X_1 и базни индекс индустријске производње ФБиХ- X_2). Зависно променљива се бира. Базни индекс спољнотрговинског дефицита је Y , па се применом метода најмањих квадрата долази до вредности параметара b_0 , b_1 и b_2 , односно:

Табела 5: Радна табела за регресиону анализу

Базни инд. спољнотрг. дефицита (Y)	Базни индекс инд. произв. у РС (X_1)	Базни индекс инд. произв. у ФБиХ (X_2)	$X_1 \cdot X_2$	X_1^2	X_2^2	$X_1 \cdot Y$	$X_2 \cdot Y$
100,00	100,00	100,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
121,48	101,60	110,60	11.236,96	10.322,56	12.232,36	12.342,37	13.435,69
115,12	107,29	120,33	12.910,21	11.511,14	14.479,31	12.351,22	13.852,39
168,77	93,45	135,01	12.617,22	8.733,65	18.227,70	15.772,23	22.785,64
141,10	91,11	147,43	13.432,35	8.301,03	21.735,60	12.855,62	20.802,37
144,39	96,31	154,51	14.880,86	9.275,62	23.873,34	13.906,20	22.309,70
206,25	105,65	174,91	18.479,24	11.161,92	30.593,51	21.790,31	36.075,19
147,66	126,57	185,58	23.488,86	16.019,96	34.439,94	18.689,33	27.402,74
117,05	150,74	199,49	30.071,12	22.722,55	39.796,26	17.644,12	23.350,30
1.261,82	972,72	1.327,86	147.116,82	108.048,44	205.378,02	135351,40	190.014,02

Извор података: <http://www.cbbh.ba/> (Или Билтен Централне банке БиХ)

⁹⁸ Решавањем овог система једначина добију се вредности регресионих коефицијента b_0 , b_1 и b_2 . Регресиони коефицијент b_0 представља вредност зависно променљиве Y када су објашњавајуће променљиве X_1 и X_2 једнаке нули. Регресиони коефицијент b_1 показује просечну промену зависно променљиве Y када се објашњавајућа променљива X_1 повећа за једну јединицу (уз услов да је објашњавајућа променљива X_2 непромењена). Аналогно је тумачење коефицијента b_2 .

Суме из радне табеле дају следећи систем једначина:

$$1261,82 = 9b_0 + b_1 972,72 + b_2 1327,86$$

$$135351,40 = b_0 972,72 + b_1 108048,44 + b_2 147116,82$$

$$190014,0 = b_0 1327,86 + b_1 147116,82 + b_2 205378,02$$

а њиховим решавањем се долази до следећих вредности коефицијената:

$$b_0 = -278,86$$

$$b_1 = 1,9703$$

$$b_2 = 1,3168.$$

Након утврђивања вредности регресионих коефицијената може се формирати регресиони модел који за овај проблем гласи:

$$Y = -278,86 + 1,9703X_1 + 1,3168X_2$$

Добијена једначина указује на директну везу раста индустријске производње РС и ФБиХ и раста спољнотрговинског дефицита. Та веза значи да са повећањем индустријске

производње у РС и ФБиХ расте спољнотрговински дефицит, и то брже од раста индустријске производње. Објашњење може бити и другачије, односно раст у БиХ се остварује дефицитом спољнотрговинске размене (лоша опција за економију БиХ). Ова анализа се може схватити и као доказ постојања, дугорочно веома штетне ситуације, да су у РС и ФБиХ у односу на БиХ присутне економске дивергенције и тенденције ка расту увоза, који им на заједничком тржишту обезбеђују вишу

стопу раста, али са друге стране, ствара дефицит у спољној трговини на државном нивоу (монетарна политика се проводи, а девизне резерве држе на нивоу БиХ)

Варијабилитет података и резултата. Најчешћа мера варијабилитета је стандардна девијација, која у овом примеру може утврдити просечна одступања реалног ДБП и индустријске производње РС и ФБиХ. Стандардна девијација репрезентује просечно одступање свих појединачних података од њихове аритметичке средине и израчунава се по формули:

$$\sigma = \frac{\sum (x_i - \bar{x})}{n - 1}$$

Из презентираних података се могу израчунати вредности стандардне девијације. Тако је нпр. за стопу раста реалног ДБП БиХ, $s = 17.6$, док је за стопу раста индустријске производње РС, $s = 11.6$. Коначно, стопа раста индустријске производње у ФБиХ има вредност $s = 5.62$. Дакле, варијабилитет одступања стопе раста реалног *outputa* и стопе раста индустријске производње у посматраном периоду за РС и ФБиХ је изражен, што показује да стање у индустријском сектору оба ентитета и економији БиХ у целини, још увијек није стабилизовано⁹⁹. Наведени показатељи указују на склоност ка периодичним случајевима макроекономске нестабилности.

4. ЗАКЉУЧАК

Без обзира на високу либерализацију режима спољне трговине и повољне трговинске аранжмане са земљама SEE, споразуме са ЕУ или другим земљама (нпр. Турском), БиХ се суочава са великим проблемима извоза властитих и супституције увозних производа. Ову ситуацију генеришу интерни фактори њене економије.

Спољнотрговинска размена БиХ са светом није стабилна, што потврђују резултати тестиране регресионе и корелационе анализе и стандардне девијације. Они доказују повезаност дефицита и раста индустријске производње,

али указују на велике варијације *оутпута* (стопе раста ДБП) и индустријске производње ФБиХ и РС. Дакле, спољнотрговински дефицит представља велики и дугорочан проблем БиХ, који већ достиже око 10 млрд. км. на годишњем нивоу. Још је алармантније што дефицит континуирано расте, јер просечна годишња стопа раста дефицита у БиХ за период 1998-2005. год. износи 9%.

Занимљивост корелационе анализе раста ДБП и спољнотрговинског дефицита је у томе да дефицит не зависи од раста *outputa*. Дакле, раст увоза (који је највећи узрочник високог дефицита) није проузрокован растом *outputa* или растом домаће тражње (посредно се повећава куповина на домаћем тржишту) већ структурним проблемима.

Одлив девизних средстава осиромашује привредни простор БиХ и повећава нестабилност. Но, једна од ретких позитивних тенденција је раст индустријске производње. Регресиона анализа открива међузависност раста индустријске производње и раста спољнотрговинског дефицита, који је већи од иницираног раста производње. Ова ситуација открива склоност ентитетских индустрија ка увозу полупроизвода, сировина и опреме у циљу раста властите производње, која се не враћа на светско, већ пласира на домаће тржиште. Такве тенденције делују неповољно на извоз, јер предузећа и ентитети нису извозно оријентисани, што ствара велике дефиците на државном нивоу. На недостатак извоза утиче и курс конвертибилне марке који је у целом посматраном периоду апресира у односу на значајније конвертибилне валуте. Прецењеност марке дестимулише извознике на раст извоза, док додатно мотивише увознике да више купују на светском тржишту.

Један од узрока проблема у сектору спољнотрговинске размене је неповољна структура индустријске производње, која има снажан утицај на увоз и извоз босанско-херцеговачке привреде. Поред тога, у БиХ је дошло до имплементације одређених, веома неповољних системских решења, посебно у области монетарне политике и политике формирања девизног курса итд. Ипак, анализа

⁹⁹ Повољнија ситуација је код ниже, али уједначене стопе раста ДБП или раста индустријске производње, без већих годишњих флукуација

не улази у детаљнију оцену узрока нестабилне макроекономске ситуације у БиХ. Њен циљ је, пре свега, доказати хипотезу да висок спољнотрговински дефицит и поред раста DBP и раста индустријске производње дугорочно утиче на макроекономску нестабилност економије БиХ.

Коначно, БиХ се у будућности мора усмерити ка развоју који је последица доприноса продуктивности рада (а не искључиво повећања количине рада и капитала). Овај циљ је могуће остварити већом иновативности и увођењем савремених техничко-технолошких решења и стандарда, што би могло поправити екстерну конкурентност и довести до боље позиције БиХ у међународној подели рада. Доказано је, да су предузећа која су финансирана FDI била више оријентисана на спољна тржишта. Она су показала већу иновативност и остварила вишу продуктивност, па би се у будућност економија БиХ требала више оријентисати на овај вид улагања. Наравно, не искључује се потреба за континуираним променама институционалног оквира, флексибилном монетарном политиком (и дискусији о могућој девалвацији конвертибилне марке), те реформама спољнотрговинске политике и структурним променама привреде БиХ.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Мајкл Бурда и Чарлс Виплош, *Макроекономија: европски уџбеник*, CLDS, Београд, 2004. год.
- [2] Драгутиновић Диана, Филиповић Милорад и Цветановић Слободан, *Теорија привредног раста и развоја*, CID, Економски факултет, Београд, 2005. год.
- [3] William J. Boyes, *Macroeconomics, Intermediate Theory and Policy*, South-Western Publishing Co., Cincinnati, Ohio, 1992.
- [4] Вински Иво, *Увод у анализу националног дохотка и богатства*, Напријед, Загреб, 1967. год. и у бројној другој литератури.
- [5] Вукмирица Вујо, *Економикс и државни менаџмент*, Завод за уџбенике и наставна средства, Београд, 1996. год.
- [6] *European Competitiveness Report 2008 COM (2008) 774 final*, Brussels, 2008. год.
- [7] БиХ- Оцјена инвестицијске климе, студија, Одјел за развој приватног и финансијског сектора, Одјел за земље SEE и Свјетска банка, 2008. год.
- [8] Ковач Оскар, *Спољноекономска равнотежа и привредни раст*, Економски факултет, Београд, 2002. год.
- [9] Блажић Милош, *Општа статистика*, Савремена администрација, Београд, 1976. год.
- [10] Поповић Горан, *Класичне и симплифициране методе и поступци анализе промена привредне структуре*, ФИНРАР, бр. 8., Бања Лука, 2006. год.
- [11] Ловрић М., Комић Ј., Стевић С., *Статистичка анализа-методи и примјена*, Економски факултет, Бања Лука, 2006. год.
- [12] Билтен Централне банке БиХ.
- [13] <http://www.cbbh.ba/>

ОРГАНИЗАЦИОНА СТРУКТУРА ЈАВНИХ ПРЕДУЗЕЋА

Др Радован Спремо
ХЕТ, Требиње

Резиме: У раду је прецизније дефинисан развој и унапређење организационе структуре поменутих предузећа. Примарно се наводи да је организовање као фаза процеса управљања, динамична активност, док је организациона структура релевантно стабилно стање настало као резултат тог процеса.

Кључне ријечи: Организациона структура, организовање, функционални модел, унутрашња структура, мулти дивизионална структура, холдинг структура, инфраструктурни системи, диференцијација, интеграција.

Abstract: The work has defined research and improvement of organizational structure of aforementioned enterprises. It has been primarily stated that organization, as a phase of management process, is a dynamic process while organizational structure is a relevant stable condition resulted out of the process.

Key words: organizational structure, organization, functional model, internal structure, multidivisional structure, holding structure, infrastructural systems, differentiation, integration.

1. УВОД

Полазећи од чињенице да се организациона структура предузећа стално развија и унапређује, а као такву морамо је посматрати као нешто динамично. Производно-пословни систем ће подизати свој квалитет пословања ако је способан да измјенама властите

организационе структуре на адекватан начин одговори пријетњама и шансама из окружења процесом и односима који се непрестано одвијају у његовој сопственој структури.

2. ДЕФИНИСАЊЕ И КЛАСИФИКАЦИЈА ОРГАНИЗАЦИОНИХ СТРУКТУРА

Организациона структура предузећа се стално развија и унапређује и морамо је посматрати као нешто динамично. Производно-пословни систем ће подизати свој квалитет пословања ако је способан да измјенама властите организационе структуре на адекватан начин одговори пријетњама и шансама из окружења процесом и односима који се непрестано одвијају у његовој сопственој структури. На динамику кретања ентропије у производно-пословном систему битно утичу промјене и квалитет његове организационе структуре. Квалитет организационе структуре прати се и сагледава кроз следећа три аспекта:

- спремност предузећа да адекватно и на вријеме реагују на изазове који могу бити и позитивне и негативне природе,
- спремост да послује ефективно и да остварује њему постављене циљеве,
- спремност да оствари оптималан однос између инпута и аутпута.

У току организовања предузећа успоставља се његова организациона структура. Организовање као фаза процеса управљања, динамичан је процес, док је организациона структура релативно стабилно стање настало као резултат тог процеса.

Садржај процеса организовања чини повезивање дијелова у цјелине у циљу креирања релативно стабилног система и интеракција које ће омогућити да се обављају имобилизације процеса у предузећу.

Карактеристика структуре састоји се у "диференцијацији и интеграцији". Диференцијација се огледа у подјели рада, а интеграција у организовању дијелова у једну цјелину. Значи суштина организационе структуре у инфраструктурним система Републике Српске односно у јавним предузећима састоји се у самој диференцијацији и интеграцији. Диференцијација се огледа у подјели рада на оређене субјекте који представљају дијелове јавних предузећа као што су зависна јавна предузећа и њихови погони док интеграцију организационе структуре представља цјелина тих зависних јавних предузећа и његових дијелова. Са интеграционог гледишта јавна предузећа Републике Српске функционишу као једна цјелина. Организациона структура зависно од приступа може да се формира "одозго на доле". Овај приступ фаворизује ефикасност организационе структуре, а занемарује се сатисфакција чланова организације.

Други приступ који је карактеристичан од "одоздо према горе" полази од индивидуалнијег мотива, жеља и циљева и његовог задовољења без обзира на ефикасност. Ова два приступа се могу посматрати као да су супротни иако су они у принципу комплементарни пошто људи данас постају значајан ресурс инфраструктурних система уопште па и у нашим условима. У великим системима у области инфраструктуре, кључно питање које утиче на формирање организационе структуре је власничка структура основних средстава која стоји на располагању предузећу¹⁰⁰. За организациону трансформацију предузећа у области инфраструктуре од значајног друштвено-државног (јавног) интереса

¹⁰⁰ То је прије свега, због тога што је власништво заједно са факторима величине предузећа, техничким системом предузећа и окружењем доминантно утицало на организационо дизајнирање предузећа. Претходно изложени фактори утичу на степен децентрализације управљања, односно утичу на дистрибуцију власти, природне контроле и надзора над пословањем предузећа.

је спознаја до које се дошло у срединама развијене тржишне економије и развоју модела организационе структуре. Ови модели се могу сматрати као парадигматски модели организационе структуре и дефинишу се као: унутрашња структура, мултидивизионална и холдинг структура. Унутрашње структуре фаворизују јединство предузећа, концентрацију власти и директан надзор и контролу. Све критичке пословне функције су концентрисане у врху предузећа, док су дијелови предузећа извршиоци оперативних послова.

Суштина власти налази се код једног човјека и код мањег броја његових сарадника, такав облик организационе структуре зове се функционалном¹⁰¹

- Унутрашња структура карактеристична је за мала предузећа, овај модел није препоручљив за велике системе.
- Мултидивизионална структура је програмирана на тај начин гдје врх система чине "централна управа", а организационе дијелове чине дивизиони као релативно самосталне цјелине које обављају оперативне - извршне послове.
- Дивизиона аутономност се остварује по принципу децентрализације и субординације.

Ова предузећа одговарају великим инфраструктурним системима и предузећима која функционишу у нестабилним окружењима. Код великих система неопходно је да се изврши подјела власти између врха и дијелова односно да се изврши децентрализација управљања и контроле. У суштини мултидивизионална форма

¹⁰¹ Функционални модел одговара стабилним условима гдје је окружење релативно стабилно и извјесно, циљеви добро дефинисани и трајни, технологија стабилна и једнообразна, интензивност и продуктивност рада су устаљене и објективно условљене величине. Одлучивања је програмиран и контролисан процес који се остварује у оквиру чврсто структурираног и хијерархијског система. У стабилној средини предузеће може да предвиђа своје будуће услове, може лако да изолује своју производну сферу и да стандардизује своје активности, да формализује рад и планира акције. У врло стабилној средини цијела организација поприма облике заштићеног система од врха до дна.

је децентрализована организациона структура која ставља испред заједништво, афирмише самосталност и подстиче креативност и предузетништво. Иако је код ове организационе структуре за њено функционисање неопходна писана комуникација и формализација понашања, ипак је она у суштини дебиروقратска, јер се базира не децентрализованом одлучивању и на релативно великој самосталности дијелова од врха фирме.

Холдинг структура у основи је мултидивизионални модел гдје врх чини "кров" предузећа.

Холдинг структура је заснована на мјешовитој власничкој структури. Предузећа у холдингу осим власничког капитала посједују и капитал других. Врх предузећа односно врх холдинга посједује контролни пакет акција, тј. његово учешће у власништву свих дијелова појединачно је највеће. Посједовањем контролног пакета акција омогућено му је да на основу власништва врши управљање и контролу над дијеловима. У нашим приликама у инфраструктурним системима углавном је мултидивизионална форма управљања, која се налази између функционалног и холдинг форме. Анализе и истраживања су показала да у условима који су присутни у инфраструктурним системима, гдје капитал није цјелокупан државни има и значајан проценат приватног капитала, најбољи би био "холдинг форма". Савремени концепти у теорији организационог структурирања предузећа карактеришу сљедеће активности: власништво и структура, старост и величина, технички систем, средина и окружење.

Власничка структура имовине предузећа утиче на његову величину, али и на само спровођење власти.

Од величине предузећа зависи каквом ће се моделу организационе структуре прићи; мањи системи се у томе разликују од великих система јер узимају централизовани облик организационе структуре, а већи холдинг или мултидивизионалну форму. Поред величине предузећа у одређивању форме организационе структуре значајну улогу има технички систем и окружење, показују анализе.

Капацитет и технологија у инфраструктурним системима се одлукују комплексношћу, регулисаношћу и јединством. Ове карактеристике намећу структуру која треба да истовремено оствари и централизацију и децентрализацију, јер се ауторитет мора премјештати са врха до дна. Овим се остварује јединство техничког система, а тиме се подразумемијева јединство управљачког система. Технички системи обезбјеђују у истом моменту самосталност дијелова и јединство цјелине¹⁰². Ово може да обезбиди мултидивизионална, а још успјешније холдинг форма.

За своје понашање предузеће прима информације из окружења и оно мора да буде спремно да их прими онако какве оне и јесу и да их такве примијени. Зато организациона структура мора бити таква да на адекватан начин одговори на реаговања окружења. Окружење има значајан утицај на стратегију и организациону структуру предузећа. Да би се овим захтјевима удовољило неопходно је да предузеће буде слободно и самостално.

Фактори који утичу на модел организационе структуре инфраструктурних система понекад су супротстављени. Власништво и контрола као и технички систем захтијевају скоро увијек

¹⁰² Јединство система захтијева формализовано понашање и висок степен контроле путем писане комуникације, налога, упутстава, наредби итд. Из овог произлази да великим предузећима, због потреба формализације рада и великог броја писаних комуникација, ова организациона структура добија биروقратизовани облик. И поред тога, не мора да значи да је формализација негативна појава и да је треба избјежавати. Ако се са њом остварује јединство система онда је треба примјењивати. Све ово зависи од конкретне карактеристике неког предузећа; негдје је формализација добра а негдје није, негдје је децентрализација добра, а негдје није.

централизацију. Али већина предузећа у окружењу дјелује супротно и намећу децентрализацију, односно јачину и дистрибуцију ауторитета са врха пирамиде на организационе дијелове. Овакви супротстављени ставови, стварају неко ново стање које синтетзује квалитете и једних и других.

3. ЗАКЉУЧАК

Веома важно је напоменути да садржај процеса организовања чини повезивање дијелова у цјелине у циљу креирања релативно стабилног система интеракција које ће омогућити да се обављају имобилизације процеса у предузећу. Основне карактеристике структуре система јавних предузећа састоје се у диференцијацији и интеграцији. За организациону структуру предузећа у области инфраструктурних система који су од друштвено-државног значаја, односно интереса, јесте спознаја која је примијењена и до које се дошло у срединама развијене тржишне економије, а која дефинише модел организационе структуре. Овај модел се дефинише као: унутрашња структура, мултидивизионална и холдинг структура. Сви ставови који проиилазе из самоодрживости привредног развоја већих предузећа (инфраструктурних система) говоре да организациона структура треба да буде примијењена на *холдинг компаније*, са великим степеном правне и економске самосталности појединих сегмената, наручито када је у питању развијено тржиште. Држава мора да има знатне ингиренције када су упитању инвестиције и развој ових подловних система.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Стефановић Живадин, Менаџмент, Економски факултет, Крагујевац, 1999.
- [2] Робинс Стивен, Битни елементи организацијског понашања, Мате, Загреб, 1995.
- [3] Ставрић,Божидар, Гордана Кокеза. Управљање пословним системима, ТМ, Београд, 2009.
- [4] Бабић,Манојло; Ставрић,Божидар: Организација предузећа, КИЗ Центар Београд. 2003.

АРБИТРАЖНО РЈЕШАВАЊЕ ТРГОВИНСКИХ СПОРОВА

ARBITRATIONAL DISPUTE RESOLUTION OF THE COMMERCIAL DISPUTES

*Јелена Дамјановић дипл. правник-мастер
Факултет спољне трговине Бијељина*

Резиме: У раду је представљен савремени приступ ријешавања трговинских спорова, арбитражним путем. Почевши од саног појма арбитраже, навођењем карактеристика односно предности арбитражног ријешавања спорова, заснивања надлежности арбитраже, па све до поступка вођења арбитраже.

Кључне речи: арбитража, арбитар, спор, странке, арбитражни споразум, арбитражна клаузула, арбитражни компромис, арбитражно вијеће.

Abstract: In this paper we represented the modern approach in dissolving commercial disputes by using arbitral methods. Starting with the term of arbitration, explaining the advantages of arbitral dispute resolution, arbitral jurisdiction, arbitration process.

Keywords: arbitration, arbitrator, dispute, parties, arbitration agreement, arbitral clause, arbitral compromise, arbitral compromise.

1. УВОД

Појам арбитраже није јединствено дефинисан у упоредном законодавству. Наш законодавац се оприједијелио за таксативно набрајање карактеристика арбитражног ријешавања трговинских спорова. Разлог томе је што је врло тешко дати дефиницију која обухвата све што арбитража представља. У упоредној правној теорији најчешћа дефиниција арбитража " је процес гдје стране својом вољом препуштају

спор на ријешавање, независном трећем лицу, арбитру, кога су саме одабрале, да донесе одлуку засновану на доказима и аргументима, који су пред њом изнесени. Стране су се унапријед усагласиле да ће арбитражна одлука, трошкови бити коначна и обавезујућа."¹⁰³ Ова дефиниција сама већ указује на неке од карактеристика арбитраже али не на све.

У раду ћемо представити све и на такав начин указати на погодности ријешавања спора на овакав начин. Ова погодност се посебно односи на пословнооравне спорове, који обично настају између пословних партнера који дуго сарађују и њихов је циљ да се та сарадња настави уз што брже отклањање спора и са што мањим бројем негативних посљедица, као што су губитак времена, велики трошкови суђења, губитак пословног угледа и пропаст тренутног пословног подухвата.

2. КАРАКТЕРИСТИКЕ РИЈЕШАВАЊА ТРГОВИНСКИХ СПОРОВА ПУТЕМ АРБИТРАЖЕ

Када се говори о карактеристикама арбитражног ријешавања спора обично се то чини навођењем предности у односу на судски поступак ријешавања спора.

У раду ћемо таксативно набројати следеће одлике:

2.1. Арбитре бирају странке у спору

Зависно од тога да ли се ради о арбитру појединцу или о арбитражном вијећу, одабир пада на странке. Ради се о лицу који има њихово пуно повјерење које је независно, непристрасно што је један од разлога за непостојање двостепености поступка. Овдје се најбоље читава воља странака, која мјоже бити суспендована само када се странке не могу договорити око одабира арбитра.

¹⁰³ Bradgate, R., White, F., *Commercial Law*, Oxford University Press Inc., New York 2005

2.2. Странке у спору бирају право по коме ће се ријешити спор

За арбитражни поступак се често каже да су странке господари поступка јер поред тога што бирају арбитра оне бирају и материјалну и процесну право по коме ће се одлучивати и водити поступак. На овакав начин странке су сигурне и у пугеду примјене права које им највише одговара.

2.3. Арбитар може бити стручњак из дате области

Арбитар не мора бити искључиво правник, већ то могу бити и стручњаци за дату област везану за посао повод кога су странке и закључиле правни посао. Ово даје још већу сигурност странкама у погледу отклањања спора, јер ће арбитар бити неко ко се бави материјом спора било кроз праксу или теоријски.

2.4. Арбитражни поступак траје краће

Поступак је доста бржи него пред судовима. Судови су институционализоване полуге државне власти отворене за обраћање свима, правним и физичким лицима, за било коју врсту спора. За разлику од њих трговинске арбитраже су отворене само субјектима трговинско-правног пословања, везано за одређену врсту спора. Самим тим не постоји неки гломазни апарат који се бави ријешавањем спора, предвиђени су краћи рокови и за подношење тужбе, одговор на тужбу, доношење одлуке, и извршење исте.

2.5. Арбитражни поступак је тајан

Поступак је тајан, не постоји присуство јавности, одлуке се не објављују, што је предност за пословни свијет који не жели да се зна да је дошло до спора и око чега. За будуће пословне partnere не би било повољно да важе за некога ко се радо суди. У том смислу арбитраже чувају пословни углед привредника.

надлежност прије настанка спора тј. приликом закључења правног посла или након настанка спора.

Арбитражни споразум „је врста уговора којим се изражава сагласност воља странака да своје будуће спорове или већ настали спор имовинске природе повјере на рјешавање одређеној арбитражи.“¹⁰⁴

Арбитражни споразум може бити у два вида, у виду компромиса и компромисорне клаузуле.

„Компромисорна клаузула је облик арбитражног споразума који је садржан у тексту основног посла као посебна клаузула, или као анекс основног уговора.“¹⁰⁵

Као што се види она постоји у случају било каквог могућег спора у будућности се повјерава арбитража на одлучивање. Компромисорна клаузула је практичан начин ријешавања евентуалног спора који би могао настати, а уједно пружа одређену сигурност странкама да ће њихов спор бити брзо ријешен.

Оно што је повољно за клаузуле је то да њено уговарање не мора бити искључиво у оквиру уговора или као анекс истог већ се може уметнути у оквиру робних докумената, врло често се налази у општим условима пословања пословног партнера. „Компромис је други облик арбитражног споразума кога странке закључују кад је њихов уговор већ дошао у кризу и кад спор о појединим проблемима у вези са извршењем уговора већ постоји.“¹⁰⁶

Разлика између компромисорне клаузуле и компромиса као видова арбитражног споразума је у временском моменту. Први се закључује прије настанка спора, тј. у случају да до спора заиста и дође, а други након настанка спора до кога је заиста и дошло. Разлике у посљедицама нема. У оба случаја ће доћи до покретања арбитражног поступка.

3. НАДЛЕЖНОСТ АРБИТРАЖЕ

Надлежност арбитраже се успоставља вољом странака. Оне су слободне да уговоре

¹⁰⁴ Поповић, В.Г., Вукадиновић, Р.Д., *Међународно пословно право – општи део*, Правни факултет у Бања Луци, Центар за право Европске Уније у Крагујевцу, Бања Лука – Крагујевац 2007., 301.

¹⁰⁵ Ibid. 302.

¹⁰⁶ Ibid. 302

4. ПОСТУПАК ВОЂЕЊА АРБИТРАЖЕ

Зависно од законодавства дате земље законском материјом се уређује питање покретања арбитражног поступка, док друге то питање регулишу правилником арбитраже. Код нас се то питање регулише Правилником о Спољнотрговинској арбитражи при Привредној комори Републике Српске.

Поступак се покреће тужбом. Рок за одговор на тужбу износи 30 дана, по одговору се формира арбитражно вијеће од тројице арбитра у колико спор прелази вриједност од 70.000 америчких \$, у супротном ће спор ријешити арбитар појединац.

Уколико се странке не могу договорити око одабира арбитра то ће учинити пресједник арбитраже умјесто њих. Уколико се формира арбитражно вијеће свака странка ће одабрати по једног арбитра, договором ће одабрати трећег. Уколико до договора не дође то ће учинити пресједник арбитраже. На основу доказа и чињеница арбитри ће донијети одлуку и по потреби или по захтјеву странака заказаће усмену расправу. По окончању поступка донијеће арбитражну одлуку.

5. ВРСТЕ АРБИТРАЖА

Постоји велики број подјела арбитража овисно од критеријума подјеле. Но за нас је најбитнија подјела која се односи на вид организовања арбитраже. Арбитраже се могу организовати као институционалне или као *ad hoc*. Институционалне арбитраже се организују слично судовима као одређене институције које посједују простор, особље, правилник, и које су организоване на неодређен временски период за неодређен број случајева.

Ad hoc арбитраже као што се види из самог назива се организују за одређен случај и за одређен временски период, тј. док се дати случај не ријешити. По ријешавању спора оне се гасе. Није дозвољено обраћање везано за неки други спор. Но последица је иста, долази до ријешења спора, и арбитражна одлука има исту правну снагу било да је донијета у оквиру

институционалне арбитраже, било путем *ad hoc* арбитраже.

6. ЗАКЉУЧАК

У овом раду смо покушали приближити арбитражно ријешавање спорова како онима који желе да сазнају више тако и онима који би се обратили арбитражи. У овом савременом добу које прати стална турбуленција у пословним односима, застарјелост прописа, доношење нових, долазак економске кризе... добро је знати да постоји савезник у оквиру права, као што су арбитраже. Постојање једне такве институције у којој постоји могућност одабира арбитра, права, временски кратко трајање поступка, уштеда новца, очување пословног угледа, представља једно велико уточиште за пословни свијет. Пружа се одређена сигурност да ће се спор врло брзо узети у разматрање, да ће се одлука донијети кратком временском периоду, на непристрасан начин те на задовољство обје стране у поступку.

7. ЛИТЕРАТУРА

- [1] *Bradgate, R., White, F., Commercial Law, Oxford University Press Inc., New York 2005*
- [2] *Карамарковић, Л. и др., Парница – Ванпарница – Извршење – Медијација, Ј.П. „Службени гласник“, Београд 2006*
- [3] *Карамарковић, Л., Поравнање и медијација, Факултет за пословно право, Београд 2004.*
- [4] *Поповић, В.Г., Вукадиновић, Р.Д., Међународно пословно право – општи део, Правни факултет у Бања Луци, Центар за право Европске Уније у Крагујевцу, Бања Лука – Крагујевац 2007*
- [5] *Станојевић, О., Римско право, Правни факултет у Српском Сарајеву, Српско Сарајево 2000.*
- [6] <http://www.danas.co.yu/20080212/biznis3.html>
- [7] <http://www.pon.harvard.edu/guests/uma/>

СТРАТЕГИЈА РАЗВОЈА ФОНДА ПИО КРОЗ УПРАВЉАЊЕ ЉУДСКИМ РЕСУРСИМА

DEVELOPMENT OF THE PIO FUND THROUGH STRATEGIC ENDEAVOUR IN HUMAN RESOURCES MANAGEMENT

Доц. др Зоран Мاستило
Факултет спољне трговине Бијељина

Резиме: Да би се обезбједили ефикасни резултати и ефектно дјеловање Фонда неопходно је реализовати програм управљања људским ресурсима за запослене кроз континуирану обуку и усавршавање базирану на потребним знањима што ће резултанти постављених планских циљева обезбиједити стварање рационалне и модерне организације способне за квалитетно извршавање свих постављених задатака.

Побољшање организационе структуре Фонда тражи квалитетну кадровску основу, оспособљену фундаменталним знањима, те едукованих специјалиста способних да одговоре свим захтјевима који буду пред њим у будућности постављени.

Избор квалитетних кадрова, њихова спремност да своја знања стално допуњују кроз континуитет обуке, те проширење знања из специфичних области дјеловања Фонда ПИО и усавршавање за одређене послове, приоритетан је задатак менаџмента људских ресурса.

Abstract: In order to secure efficient results and effective operation of the Fund it is necessary to realise a programme of human resource management for the employees through continuing

training and development based on the necessary knowledge and determined planned goals, which will secure creation of rational and modern organisation capable of qualitative performance of all agreed tasks.

Improvement in organisational structure of the Fund requires qualitative cadre base, trained in fundamental knowledges, and educated specialists capable to respond to all requirements, which will be in front of them in the future.

Selection of the qualitative cadre, their readiness to constantly improve their knowledge through continuous training, and broadening of the knowledge in specific areas of work of the Fund PIO and specialisation for specific jobs are the priority task of the human resources management.

Кључне ријечи: људски ресурси, организација, запослени, социјални систем.

Key words: human resources, organisation, employees, social system.

1. УВОД

Менаџмент људских ресурса институционализован у Фонду за ПИО РС у сегменту за управљање људским ресурсима је стратешки подухват чија је мисија усмјерена ка циљно пројектованом задатку: развоју Фонда ПИО као кључног субјекта у социјалном систему Републике Српске.

Афирмацијом овог сегмента пословног дјеловања Фонда постиже се оптимизација програмских функција, максимизира ефикасност рада и побољшава ниво квалитета услуга из домена рада.

Фундаментална је чињеница да је Фонд за ПИО по броју субјеката којима сервисира услуге: дакле осигураника и корисника права једна од највећих институција у Републици која у континуитету обезбјеђује вјеродостојне, квалитетне и поуздане информације неопходне за ефикасно спровођење и остваривање права из пензијског осигурања корисника заснованог на моделу међугенерациске солидарности.

Осим наведеног Фонд ПИО је значајна организација у процесу провођења реформе пензионог система Републике Српске, односно увођења нових модела осигурања утемељеног на капитализацији улога будућих индивидуалних инвеститора, односно улагача.

Полазећи од напријед наведених чињеница пред менаџмент Фонда намеће се императиван задатак дефинисања визије развоја, организације пословања, планирања стратешких задатака, те ефикасне имплементације пословне активности које је могуће реализовати уз ангаживање високопродуктивних кадрова у тимском раду интердисциплинарних знања са изразито развијеним индивидуалним компетенцијама и осјећајем за колективни рад и заједничко дјеловање.

Наведене претпоставке обезбјеђују основне инструменте управљања организацијом и људским ресурсима у циљу реализације мисије и пројектованих циљева менаџмента.

Менаџмент људских ресурса обезбјеђује стратешку подршку пројектованим циљевима у детерминисаном друштвеном окружењу.

Реализацијом овог програма ствара се основа за развој компетенција за сваког запосленог што ће директно резултирати повећањем развојене снаге организације и синергетских ефеката

пословања Фонда као јединствене пословне структуре.

Посебно ваља нагласити да је конституисање сегмента за људске ресурсе израз јасног одређења менаџмента Фонда ка радикалним промјенама у целокупном систему пословних функција, те управљања промјенама у складу са планом развоја.

Високо развијена свијест да се промјене не обезбјеђују декларативним изјашњавањем о стратешким документима и циљевима инаугурисаним у истима, већ директним увођењем нових модела рада и апликативних решења, што свакако није могуће без квалитетно припремљених програма едукације који омогућавају запосленима стицање потребних знања и вјештина за успјешно извршавање постављених планских и развојних циљева.

У контексту наведеног ваља нагласити започете активности на увођењу "Система квалитета ИСО – стандарда" те значајна улагања у набавку информатичке опреме и едукацију кадрова.

2. ПОСТОЈЕЋЕ СТАЊЕ У ФОНДУ ПИО

Дејтонским мировним споразумом дефинисано је да је социјални систем у надлежности ентитета, те је сходно наведеном принципу пензијско и инвалидско осигурање конституисано на ентитетском нивоу.

У том контексту данас у Босни и Херцеговини егзистирају два самостална пензијска и инвалидска Фонда, односно Фонд за пензијско и инвалидско осигурање Републике Српске и Фонд ПИО/МИО Федерације Босне и Херцеговине.

Фонд за ПИО Републике Српске је институција од посебног друштвеног интереса за Републику чија је област пословања уређена Законом.

Административне и стручне послове, те управне, финансијске и друге послове обавља јединствена стручна служба Фонда.

Основна функција и задатак стручне службе је да на законит начин и у законом утврђеним роковима спроводи пензијско осигурање, рјешава о правима осигураника јединствено на цијелом простору Републике Српске.

Основне одреднице у организацији стручне службе Фонда дефинисане су начелима: јединствености, доступности и двостепености.

У циљу ефикаснијег рада брже и квалитетније доступности корисницима и осигураницима територијална организација је тако постављена да у већини општина Републике Српске функционишу организационе цјелине Фонда ПИО, односно пословнице.

Прихватајући такав модел територијалне организације конституисано је шест Филијала Фонда и то: Бања Лука, Бијељина, Приједор, Добој, Источно Сарајево и Требиње које у свом саставу имају пословнице.

Правни субјективитет и функцију јединственог правног лица остварује Фонд за ПИО са сједиштем у Бијељини са свим ингеренцијама и атрибутима у руководној функцији.

Законски заступник Фонда је Директор који руководи стручном службом и организује рад на законом утврђен начин. Управљачку функцију у Фонду остварује Управни одбор који се бира из реда осигураника и корисника и исти броји девет чланова које именује Влада Републике Српске. Надзорну функцију рада остварује Надзорни одбор који се такође бира из реда осигураника и корисника и који броји три члана. Надзорни одбор именује Влада Републике Српске.

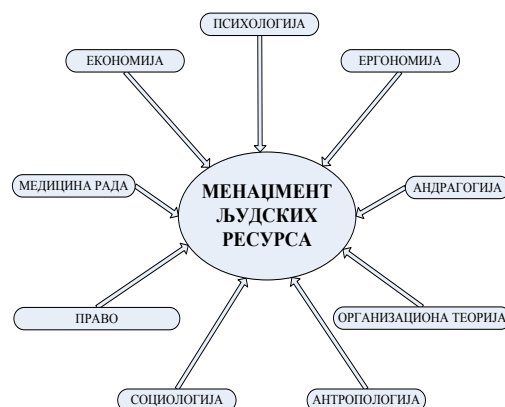
Напомињемо да је Фонд ПИО Републике Српске почео са радом јуна 1992. године у периоду интензивних ратних дејстава са свим ограничењима и потешкоћама у организационом, кадровском, техничком и финансијском смислу и без основних претпоставки за рад а једна од кључних је недостатак базе података осигураника и корисника.

3. СПЕЦИФИЧНОСТИ МЕНАЏМЕНТА ЉУДСКИХ РЕСУРСА

Појам "менаџмент људских ресурса" јавља се 80 година прошло вијека у САД, а касније овај појам се преузима од страна већине земаља свијета. Као научна дисциплина интегрише спознаје различитих наука које се баве питањем човјека и организације.

Ради се дакле о интердисциплинарној теорији која интегрише спознаје различитих наука датих у прилогу:

Слика. 1. Теоретски извори менаџмента људских ресурса



Као научна дисциплина менаџмент људских ресурса нам омогућава предвиђање интеракцију, интерпретацију, управљање и контролисање догађаја и појава, као и разумјевање односа између истих.

Дакле основни задатак ове научне дисциплине је унапређење организационе праксе управљања људским ресурсима ради бржег развоја и остваривања циљева организације као и развоја индивидуалних потенцијала појединаца.

Темељни принципи пословања савремене организације одређени су аксиомом: **да је човјек највреднији ресурс организације.**

Дакле људски ресурс је кључни потенцијал и укупна снага (конкурентска предност) организације која тај потенцијал развија и одржава у функцији реализације организационих циљева.

Људски ресурси организације у себи синтетизују знање, способност, вјештину, креативност, иновативност и радну енергију потребну за остваривање организационих циљева. То је укупна интелектуална, психичка, физичка и социјална енергија која је неопходна за реализацију тих циљева.

4. СПЕЦИФИЧНОСТИ ЉУДСКИХ РЕСУРСА

Ова специфичност огледа се у самој природи човјека као мисаоног бића које има своје сопствене циљеве и властити живот који се за разлику од других ресурса не одвија искључиво у организацији: из чега произилази његова сложеност а што захтјева и више знање за управљање истим услед дјеловања бројних фактора на човјека као индивидуалног и друштвеног бића.

Због специфичности, људски ресурси имају изузетан значај за организацију њен раст и развој и укупно друштвено, односно тржишно позиционирање.

Ова изузетност огледа се у слиједећем:

- људски ресурси за разлику од осталих ресурса својим знањем и стваралаштвом могу да ставе у функцију све биолошке, физичке и друге потенцијале,
- синергетски ефекат посједује једино људски ресурс који обезбјеђује додатне ефекте који комбиновани дају квалитетно нове организационе способности,
- фактори понашања и мотивације омогућавају повећање или смањење појединачних а тиме и организационих резултата,
- креативност посједује једино човјек који може стварати нестандартне производе и услуге чиме омогућује сопствени али и организациони развој,
- јединственост, појединачна знања и способности користе се на особен начин у свакој организацији што истој даје конкурентску предност,
- дугорочно дејство људских ресурса даје и дугорочни ефекат што их и чини специфичним,
- повезаност са свим пословним функцијама обезбјеђује додатни квалитет организацији у цјелини,
- економски значај евидентан је чињеницом да једино човјек својим радом ствара нову вриједност и вишак вриједности.

Интерес организације за људске ресурсе је директно економски па тек онда друштвени и други.

Због специфичности људског бића задатак менаџмента људских ресурса је да елиминишу све непожељне факторе који генеришу

негативну енергију и подстакне позитивну и креативну снагу.

Из свега наведеног менаџмент људских ресурса можемо дефинисати као:

Управљачку активност која подразумева обезбјеђење, развој, одржавање, прилагођавање и усмјеравање те кориштење људских потенцијала у складу са циљевима организације, уз истовремено уважавање индивидуалних потреба и циљева запослених.

Резимирајући наведене карактеристике може се рећи да менаџмент људских ресурса има слиједећа кључна обилјежја и то:

- одговорност за људе припада менаџерима свих нивоа,
- исти захтјева индивидуални приступ сваког запосленог у организацији,
- сви задаци и процеси су међусобно повезани,
- интегрисано на интерној и екстерној предузетничкој активности има стратегијски значај,

Из свега наведеног евидентно је да се циљеви менаџмента људских ресурса изводе из организационих циљева и са истим морају бити комплементарни.

Са аспекта економских циљева менаџмент људских ресурса има слиједеће приоритете и то:

- побољшање продуктивности,
- стварање и одржавање компетитивности,
- одржавање конкурентности организације,
- одржавање флексибилности и прилагођавања захтјевима окружења,

Из економских циљева произилазе и индивидуални циљеви који се односе на:

- задовољене потреба запослених,
- побољшање економско-социјалног положаја појединца,
- обезбјеђење прихватљивих радних услова и квалитета живота,
- развој индивидуалних потенцијала запослених,
- стварање повољне радне климе и међуљудских односа,
- одржавање здравља запослених.

5. УПРАВЉАЊЕ ЉУДСКИМ РЕСУРСИМА У ФОНДУ ПИО РЕПУБЛИКЕ СРПСКЕ

Управљање људима одвија се у организацији кроз координацију активности чиме се остварују синергетски ефекти путем заједничког дјеловања које даје резултанту већу од збира индивидуалног дјеловања. Координација се не односи само на запослене у организацији већ и на субјекте у ланцу заједничког дјеловања.

Послови у организацији су повезани комуникацијама и информацијама кроз дефинисана задужења и начин достављања информација.

Основни инструмент у организацији је планирање послова а затим разматрање начина на који се они могу реализовати а један од метода координације јесте успостављање организационе структуре.

Кроз структуру организације описани су детаљи радних односа међу људима у истој.

Стратешки аспект организације

Стратешки аспекти организације заснивају се на начелу да "структура прати стратегију" и иста одржава њене захтјеве.

Све организације пролазе кроз три фазе развоја:

- јединичну са једним производом и једном особом која доноси одлуке
- функционалну: кроз специјализацију послова као што су: производња, маркетинг, кадрови и финансије,
- мултидивизиону фазу гдје се раздваја функција власништва и управљања односно руковођења, пројектовањем визије и имплементације планираних циљева.

Планирање – послови и људи

Планирање људских ресурса представља кључну основу за пословни успјех организације што подразумијева довођење квалитетних људи на кључна мјеста у организацији у циљу постизања квалитетне и брзо растуће организације.

Стварање визије потребних људских ресурса и стратешко планирање обезбеђује се кроз: податке и идеје о људским ресурсима, затим дефинише визије будућности организације и људских ресурса те планирање и програмирање циљева у овој области те доношење акционих планова за имплементацију истих.

Планирање као стратешко програмирање чини планове оперативнијим тако што ће се разјаснити могуће посљедице и размотрити шта треба урадити да би се остварила свака од стратегија.

Планери као аналитичари требају анализирати опште податке како спољашње тако и унутрашње које менаџмент употребљава у процесу развоја стратегије.

Планери такође дјелују и као катализатори предлажући идеје које стимулишу менаџмент да размишља на креативан начин.

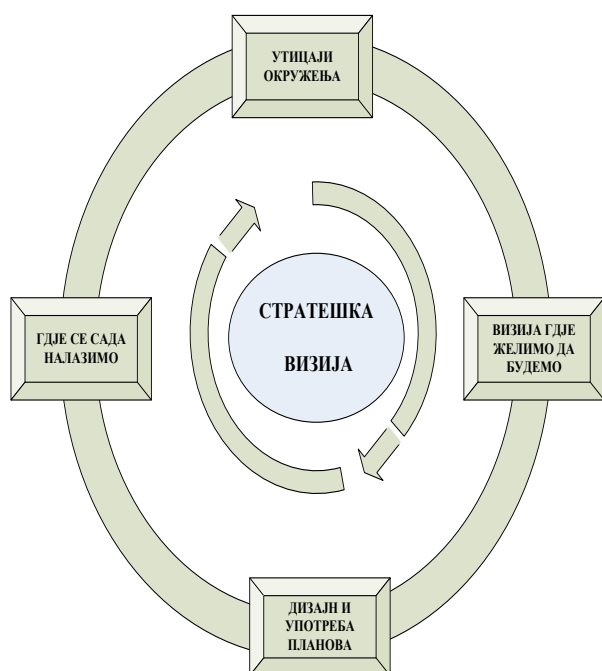
Модел планирања људских ресурса

а) Традиционални модели планирања људских ресурса подразумијевају потребан број запослених, њихове способности, структуре запослених у организацији које предвиђа баланс између понуде и потражње радне снаге, те динамику прилива нове радне снаге и очекиваних напуштања: пензионисањем, унапређењем итд., а све на бази постојећег тржишта рада.

Ваља нагласити да у планирању људских ресурса постоје битне разлике у погледу процеса и сврсисходности. У планирању људских ресурса менаџмент је задужен за мотивисање људи у којем се преплићу процеси а на које имају утицај трошкови, број контрола и системи.

б) Интегрисани модел планирања људских ресурса настоји да обезбједи све аспекте планирања кроз одговор: "гдје желимо да будемо", шта је преузето из стратешке визије: "гдје се сада налазимо" те шта треба да радимо да би остварили транзицију у оквиру организационог окружења.

Слика 2. Интегрисани модел планирања људских ресурса



Да би планирање људских ресурса имало своју поузданост у интегрисаном моделу неопходно је анализирати окружење из више аспеката и то: социјални, демографски, политички и правни, индустријско-технолошки, те конкурентски.

Сваки од ових елемената тражи свеобухватну анализу укључујући и симулацију одређених процеса.

Дефинисање будућности када су у питању људски ресурси

Планирање људских ресурса и процјена будућих потреба дефинише се на бази развоја организације уз реално предвиђање потражње уз примјену:

а) објективне методе код које се примјењује статистички модел и радна студија изводљивости,

б) субјективне методе која подразумјева менаџментске процјене "ДЕЛПХИ ТЕХНИКУ" из које произилазе потребе за кадровима уз компилацију одговора све дотле док се одговори не подударе.

Анализирање постојеће ситуације

У овој области могућ је већи избор техника укључујући непосредну комуникацију извршног директора за људске ресурсе са одређеним бројем представника сваког организационог дијела фирме да би чуло њихово мишљење о предностима или слабостима и о томе шта може довести до напретка. Ови поступци се могу користити у циљу прикупљања информација о слиједећим питањима и то:

- мотивацији запослених,
- пословној сатисфакцији,
- организационој култури,
- начину руковођења људима,
- ставу према мањинским групама и једнаким могућностима,
- посвећености организацији и разлозима за то,
- јасноћи пословних циљева,
- организационим питањима и проблемима,
- факторима који могу довести до напретка,
- организационим снагама за даљи развој и др.

6. ЗАКЉУЧАК

Радни материјал менаџмент људских ресурса има амбицију да укаже на неопходност баланса сарадње између руководиоца свих нивоа и стручњака специјалиста за поједине области из овог домена. У том контексту неопходна је координација активности између руководиоца и стручњака, а основну подјелу задатак и одговорности инаугуришу сљедећи принципи:

- менаџери су одговорни за све задатке и послове из домена руковођења и односна са запосленим,

- стручне службе су одговорне за обезбјеђење одговарајућих метода, механизма и инструмената те координацију свих активности.

Менаџери реализују политику организације доносе одлуке, затим планирају, обезбеђују, врше награђивање вредновања рада као и отпуштање запослених.

Задатак стручних служби је да пружају логистичку подршку и оспособљавање за успјешну реализацију улоге руковођења а што све укупно има за циљ побољшање укупне резултате пословања организације.

Специфичност стручних служби за менаџменте људских ресурса је да исти немају формално право одлучивања али су одговорни за квалитетну припрему, пројектовање и имплементацију интегралне политике управљања у овом сегменту пословног дјеловања.

Стручњаци за људске ресурсе треба да посједују експертне компетенције и владају цијелим спектром знања а који су у функцији решавања сложених питања који су у стању да дефинишу оптимална решења, дају своје приједлоге у функцији побољшања квалитета рада организације, те да благовремено идентификују проблеме организације изврше дијагнозу узрока оваквог стања, те дају стручни приједлог за превазилажење истих.

Од менаџера за људске ресурсе се очекује да потпуно познају организацију и њено пословање, да управљају инструментима у функцији провођења руководне политике менаџмента и да пројектују и управљају промјенама, да подстичу дух заједничког дјеловања, развијају културу организације, креирају култ организације која учи, те подстичу индивидуалне квалитете и колективни дух, те развој организације и сваког појединца у њој при том: да препознају, уоче и идентификују девијантне појаве и проактивно дјелују у сарадњи са менаџментом на њихово

заустављање, отклањају узроке и идентификују све субјекте (индивиде) које генерирају негативности, при том је неопходно разрјешавати проблеме организационе структуре која може бити лимитирајући фактор у афирмацији развоја појединца, па самим тим и организација на путу њеног раста и развоја на пројектованом тржишном, односно друштвено постављеном циљу.

Уважавајући све горе наведено те цијенећи људске ресурсе као есенцијалне факторе развоја организације, неопходно је истаћи сву комплексност ове проблематике. Да би се иста ефикасно развијала неопходно је обезбједити интердисциплинаран тим стручних људи различитих знања који ће интегрално дјелујући обезбједити развој организације те сваког појединца унутар исте а што ће синергетски обезбједити оптимализацију функција, квалитет услуга и реализацију мисије у окружењу.



Д.о.о „СПЕКТАР ДРИНК”

Д.о.о. „Спектар Дринк” Бијељина је предузеће које се бави производњом освјежавајућих безалкохолних пића, воћних сокова, те прерађевина од воћа и поврћа.

Тренутно запошљава преко 100 радника, и око 70% своје производње извози.

Већ неколико година „Спектар Дринк” је у врху привреде РС, по својим капацитетима и квалитету пословања. Успјех није дошао преко ноћи, него као резултат дугогодишњег напорног рада, одрицања и квалитетне пословне политике и добро дефинисане позиције на тржишту. Као што је познато, сваки почетак је тежак. Тако је било и са нашом фирмом. „Спектар Дринк” је настао 1996. године као радна јединица у одвиру Д.о.о. „Изградња” Бијељина, која постоји од 1991. године. Матична кућа се у то вријеме бавила велепродајом прехранбених артикала, и грађевинског материјала. У Бијељини је тада било 12 пунионица безалкохолних пића, које су радиле углавном у неусловним просторијама и производиле робу ниског квалитета. Нико од њих није исказао вољу да унаприједи своју производњу, како технолошки тако и квалитативно.

Пошто смо жељели да у својој продаји имамо асортиман квалитетних сокова који ће се разликовати од понуђених на тржишту, одлучено је да се крене у њихову производњу. Формирали смо један мали погон од око 50 м² производног и 50 м² магацинског простора, са опремом која је задовољавала стандарде за рад у прехранбеној индустрији. Тежило се идеји, да се докаже да и приватни предузетник може да произведе квалитетан производ. Са пуно труда, одрицања и

уложеног времена, корак по корак, година по годину „Спектар Дринк” је развио и ширио своје производне капацитете и ширио свој производни асортиман. Данас, 13 година од почетка пословања, ми смо озбиљна фирма која броји преко 100 запослених, располажемо са пословним простором од преко 7000 м² на површини од око 2 хектара. Производња је организована у 10 производних цјелина, у засебним производним програмима. Свим производним програмима управљају технологи, уз помоћ високо обучених радника. Стално улажемо у нову технологију, унапређујемо и развијамо наше технолошке процесе, едукујемо кадрове, са циљем да добијемо што квалитетнији производ, безбједан за људску исхрану.

Значајан искорак у „Спектар Дринку” десио се прије 5 година када смо ушли у пројекат увођења Стандарда ISO 9001-2000, и HACCP система. Стандардизацију смо прихватили као спас у сналажењу, како у руковођењу, тако и праћењу цјелокупног пословања које се ширило. Став руководства фирме је био да стандарди не треба да постоје само на папиру него да се по њима функционише, како би се успоставила сигурна контрола у пословању.

Пословање „Спектар Дринка” дијели се у двије фазе:

Прва фаза је пословање по принципу предузетништва које траје од 1996. до 2004. године и друга фаза од 2004. године, кад се по увођењу стандарда почело функционисати по принципу управљања менаџментом квалитета.

Од те 2004. године у нашој фирми се раде сви извјештаји и планови, а ни у један нови пројекат се не улази без SWOT анализе. Све то нам омогућава да праворемено реагујемо на промјене на тржишту. Промјене на тржишту су веома честе и веома неповољне за послодавца.

Познато нам је да је стигла економска криза, и да је са собом донијела и нове проблеме. Тренутно највећи проблем је неликвидност тржишта. Добро дефинисаном пословном политиком, ми смо се сачували од искушења, као што је преинвестирање и извлачење обртног капитала и улагање у промашене инвестиције. Велики број наших пословних партнера је направило ту грешку, и дио терета тих грешака, и њихове неликвидности су пребацили и на нас. Наша потраживања су за 50% већа од потраживања у 2008. години. Посебан проблема у пословању данас представља сарадња са трговинским ланцима који су преинвестирали у прегломазне објекте.

Произвођачима су наметнуте високе цијене уласка производа у њихове продајне објекте. Произвођач је принуђен да прихвати њихове уцјењивачке захтјеве за продају производа преко њихових трговачких ланаца, јер нема избора.

Уговори су препуни тачака са казним пеналима, ако произвођач не испуни одређене услове, а по питању плаћања испоручене робе све се свело на једну тачку, у којој је плаћање за 90 дана и потврда да се неће тражити никакви пенали за кашњења. Епилог свега је познат. Кашњења у плаћању су стална без икакве надокнаде, а робу морамо испоручивати јер слиједе казни пенали за свако закашњење. Због свега тога пословна атмосфера је депримирајућа и крајње дестимулативна за било који нови пројекат, јер ништа није загарантовано сем проблема. Сматрамо да је крајње вријеме да држава преузме контролу у уређењу тржишта, јер се очигледно овакав облик либералног капитализма не може одржати што показује примјери који се дешавају свуда по свијету, па и код нас.