

YU ISSN 145-836 X GODINA VI • BROJ 1-2 / 2004.

EKONOMSKI HORIZONTI

YU ISSN 145-836 X GODINA VI • BROJ 1-2 / 2004.

EKONOMSKI HORIZONTI

YU ISSN 145-836 X

EKONOMSKI
FAKULTET

UNIVERZITETA
U KRAGUJEVCU

YU ISSN 145-836 X

EKONOMSKI HORIZONTI - ECONOMIC HORIZONS

Naučno-stručni časopis Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Kragujevcu

Godina VI

Kragujevac 2004.

Broj 1-2

Izdavač	Publisher
Ekonomski fakultet	Faculty of Economics
Univerziteta u Kragujevcu	University of Kragujevac
Đure Pucara 3	3 Đure Pucara Street
Fax: 034 303 516	Fax: +381 34 303 516
Tel: 034 303 502	Tel: +381 34 303 502
E-mail: ekfak@kg.ac.yu	E-mail: ekfak@kg.ac.yu
www.ekfak.kg.ac.yu	www.ekfak.kg.ac.yu

Za Izdavača	For the Publisher
Prof. dr Slobodan Malinić, dekan	Prof. dr Slobodan Malinić, dean

Glavni i odgovorni urednik	Editor-in-Chief
Prof. dr Slobodan Malinić	Prof. dr Slobodan Malinić

Urednik	Editor
Prof. dr Vlastimir Leković	Prof. dr Vlastimir Leković

Redakcioni odbor	Board of Editors
Babić dr Verica, Dugalić dr Veroljub,	Babić dr Verica, Dugalić dr Veroljub,
Đorđević dr Miroslav, Đorđević dr	Đorđević dr Miroslav, Đorđević dr
Momčilo, Jovetić dr Slavica, Malinić dr	Momčilo, Jovetić dr Slavica, Malinić dr
Slobodan, Marković dr Dragana, Petrović	Slobodan, Marković dr Dragana, Petrović
dr Slavica, Stančić dr Predrag, Vuksanović	dr Slavica, Stančić dr Predrag, Vuksanović
dr Emilija	dr Emilija

Časopis izlazi dva puta godišnje

Tiraž: 150 primeraka

Printing: 150 copies

Štampa:
Inter Print, Kragujevac

Printed by
Inter Print, Kragujevac

Časopis je registrovan u Ministarstvu za informisanje Republike Srbije

(Službeni glasnik Republike Srbije 36/98)

**EKONOMSKI
HORIZONTI
ECONOMIC
HORIZONS**

2004.

Broj 1-2

EKONOMSKI FAKULTET UNIVERZITETA U KRAGUJEVCU

EKONOMSKI HORIZONTI

GODINA VI

KRAGUJEVAC, 2004.

BROJ 1-2

SADRŽAJ

EKONOMSKA TEORIJA I RAZVOJNA POLITIKA

Prof. dr Katarina Stanković	
DOPRINOS DINAMIČKOJ MAKROEKONOMIJI F.E. KYDLAND-a I E.C. PRESCOTT-a	
- Dobitnika Nobelove nagrade za ekonomske nauke za 2004.	9
Prof. dr Milica Vujić	
PRIMENA MEĐUNARODNIH STANDARDA ZA KVALITET U PREHRAMBENOM	
SEKTORU SRBIJE	21
Doc. dr Petar Veselinović	
UTICAJ STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA NA RAZVOJ NACIONALNE	
EKONOMIJE	31
Mr Gordana Marjanović	
NEOKLASIČNA VERSUS KRIVA PONUDE RADA SA NEGATIVNIM NAGIBOM	47

MENADŽMENT

Doc. dr Gordana Radosavljević	
DIMENZIJE UPRAVLJANJA LANCIMA SNABDEVANJA	55
Mr Vesna Stojanović - Aleksić	
LIDERI I TIMOVI - NAJZNAČAJNIJI NOSIOCI REINŽENJERING	
PROCESA	67
Mr Violeta Domanović	
PRISTUPI I KONCEPTI U PROCESU PROCENE VREDNOSTI ALTERNATIVNIH	
KORPORATIVNIH STRATEGIJA	75
Vladimir Dženopoljac	
PRAKSA PREDUZETNIŠTVA I POJEDINAC KAO NJEN	
GLAVNI NOSILAC	85

MEĐUNARODNA EKONOMIJA

Prof. dr Momčilo Đorđević	
USKLAĐIVANJE NACIONALNOG ZAKONODAVSTVA SA REGULATIVOM	
EVROPSKE UNIJE	101
Mr Srdan Šapić	
UPRAVLJANJE MEĐUNARODNOM MARKETING KOMUNIKACIJOM	113
Nenad Stanišić	
GLOBALIZACIJA I SIROMAŠTVO	123

FINANSIJE I RAČUNOVODSTVO

Dr Milena Jakšić	
KARAKTERISTIKE MEĐUNARODNOG TRŽIŠTA KAPITALA	137
Mr Violeta Todorović	
IZVORI INFORMACIJA ZA ISPITIVANJE FINANSIJSKIH	
PERFORMANSI BANAKA	149

ECONOMIC HORIZONS

YEAR VI Kragujevac, 2004. NUMBER 1-2

CONTENTS

ECONOMIC THEORY AND DEVELOPMENTAL POLICY

Prof. dr Katarina Stanković A CONTRIBUTION OF F.E. KYDLAND AND E.C. PRESCOTT - the 2004 Nobel Prize Winners - TO DYNAMIC MACROECONOMICS	9
Prof. dr Milica Vujičić APPLYING INTERNATIONAL QUALITY STANDARDS IN FOOD PROCESSING ACTIVITY IN SERBIA	21
Doc. dr Petar Veselinović THE INFLUENCE OF FOREIGN DIRECT INVESTMENTS ON DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY	31
Mr Gordana Marjanović NEOCLASSICAL VERSUS DOWNWARD-SLOPING LABOUR SUPPLY CURVE ..	47

MANAGEMENT

Doc. dr Gordana Radosavljević DIMENSIONS OF SUPPLY CHAIN MANAGEMENT	55
Mr Vesna Stojanović-Aleksić LEADERS AND TEAMS – ESSENTIAL AGENTS IN REENGINEERING PROCESS ..	67
Mr Violeta Domanović APPROACHES AND CONCEPTS IN ALTERNATIVE CORPORATE STRATEGIES EVALUATION	75
Vladimir Dženopoljac ENTREPRENEURIAL PRACTICE AND INDIVIDUAL AS ITS ESSENTIAL AGENT	85

INTERNATIONAL ECONOMY

Prof. dr Momčilo Đorđević NATIONAL LEGISLATIVE ADJUSTMENT TO EU REGULATIONS	101
Mr Srđan Šapić MANAGEMENT OF INTERNATIONAL MARKETING COMMUNICATION	113
Nenad Stanišić GLOBALISATION AND POVERTY	123

FINANCE AND ACCOUNTING

Dr Milena Jakšić CHARACTERISTICS OF INTERNATIONAL CAPITAL MARKET	137
Mr Violeta Todorović INFORMATION SOURCES FOR BANKS' FINANCIAL PERFORMANCE EXAMINING	149

EKONOMSKA TEORIJA I RAZVOJNA POLITIKA

Dr Katarina Stanković*

DOPRINOS DINAMIČKOJ MAKROEKONOMIJI

F.E. KYDLAND-a I E.C. PRESCOTT-a

- Dobitnika Nobelove nagrade za ekonomske nauke za 2004.

Apstrakt - U radu se prezentuje i razmatra doprinos dinamičkoj makroekonomiji Finn-a E. Kydland-a i Edward-a C. Prescott-a, dobitnika ovogodišnje Nobelove nagrade za ekonomske nauke. Analiza obuhvata njihova dostignuća u otkriću (a) realnih faktora koji pokreću privredne cikluse (teorije realnih privrednih ciklusa) i (b) koncepta vremenske nekonzistentnosti ekonomske politike. Rezultat ovih istraživanja je produbljena makroekonomska analiza zasnovana na mikroekonomskim principima i bolje razumevanje načela i ograničenja ekonomske politike.

Zato možemo zaključiti da su učenja Kydlanda i Prescott-a izazov i izvor novih naučnih rasprava, posebno u oblasti cikličnih fluktuacija i doprinos daljem razvoju metodologije u konstruisanju dinamičkih modela opšte privredne ravnoteže i pojavi nove filozofije vođenja ekonomske politike.

Ključne reči - makroekonomija, teorija realnih privrednih ciklusa, vremenska nekonzistentnost, ekonomska politika.

Abstract - This paper deals with contribution of the 2004 Nobel prize Winners in Economics - Fynn E. Kydland and Edward C. Prescott - to dynamic macroeconomics. It analyses their achievements in finding on a) the real factors promoting business cycles (the real business cycle theory) and b) the concept of time inconsistency of economic policy. The result of their researches is a profound macroeconomic analysis based on microeconomic principles and better understanding of rules and limitations of economic policy.

Thus, we could conclude that Kydland and Prescott's theses indicate a challenge and source for new scientific discussions, particularly on cyclic fluctuations; they also contribute to further development in methodology and constructing of dynamic general equilibrium economic model as well as to the advent of new philosophy in economic policy management.

Key words - macroeconomics, real business cycle theory, time inconsistency, economic policy.

* Vanredni profesor Ekonomskog fakulteta u Kragujevcu.

Uvod

Dodela Nobelove nagrade za ekonomske nauke za 2004. godinu Finn-u Kydland-u i Edward-u Prescott-u potvrđuje činjenicu da u ekonomiji nijedna teorija nije sveobuhvatno valjana u svim vremenima i na svim mestima, ali da svaka sadrži elemente istine. Upravo, zbog tih "zrnaca" istine, koje predstavljaju manji ili veći doprinos ukupnom razvoju ekonomske teorije, moguće je da su dobitnici ove nagrade autori različitih teorijskih pravaca i različitih opredeljenja.

Tako, na primer, grupa ekonomista (G. Akerlof, M. Spence i J. Stiglitz), dobitnici Nobelove nagrade za 2001., predstavnici su novog kejnzijanizma i nagrađeni su za doprinos u analizi tržišta sa asimetričnim informacijama.¹ Takođe, nagrađeni ekonomisti u 2002., V. Smith i D. Kahneman, su svojim istraživanjima i eksperimentima opovrgli tvrdnju opštu prihvaćenu još iz vremena Adam-a Smith-a da je čovek racionalno biće koje se uvek ponaša u skladu sa svojim interesima. Integracijom psiholoških istraživanja u ekonomiju, oni dokazuju da su koncepti ograničene racionalnosti i ličnog interesa bitni elementi u oblasti ljudskog rasuđivanja i odlučivanja u uslovima neizvesnosti.²

Ovogodišnji laureati, Kydland i Prescott, pripadaju suprotnom pravcu, pravcu koji u okviru teorije opšte ravnoteže istražuje odgovore privrede na šokove kao i prirodu samih šokova. Međutim, oni razvijaju novu teoriju privrednih ciklusa - *teoriju realnih privrednih ciklusa* na osnovu uticaja čisto realnih snaga na zaposlenost i proizvodnju. Naime, oni su na osnovu modela optimalnog rasta objasnili ciklično kretanje konkurentne privrede promenama u tehnologiji. Zato je u literaturi škola realnih privrednih ciklusa, čiji su osnivači Kydland i Prescott poznata kao nova klasična makroekonomija br. 2 za razliku od nove klasične makroekonomije br. 1 i njenog tumačenja privrednih ciklusa neanticipiranim monetarnim promenama (monetarnim šokovima), odnosno predstavnika teorije monetarnih ciklusa.

Pored teorije realnih privrednih ciklusa u obrazloženju nagrade navodi se kao doprinos Kydland-a i Prescott-a i *koncept vremenske nekonzistentnosti ekonomske politike*, koncept koji je produbio shvatanja ekonomske politike, njenih načela i ograničenja.

¹ Videti *Ekonomisti Nobelovci* 1990-2003, (2004) Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd, 481-502.

² Op.cit., 503-531.

Činjenica da su nagrađeni za članke iz 1977.³ i 1982.⁴ godine potvrđuje zapaženu pojavu u razvoju ekonomske teorije da je za potvrdu valjanosti neke teorije neophodno da se steknu određeni uslovi, tako da se ni jedna teorija ne može odbaciti za sva vremena. U međuvremenu su njihova shvatanja ušla u sve savremene udžbenike iz makroekonomije, a njihovi modeli *integriranja teorije rasta i teorije privrednih ciklusa* postali su osnova savremenih modela privrednih ciklusa i rasta. Takođe, njihova shvatanja vođenja ekonomske politike danas su deo prakse mnogih zemalja.

1. Teorija realnih privrednih ciklusa

Kydland i Prescott su razvili teoriju realnih privrednih ciklusa tokom 80-ih godina nezadovoljni dotadašnjim tumačenjima privrednih ciklusa. I ako se oslanjaju na klasične pretpostavke i racionalna očekivanja, posebno na ravnotežni pristup privrednim ciklusima, oni u svom pristupu ističu druge mehanizme.

Ono što ih razlikuje od ravnotežnog pristupa privrednim ciklusima (Lukasove analize) je *neprihvatanje monetarnih faktora* (ili faktora na strani tražnje) kao impulsa privrednih ciklusa i *isticanje realnih faktora* (faktora na strani ponude) kao impulse privrednih ciklusa, na osnovu čega je škola i dobila ime. Privredni ciklusi postoje ne kao fluktuacije u agregatnoj tražnji i fluktuacije stvarnog društvenog proizvoda oko potencijalnog, već kao kratkoročna fluktuacija samog potencijalnog društvenog proizvoda. Za razliku od konvencionalnog modela privrednog ciklusa koji analizira *fluktuacije stvarnog oko potencijalnog* društvenog proizvoda, model realnog privrednog ciklusa razvija koncepciju *fluktuacije samog potencijalnog društvenog proizvoda*. Očiglednu vezu između novca i društvenog proizvoda predstavnici teorije realnih privrednih ciklusa objašnjavaju kao prilagođavanje monetarnog stoka kretanju društvenog proizvoda. Tada novac jeste u korelaciji sa promenom društvenog proizvoda, ali nije uzrok njegovom kretanju.⁵ Na taj način u teoriji realnih privrednih ciklusa monetarni faktor ne utiče na realnu proizvodnju ni kratkoročno, odnosno privremeno kako je to istaknuto u konvencionalnom pristupu privrednim ciklusima. U osnovi ovih shvatanja je pretpostavka o neutralnosti novca, tako da monetarni šokovi ne mogu biti uzrok

³ Kydland, F.E., Prescott, E.E., (1977), *Rules rather than discretion: the inconsistency of optimal plans*, Journal of Political Economy, 85 (June), 473-92.

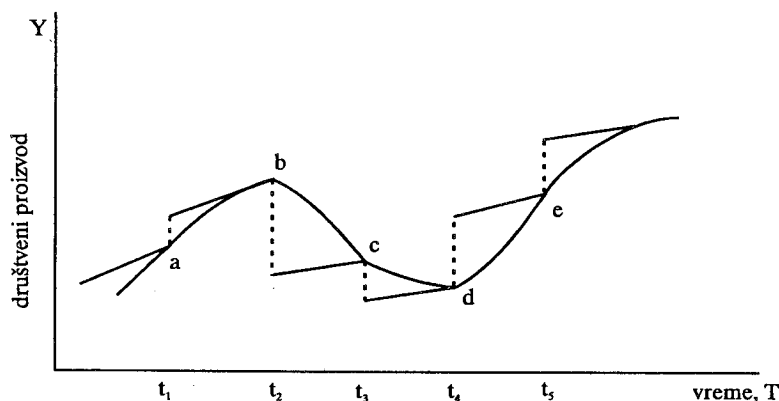
⁴ Kydland, F.E., Prescott, E.C. (1982) *Time to build and aggregate fluctuations*, Econometrica, 70 (November), 1345-70.

⁵ Videti King, R., Plosser, Ch. (1984) *Money, Credit and Prices in a Real Business Cycle Model*, American Economic Review, 74 (June), 363-380.

fluktuacija potencijalnog (prirodnog) društvenog proizvoda. Samo promene u realnoj privredi mogu doneti promene u realnom proizvodu.

Zato se može reći da je teorija realnih privrednih ciklusa negacija samih privrednih ciklusa shvaćenih na konvencionalni način.⁶ Konvencionalno shvatanje privredne cikluse posmatra kao odstupanja od dugoročnog trenda rasta društvenog proizvoda izazvanim autonomnim šokovima. Šokovi, bilo realni ili monetarni su impulsi koji dovode do odstupanja stvarnog od potencijalnog društvenog proizvoda. Ipak, inicijalni šok vremenom izčezava i privreda se vraća svom trendu dugoročnog rasta, koji zavisi od autonomnih faktora kao što su rast stanovništva i dugoročni tehnički progres. Ciklusi se tako pojavljuju u serijama oscilacija oko linije dugoročnog rasta društvenog proizvoda.

Dijagram 1. Realni privredni ciklusi



Nasuprot ovom pristupu, teorija realnih privrednih ciklusa ističe *tehnološke šokove* kao faktor koji menja stvarni trend stope rasta društvenog proizvoda umesto odstupanja od trenda. Pri tome pozitivni tehnološki šokovi utiču da se privreda nađe na višem nivou trenda, dok negativni šokovi spuštaju privredu na niži nivo stope rasta. Ne postoji ciklus kao takav, jedino se menja dugoročni trend rasta. Tako Prescott⁷ ističe da su fluktuacije po definiciji odstupanje od neke putanje, ali da data putanja raste tokom vremena, tako da je adekvatan naziv za ova kretanja

trend. Ipak, ako su šokovi dovoljno česti i takođe slučajni, oni će generisati promene u dugoročnoj stopi rasta koje mogu podsećati na koncept privrednih ciklusa. Na dijagramu 1. pozitivni šokovi su u vremenu t_1 , t_4 , t_5 , a negativni u periodu t_2 i t_3 . Ukoliko spojimo tačke kao što su a , b , c , d i e dobićemo cikličnu putanju dohotka, koja podseća na vidljiva kretanja agregatne proizvodnje u realnosti. Ne postoji razlika između trenda i ciklusa, kako se tradicionalno pretpostavlja, jer *trend je cikličan*.

Teorija realnih privrednih ciklusa je u suštini *teorija ekonomskog rasta* čija putanja je određena tehnološkim promenama. Ustvari, kako Prescott⁸ ističe teorija realnih privrednih ciklusa predstavlja zajedničku teoriju za obe komponente, odnosno *integriše teoriju rasta i teoriju privrednih ciklusa*. Smatra pogrešnim shvatanje privrednih ciklusa nezavisno od teorije rasta.

U teoriji realnih privrednih ciklusa termin tehnološke promene imaju široko značenje. On se odnosi na promenu načina proizvodnje, posebno na promene u količini inputa. Pozitivne ili negativne promene u tehnologiji, koje su tako široko definisane, predstavljaju tehnološke šokove. Većina tehnoloških šokova su pozitivne i rezultat su inovacija u najširem smislu reči, kao i menadžmenta u praksi. Ali, oni mogu biti i negativni tako da će pogoršati uslove za proizvodnju, smanjiti agregatnu proizvodnju redukcijom marginalne produktivnosti rada i uopšte padom produktivnosti. Ovi tehnološki šokovi odnosno šokovi produktivnosti izazivaju promenu *proizvodne funkcije* koje menjaju nivo agregatne proizvodnje i zaposlenosti.

Kejnzijanci i monetaristi su kretanja u agregatnoj proizvodnji i zaposlenosti objašnjavali promenom tražnje za radom nakon promene u agregatnoj tražnji. U toj situaciji pojedinci mogu ostati nezaposleni i pored spremnosti da rade po tekućoj najamnini. Međutim, u modelu realnih privrednih ciklusa dolazi do *pomeranja krive tražnje rada* kao rezultat promene marginalne produktivnosti rada, kao što se vidi na dijagramu 2.⁹

Pretpostavimo da je privreda početno u tački a proizvodne funkcije Y na gornjem delu dijagrama sa ponudom rada u L i realnom najamninom $\bar{W}/p$ određenih krivom ponude i krivom tražnje rada na donjem delu dijagrama. Ukoliko pretpostavimo negativan tehnološki šok, proizvodna funkcija će pasti na Y' . Ako ove promene smanje marginalni proizvod rada, tražnja za radom će se smanjiti na D_{L2} . Agregatni proizvod će se takođe smanjiti i odgovaraće tački b na gornjem dijagramu, jer se smanjila zaposlenost i realna najamnina na L' i $\bar{W}'/p$ na donjem

⁶ Show, G.K., Crostie, M., Greenway, D. (1997) *Macroeconomics*, Blachwell Publishers Ltd., Oxford, 302.

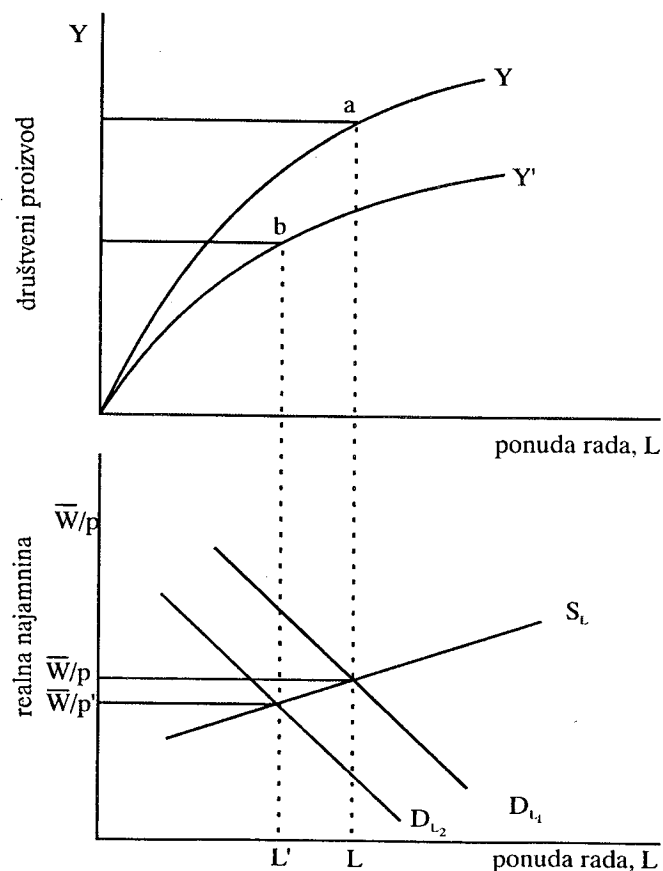
⁷ Prescott, E. (1986) *Theory Ahead of Business Cycle Measurment*, u Snowdon, B., Vane, H. eds. (1997) *A Macroeconomics Reader*, Routledge, London, 367.

⁸ Op. cit.

⁹ Show, C., op. cit., 305.

dijagramu. Ovaj rezultat zahteva da je ponuda rada ekstremno elastična u odgovoru na promene realne najamnine, što ukazuje njen skoro horizontalni položaj.

Dijagram 2. Tehnološki šokovi, društveni proizvod i zaposlenost



U osnovi ovih kretanja je mikroekonomija, odnosno racionalni subjekti koji menjaju svoje odluke o ponudi rada i o potrošnji u zavisnosti od promena relativnih nadnica i kamata. Modeli realnih privrednih ciklusa gledaju na ekonomske varijable kao na rezultate odluka koje donose pojedinačni subjekti koji maksimiziraju svoju korisnost uz ograničenja u obliku proizvodnih mogućnosti i ograničenih resursa. Naime, teorija realnih privrednih ciklusa pretpostavlja da su cene perfektno fleksibilne i da fluktuacije predstavljaju najbolji odgovor društva na

promene u okruženju. U predhodnom primeru nepovoljni inicijalni šok - impuls, poremetio je stabilno stanje privrede. Međutim, za teoriju privrednih ciklusa pored analize impulsa kao izvora fluktuacija u privredi važna je i analiza različitih *mehanizama prenošenja* - širenja (propagation mechanism) pokrenuta impulsom i koja doprinose da odstupanja od stabilnog stanja traju. Tako pored objašnjenja promenama u zalihama i akumulaciji kapitala koja su u dobroj meri opšte usvojena, centralno mesto zauzima *hipoteza o intertemporalnoj supstituciji ponude rada*.

Ova hipoteza objašnjava kretanje u zaposlenosti, a racionalno ponašanje radnika se kreće između posla i dokolice. Kao primer obično se navodi slučaj studenta koji ima mogućnost da radi ovog leta i ode na odmor sledećeg leta ili alternativno da radi sledećeg a odmara se ovog leta. Odgovor zavisi od stvarne i očekivane najamnine i kamate. Ako je tekuća najamnina visoka u poređenju sa onom koja se očekuje sledećeg leta, ili ako je kamatna stopa visoka, rad ovog leta postaje atraktivniji i obrnuto. Na taj način on je radio isti broj časova ali je zaradio veći dohodak. Uslov za funkcionisanje ove hipoteze je *velika elastičnost ponude rada* koja dovodi do velikih kretanja u iznosu rada kao odgovora na male promene u nadnicama i na taj način utiče na ciklična prilagođavanja društvenog proizvoda. Tako poput ostalih predstavnika klasične ekonomije predstavnici teorije realnih privrednih ciklusa smatraju da je povećanje nezaposlenosti dobrovoljan odgovor na mali pad realnih najamnina. Racionalni ekonomski subjekti pružaju optimalni odgovor na fluktuacije u relativnim cenama menjanjem svoje ponude rada i potrošnje. Međutim, ne postoji značajna empiriska podrška ovom shvatanju.¹⁰

Važnost ovih zaključaka je fundamentalna, jer pošto su fluktuacije u agregatnoj proizvodnji i zaposlenosti optimalni odgovor na neizvesnosti proistekle iz tehnološkog razvoja, *stabilizaciona politika je kontraproduktivna*. Šta više, državna intervencija koja pokušava da stabilizuje privredu i uspori cikluse bila bi neefikasna i skupa, jer mešanjem u slobodan izbor racionalnih ekonomskih subjekata dovela bi do gubitka blagostanja pojedinaca i društva. Međutim, Prescott¹¹ naglašava da to ne znači da su tehnološke promene optimalne ili ne promenljive u odnosu na politiku. Prosečna stopa tehnoloških promena menja se i varira tokom vremena i u jednoj zemlji i kroz nacionalne ekonomije. Ona zavisi kako od institucionalnih promena u društvu tako i od same ekonomske politike. Zato smatra Prescott predmet pažnje ekonomske politike ne treba da je usmerena na fluktuacije društvenog proizvoda već na determinante prosečne stope tehnološkog napretka. Većina makroekonomista se slaže da ekonomska politika

¹⁰ Dornbusch, R., Fischer, S. (1988) Macroeconomics, McGraw-Hill, 680.

¹¹ Prescott, E.C. (1986) Theory ahead of business cycle measurement, op.cit., 385.

mora uticati na rast faktora proizvodnje i na poboljšanje efikasnosti i tehnologije ukoliko se želi ostvariti dugoročni rast.

Ovakav stav Kydland-a i Prescott-a prema stabilizacionoj politici je podržan i njihovom koncepcijom o vremenskoj nekonzistentnosti ekonomske politike.

2. Vremenska nekonzistentnost i kredibilitet

Kejnzijanci su često formulisanje i realizaciju anticiklične politike upoređivali sa egzaktom i preciznom vožnjom kola, novi kejnzijanci sa sporim upravljanjem teškim i nezgrapnim vozilom, a novi klasičari sa opasnom i neizvesnom vožnjom bicikla preko neravnog terena.¹² Neizvesnost je povezana sa *koncepcijom vremenske nekonzistencije (time inconsistency) ekonomske politike koja podrazumeva da je moguće formulisati i realizovati optimalnu politiku u kratkom roku ali koja ima suprotne efekte u dugom roku*. Naime, 70-ih godina prošlog veka se smatralo da je ekonomsko znanje dovoljno da obezbedi optimalnu kontrolu privrede kao složenog mehanizma. Međutim, sa novo klasičnom ekonomijom postaje jasno da je privreda mnogo složenija od mehanizma kojeg treba kontrolisati i kojim treba upravljati. Privreda se sastoji od brojnih ekonomskih subjekata - pojedinaca i preduzeća, koji nastoje da anticipiraju šta će kreatori politike učiniti sada i u budućnosti. Tako ekonomska politika postaje "igra" između dva igrača, ekonomskih subjekata i kreatora ekonomske politike, u kojoj svaki igrač mora da vodi računa o ponašanju druge strane. Na taj način formulisanje i realizacija ekonomske politike postaje jedan neprekidan proces koji podrazumeva strategijsku međuzavisnost igrača. Ekonomski subjekti donose odluke uzimajući u obzir svoja očekivanja o tome šta će vlada učiniti i kako će to uticati na privredu. Povratno, vlada svoje odluke donosi u zavisnosti od pretpostavke kako će ekonomski subjekti reagovati na formulisanoj politiku. Otuda značaj i za jedne i za druge koncepta kredibiliteta i reputacije kreatora ekonomske politike.

U tom procesu strategijske igre između ova dva igrača nastaje problem vremenske nekonzistentnosti ekonomske politike, koja optimalna danas postaje sve manje poželjna u kasnijoj fazi, istakli su Kydland i Prescott. Tako, mere politike koje su optimalne danas kao što je smanjenje stope nezaposlenosti, niska ili nulta inflacija, smanjenje poreza na profit i dr. nisu optimalne kasnije jer umesto poželjnih rezultata došlo je do povećanja nezaposlenosti, više inflacije, manje akumulacije kapitala i dr. Objašnjenje za ovakve rezultate ekonomske politike je da ukoliko vlada sprovodi najavljenju politiku ona je anticipirana i neefikasna, a ako je iznenađujuća za ekonomske subjekte zbog odustajanja vlade od najavljene politike,

ona je vremenski nekonzistentna jer joj nedostaje kredibilitet i ekonomski subjekti je neće primeniti.

U objašnjenju ovog fenomena koriste se primeri koji nisu ekonomski. Tako, uzima se kao primer da pretnja kaznom svojoj deci roditelji mogu doprineti boljem ponašanju dece.¹³ Tako će i biti sve dok se deca tako i ponašaju. Ali kada dete pogreši postavlja se pitanje kažnjavanja koje je nepoželjno i za roditelje i za dete. Suština nije u kazni već u pretnji kaznom, jer ako ga ne kaznimo sada, onda je neizvesna i kazna u budućnosti i nastaje opasnost da se izgube korisni efekti pretnje. Zato dinamička konzistentnost roditelja podrazumeva da oni koriste kaznu u svako doba kada dete pogreši i na taj način doprinose boljem ponašanju deteta u budućnosti, uprkos njihovim kratkoročnim neprijatnostima.

Primenjeno na ekonomiju ovaj problem možemo posmatrati u okviru reagovanja centralne banke na šok ponude. Povećanje inflacije usled šoka ponude (pomeranje kratkoročne krive agregatne ponude na levo) nameće pitanje da li se treba prilagoditi šoku povećavajući ponudu novca ili ne. Ako se količina novca prilagodi, cene će porasti sada, ali će biti manja nezaposlenost. Ovo izgleda kao dobro rešenje i ekvivalentno je nekažnjavanju lošeg ponašanja deteta. Ali dugoročno to znači da ukoliko se količina novca uvek prilagodi inflacionom pritisku u strahu od nezaposlenosti, javnost će očekivati takvo ponašanje i nadoknadiće očekivanu inflaciju tako što će je ugrađivati u nadnice i cene. Dugoročno, centralna banka izgubiće antiinflacionu reputaciju i privreda će biti izložena stalno rastućoj inflaciji. Mnogi bolji pristup sa aspekta dugoročne perspektive privrede je da se centralna banka kao kreator monetarne politike pridržava pravila i najavljene politike i ne odgovori na postojeći šok ponude. Na taj način steći će kredibilitet i sačuvati reputaciju u sprovođenju antiinflacione politike.

Drugi primer¹⁴ je primer robne kuće koja reklamira rasprodaju svakog prvog januara sa početkom u devet časova. Dugački red se formira dosta pre zvaničnog otvaranja. Čekanje u redu je gubljenje vremena kao značajnog resursa koje bi se moglo izbeći ukoliko se robna kuća otvori ranije. Zvanično vreme otvaranja je *pravilo politike* a ranije otvaranje je upotreba slobode odlučivanja odnosno *diskreciono pravo*. Pitanje je zašto se ne koristi diskreciono pravo ako bi svi od toga imali koristi? Problem je u tome što bi se korist ostvarila samo jednom, jer već sledeće godine red će se formirati još ranije, jer će ljudi očekivati da se robna kuća neće pridržavati objavljenog vremena. Ranije otvaranje stvara nesigurnost u budućim godinama. Može se primetiti da ne pridržavanje odnosno odstupanje od najavljene politike je proisteklo iz dobrih namera ali sa lošim posledicama. Ovaj

¹² Videti Fitzgibbons A. (2000) *The Natur of Macroeconomics*, Edward Elgar, 118.

¹³ Dornbusch R., Fischer S. (1987) op.cit., 455.

¹⁴ Leslie D. (1993) *Advanced Macroeconomics*, Mc Graw Hill Book Company Europe, 182.

primer može se primeniti na politiku vlade koja umesto stabilne inflacije odluči da projektuje bum neanticipiranim povećanjem novca odnosno inflacijom. Ako nastavi sa ovakvom politikom, inflacija biće promenljiva i ekonomski subjekti će brzo shvatiti da promene cena nisu promene u relativnim cenama već u apsolutnim. To će stvoriti teškoće u vođenju iste politike (projektovanja buma) u budućnosti. Mala prevara (neanticipirana promena u količini novca) moguća je samo u početku, kasnije vlada nailazi na teškoće pri varanju u budućnosti.

Model vremenske nekonzistentnosti ekonomske politike Kydland i Prescott¹⁵ zasnivaju na tri elementa. *Prvi* se zasniva na odnosu inflacije i nezaposlenosti izraženom u Lukasovoj krivi ponude odnosno Filipsovoj krivi upotpunjene očekivanjima, po kojoj pozitivno inflatorno iznenađenje smanjuje stopu nezaposlenosti ispod prirodne:

$$U_t = U^* + \lambda (\pi^e - \pi_t)$$

Drugi element je funkcija blagostanja koja zavisi od inflacije i nezaposlenosti, tako da njihovo smanjenje dovodi do povećanja društvenog blagostanja:

$$S = f(\pi_t, U_t)$$

I treći element modela polazi od pretpostavke da ekonomski subjekti formiraju očekivanja racionalno, što podrazumeva da uzimaju u obzir moguće reakcije druge strane, tako da današnja rešenja i buduća kretanja u ekonomskom sistemu zavise i od današnjih anticipiranih budućih odluka kreatora ekonomske politike. Otuda veliki značaj kredibiliteta i reputacije vlade za formulisanje i realizovanje vremenski konzistentne ekonomske politike.

Tako, petpostavimo da vlada proglasi optimalnu politiku nulte inflacije i ciljnu nezaposlenost jednaku prirodnoj stopi nezaposlenosti sa napomenom da neće odstupiti od datih ciljeva. Ukoliko *javnost veruje vladi* njena očekivanja inflacije su jednaka nuli. U ovim uslovima i stvarna inflacija je jednaka nuli pri prirodnoj stopi nezaposlenosti. Međutim, vlada (centralna banka) može ostvariti bolji rezultat (veće blagostanje) odstupanjem od najavljene politike. Na primer, u želji da smanji nezaposlenost ispod prirodne stope uz cenu prihvatanja neke stope inflacije. Obično se smatra da smanjenje nezaposlenosti ispod prirodnog nivoa zahteva promenu inflacije. Opšti stav je da se prihvatanjem neke stope inflacije može doprineti značajnoj redukciji nezaposlenosti odnosno kratkoročnog povećanja blagostanja. To je moguće zato što je javnost prevarena, ali pošto su ekonomski subjekti racionalni oni će promeniti svoja očekivanja i prilagoditi se stvarnoj inflaciji što podrazumeva vraćanje na prirodni nivo nezaposlenosti. Međutim,

ukoliko vlada i dalje želi da dostigne stopu nezaposlenosti ispod prirodne stope ona sada mora da prihvati i inflaciju i tako dalje u budućnosti. Krajnji *rezultat je visoka inflacija bez smanjenja nezaposlenosti ispod prirodne stope*. Naime, privreda je na istoj stopi nezaposlenosti kao što je bila i pre odstupanja (varanja) vlade od najavljene politike, ali pri mnogo većoj inflaciji. Nastojanje vlade (centralne banke) da stvari budu bolje vodi na kraju da su stvari gore.

U svim ovim primerima je u pitanju razlika između ex ante i ex post optimalnosti ekonomske politike koja čini i suštinu koncepcije vremenske konzistentnosti: optimalna politika formirana sada je vremenski nekonzistentna ukoliko je u budućnosti politika promenjena. Ona potvrđuje sledeća dva faktora koja ograničavaju ulogu kreatora ekonomske politike:¹⁶

a) kreatori ekonomske politike mogu imati dobre namere, ali se one na kraju pokažu više loše nego dobre;

b) kreatori ekonomske politike čine ono što je najbolje za njih, ali što nije nužno najbolje i za zemlju.

Kao potvrda vremenske nekonzistentnosti uzima se kao primer ekspanzivna politika iz 60-ih godina prošlog veka, koja je značajno uticala na povećanje društvenog proizvoda kratkoročno, ali je postepeno dugoročno kreirala problem inflacije, čije suzbijanje je povezano sa manjom ili većom recesijom.

Danas, zahvaljujući rezultatima istraživanja Kydland-a i Prescott-a savremeno centralno bankarstvo uglavnom se zasniva na konceptu vremenske nekonzistentnosti. Naime, opšte je prihvaćen stav da vođenja ekonomske politike po principu diskrecionog prava treba zameniti pravilima, posebno insistiranjem na političku i ekonomsku nezavisnost centralne banke.

Zaključak

Pojava ove škole izazvala je odmah brojne kritike koje su se fokusirale na njene ključne pretpostavke, kao i na pojedine elemente i tvrdnje ove teorije. To su sve primedbe koje se odnose na funkcionisanje ravnotežnog modela sa fleksibilnim cenama i nadnicama i prirodu racionalnih očekivanja. Mankiw¹⁷ je istakao da nedostatak teorije realnih privrednih ciklusa je empiriske prirode, a ne teorijske, jer predstavljaju elegantne i privlačne modele, ali koji neće preživeti test vremena. Naime, teško je uskladiti sadašnje nivoe nezaposlenosti (posebno u evropskim zemljama) kao konzistentne sa voljnim biranjem dokolice. Na apsurd ovih

¹⁵ Kydland F., Prescott E. (1977) *Rules Rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans*, op.cit.

¹⁶ Blanchard, O. (2000) *Macroeconomics*, Prentice Hall International Editions, 489.

¹⁷ U intervjuu Snowdon, B., Vane H. (1995) *New-Keynesian Economics today*, u A Macroeconomics Reader (1997) *Rotledge*, 458. i 465.

zaključaka ukazao je i Solow,¹⁸ jer kaže, ako je ovo tačno onda se može očekivati da prodaja dobara, kao što su golf klubovi, kupaci kostimi, skijanje i krstarenje na Karibima, bude veće u recesijama kada postoji velika nezaposlenost nego u periodima prosperiteta kada stopa nezaposlenosti pada. I zaključuje da nema pokazatelja da je nešto tako zaista istinito. Zatim, tu je i ozbiljna primedba na nedostatak uloge monetarnog faktora¹⁹ i mogućnost da model bude uspešan ukoliko ne uzme u obzir i ovaj faktor, s obzirom na značajnu moć centralnih banaka u realnom svetu. Takođe, teško je prihvatiti objašnjenje da su kratkoročne fluktuacije društvenog proizvoda i zaposlenosti u praksi rezultat tehnoloških šokova kada se zna da je tehnološki progres rezultat mnogih inovacija za koje treba mnogo vremena i resursa da bi bile primenjene u velikom obimu. Posebno stanje recesije teško je objasniti tehnološkom regresijom. Ostaje sumnja da li šokovi na strani ponude su dovoljno veliki i dovoljno česti da generišu očigledno ponašanje društvenog proizvoda i cena tokom privrednih ciklusa. Takođe pretpostavka da društveni proizvod varira kao rezultat pomeranja agregatne ponude dovodi do zaključka da se cene smanjuju u bumu a povećavaju u recesiji, što je teško pomiriti sa stvarnim kretanjem.

Burda²⁰ ističe da teorija realnih privrednih ciklusa ne može da objasni velike fluktuacije zaposlenosti, pri datoj acikličnosti realnih zarada. On smatra da najveći problem ove teorije je to što polazi od pretpostavke da su cene savršeno fleksibilne, zbog čega fluktuacije predstavljaju najbolju moguću reakciju društva na promene u okruženju, te tako ne ostavlja ni malo prostora za moguće poboljšanje.

I sam Prescott²¹ je svestan izvesnih ograničenja jer ističe da su modeli konstruisani u okviru datog teorijskog okvira veoma apstraktni. Kao posledica toga izostaje statistička podrška. Međutim, kako kaže, samouvereno predviđa da će se iz njih mnogo toga naučiti ukoliko se u njih ugrade i druge karakteristike okruženja. On naglašava da se oni mogu proširiti efektima javnih finansija, spoljnog sektora i monetarnog faktora. To je i razlog što je rad ovih laureata opredelio i obeležio istraživačke programe narednih decenija.

Zato možemo zaključiti da su učenje Kydland-a i Prescott-a postala izazov i izvor novih naučnih rasprava, posebno u oblasti cikličnih fluktuacija, i doprinos razvoju metodologije u konstruisanju dinamičkih modela opšte ravnoteže i pojavi nove filozofije vođenja ekonomske politike. Doprinos je dovoljno vredan da se nađu među besmrtnima, dobitnicima Nobelove nagrade.

¹⁸ Solow, R. (1990) *The Labour Market as Social Institution*, Basil Blackwell, Oxford

¹⁹ Lucas, R. (1995) *Monetarna neutralnost*, Ekonomisti nobelovci, op.cit., 255.

²⁰ Burda, M. i Vploš, Č. (2004) *Makroekonomija*, Centar za liberalno-demokratske studije, Beograd, 354.

²¹ Prescott, E. (1986) *Theory ahead of business cycle measurement*, op.cit., 366.

Dr Milica Vujičić*

PRIMENA MEĐUNARODNIH STANDARDA ZA KVALITET U PREHRAMBENOM SEKTORU SRBIJE

Apstrakt: Sve je izraženija tendencija da kvalitet poljoprivredno-prehrambenih proizvoda postaje osnovni faktor konkurentnosti i sticanja bolje stratezijske pozicije preduzeća i država na svetskom tržištu. U tom kontekstu, za efikasniji i trajniji prodor na međunarodno tržište, sistem kvaliteta u poljoprivredno-prehrambenom sektoru neophodna je komponenta u okviru opšte strategije izvoza Srbije.

Postojeći zahtevi za sistem kvaliteta proizvoda hrane i pića se na međunarodnom nivou realizuju u obliku kreiranja propisa, direktiva, smernica i standarda, čije striktno poštovanje predstavlja prvi preduslov za prihvatanje domaćih proizvoda na svetskom tržištu. Oni imaju za svrhu da eliminišu primenu neopravdanih prepreka u obavljanju međunarodnog prometa poljoprivredno-prehrambenih proizvoda i ujeđaćavanjem kriterijuma kvaliteta zaštite potrošača. U tim uslovima, posebnu pažnju treba posvetiti usaglašavanju domaće regulative sa međunarodnim standardima, kao integralnoj komponenti privrednog i društvenog razvoja.

Ključne reči: poljoprivredno-prehrambeni sektor, prehrambeni proizvodi, kvalitet, standardi, svetska trgovina, izvozni marketing

Abstract: It is getting a more noticeable tendency that the agri-food products quality becomes the main factor of the enterprises' and states' competitiveness and acquiring better strategic position at the world market. In this context, for a more efficient and long-term penetration of international marketing, the quality system in agri-food complex is a necessary component within the general export strategy of Serbia.

The present food and drinks quality requirements implement in the form of the regulations creating, directives, guidelines, and standards at the international level. Their strict respect is the first precondition for an accepting of the domestic products at the world market. Their purpose is to eliminate unfair barriers in the international trade performance of agri-food products and protect consumers by equalizing quality criteria. In such conditions, particular attention will have to be paid to enhance domestic regulations, and harmonization with the international standards, as an integral component of economic and social development.

Key words: agricultural and food complex, food products, quality, standards, world trade, export marketing

* Redovni profesor Ekonomskog fakulteta u Kragujevcu.

Uvod

Opređenje Srbije na razvoj ekonomske saradnje sa inostranstvom u okviru koncepta otvorene privrede, ističe u prvi plan pitanje transformacije poljoprivredno-prehrambenog kompleksa u aktivnog neto izvoznika i oslobađanje uvoza proizvoda koji se mogu proizvoditi u našim privrednim i klimatskim uslovima.

U razvoju ovog sektora privrede pređen je dug razvojni put, od tradicionalne, preko intenzivne industrijske proizvodnje i prerade, pa do proizvodnje hrane bazirane na sistemu menadžmenta kvalitetom, uz sve mere zaštite životne sredine. Ono što danas zahteva potrošač jeste jeftina, ukusna i pre svega bezbedna hrana. Ostvarivanje ovog cilja nije ni malo jednostavan zadatak, jer kvalitet prehrambenih proizvoda, pored tehnoloških, higijensko-toksikoloških, nutritivno-fizioloških, senzorskih svojstava, definišu i tržišno-potrošački faktori.

Dosadašnja praksa pokazuje da u funkcionisanju sistema izvoza prehrambenih proizvoda iz Srbije, postoje brojni nedostaci za postizanje većeg stepena prilagođenosti izvozne ponude potrebama, zahtevima i uslovima stranih tržišta, i na makro i na mikro nivou. Jedna od osnovnih prepreka kod izvoza naših proizvoda jesu domaći propisi koji nisu usaglašeni sa propisima EU i standardima kvaliteta drugih zemalja, a najpoznatiji među njima su [1]:

- ISO 9000:2000 - Sistemi menadžmenta kvalitetom,
- HACCP koncept - Analiza rizika i određivanje kritičnih kontrolnih tačaka,
- Standard ISO 15161:2001 - Smernice o primeni ISO 9001:2000 za proizvodnju hrane i pića i
- ISO 14000 - Sistemi ekološkog menadžmenta.

Na razvoju, afirmaciji i stvaranju uslova koji omogućavaju punu bezbednost potrošača, rade mnoge međunarodne organizacije: FAO (Food and Agriculture Organization), WHO (World Health Organization), WTO (World Trade Organization), ISO (International Standard Organization), CAC (Codex Alimentarius Commission), odnosno, nacionalne organizacije kao što su u SAD: FDA (Food and Drug Administration), ASQ (American Society for Quality), FSIS (Food Safety Inspection Service); u Kanadi: AAFC (Agriculture and Agri-Food Canada), CFIA (Canadian Food Inspection Agency) i slično. Slično je i u zemljama članicama Evropske Unije, gde se podrška unapređenju bezbednosti i

kvaliteta prehrambenih proizvoda ogleda u brojnim direktivama, ali i u okviru specifičnih propisa pojedinih zemalja članica. Cilj Evropske Unije u procesu uvođenja standarda jeste nova filozofija u kontroli kvaliteta i zasniva se na samokontroli, preventivi, integrisanim sistemima, novom zakonu o bezbednosti hrane, odnosno, da kroz razvoj kvaliteta i primenu znaka izvrsnosti "made in Europa" stekne konkurentske prednosti u odnosu na SAD, Japan, Australiju i druge razvijene zemlje.

Proizvođači poljoprivredno-prehrambenih proizvoda su svesni činjenice da harmonizacija uslova za proizvodnju i korišćenje prehrambenih proizvoda predstavlja osnovu za ostvarivanje ravnopravne saradnje na tržištu i ključ poslovnog uspeha. Zato sve države nastoje da obezbede optimalnu zakonsku i drugu normativnu regulativu koja je harmonizovana sa međunarodnim standardima u oblasti proizvodnje poljoprivredno-prehrambenih proizvoda, pakovanja, skladištenja, transporta, distribucije i neposredne potrošnje.

Prepoznajući potrebu domaćih proizvođača i izvozno orijentisanih preduzeća da se bolje pripreme za plasman svojih proizvoda na svetsko tržište hrane i u Srbiji se uvode i primenjuju sistemi kvaliteta koji važe u EU i drugim razvijenim zemljama.

Familija standarda ISO 9000:2000

Serijski standardi pod zajedničkom oznakom ISO 9000, objavljeni su 1987. godine i bili su orijentisani na upravljanje i obezbeđenje kvaliteta u organizacijama industrijskog sektora privrede. Međutim, revizijom standarda ISO 9000 (oko 20) u 2000. godini, cela ta familija standarda je, primenom procesnog pristupa, svedena na tri standarda: ISO 9000:2000 – Osnove i rečnik, objašnjava osnove i termine i daje njihove definicije u cilju boljeg razumevanja Sistema menadžmenta kvalitetom (SMK); ISO 9001:2000 – Zahtevi, definiše zahteve koji se moraju zastupiti i realizovati pri projektovanju SMK da bi se u potpunosti zadovoljile potrebe i očekivanja zainteresovanih strana, a organizacije obavile i sertifikaciju; ISO 9004:2000 – Uputstva za poboljšanje performansi, daje osnove za poboljšavanje već uspostavljenog SMK, kako bi se stalno održavala, a zatim i povećavala njegova efektivnost i efikasnost [2, str. 73].

Za razliku od drugih industrijskih grana, standardi ISO 9000:2000 nisu odmah bili prihvaćeni u sektoru poljoprivredne proizvodnje i prehrambene industrije, zbog specifičnosti ovog sektora koje se ogledaju u [3, str. 258]:

- nemogućnosti upravljanja svim uslovima koji utiču na prinos poljoprivredne proizvodnje,
- izuzetnoj zavisnosti izlaznog kvaliteta od kvaliteta ulaznih sirovina,
- većoj prisutnosti rivaliteta tradicionalnog i savremenih kretanja u tehnologiji i znanju,
- značaju ove proizvodnje za zdravlje stanovništva i očuvanje socijalnog mira,
- sporom obrtu kapitala i rizičnosti poslovanja itd.

U svetu je standard ISO 9000 implementiran u 161 zemlji, odnosno, u preko 610000 preduzeća. Iz oblasti upravljanja kvalitetom serije 9001:2000, već ima 44000 certifikata.

HACCP koncept – Analiza rizika i određivanje kritičnih kontrolnih tačaka

HACCP koncept je nastao tokom razvoja svemirskog programa "Apolo", u nastojanju da se obezbedi apsolutno bezbedna hrana za potrebe kosmonauta. Koncept je prvi put javno predstavljen 1971. godine u SAD, tokom godišnje Konferencije o zaštiti hrane (*U.S. National Conference of Food Protection*), a od 1985. godine se preporučuje za opštu upotrebu. Punu podršku ovom konceptu dali su 1993. godine CAC (*Codex Alimentarius Commission*), FAO i WHO, usvajanjem dokumenta "*Codex Guidelines for the Application of the HACCP system*".

Evropska Unija u svom dokumentu 93 / 43 EEC usvaja, uz određene preporuke, sistem HACCP za proizvodnju hrane, a 1994. godine, dokumentom 94/356 EC (higijenski propis), preporučuje ga za implementaciju u Sistem menadžmenta kvalitetom (QMS).

Najzad, značajnu podršku HACCP sistemu pružila je Međunarodna organizacija za standardizaciju ISO, uputstvom koje se odnosi na primenu QMS prema standardu ISO 9001:2000 i HACCP u procesima proizvodnje hrane i pića (ISO 15161:2001).

Danas se HACCP sistem (*Hazard Analysis Critical Control Points*) sve više koristi u prehrambenoj proizvodnji, kao način sveobuhvatne kontrole, počev od sirovina, preko proizvodnog procesa, do finalnog proizvoda (ulazna, procesna i završna kontrola). Naime, ovim sistemom se utvrđuju, ocenjuju i otklanjaju svi potencijalni faktori rizika i grešaka (fizički, hemijski, biološki) kod ulaznih sirovina, poluproizvoda, skladištenja, transporta i korišćenja finalnih proizvoda, kako bi se izbeglo njihovo direktno ili indirektno negativno dejstvo na zdravlje

potrošača. Koncept HACCP potvrđuje apsolutnu higijensko-sanitarnu, toksikološku i svaku drugu bezbednost prehrambenih proizvoda. Ovaj koncept se realizuje kroz niz planskih i sistematskih aktivnosti, koje istovremeno predstavljaju sedam osnovnih principa (zahteva) HACCP-a [4, str. 39].

Važno pitanje u proceduri predstavlja određivanje kritičnih kontrolnih tačaka. Koja će kontrolna tačka (CP) biti proglašena za kritičnu kontrolnu tačku (CCP), zavisi od konkretnih uslova proizvodnje i tipa proizvoda. Pod kritičnom kontrolnom tačkom podrazumeva se kontrolna tačka u proizvodnom procesu u kojoj se, primenom odgovarajućih mera, opasnost može izbeći, eliminisati ili svesti na prihvatljiv nivo. Za svaku kontrolnu tačku za koju se utvrdi da predstavlja CCP, potrebno je precizirati: koje se kontrole vrše (hemijška, bakteriološka), ko ih vrši, prema kom dokumentu (procedura, propis, standard), učestalost kontrolisanja (kontinualno, svaki sat, dnevno) i koja se oprema koristi za kontrolu (termometar, mikroskop i sl.) [5, str. 55]. Izradi HACCP plana, koji se radi za svaki proizvod, odnosno, grupu istih ili sličnih proizvoda, prethodi određivanje tima za realizaciju programa, vođe, kompetentna obuka, definisanje procesa, karakterizacija proizvoda, distribucije, skladištenja, izlaganja prodaji, korišćenja i detaljnih dijagrama toka proizvodnje, uz poštovanje faza i principa ove metode. Deo aktivnosti implementacije HACCP koncepta je i sistematsko samoocenjivanje, ali i stavljanje na uvid odgovarajuće dokumentacije uvedenog sistema na ocenu i sertifikaciju svim zainteresovanim, kao što su nadležni državni organi i institucije, nezavisne i nevladine organizacije (pokreti potrošača, ekološke organizacije), kao dokaz da su njihovi proizvodi stvarno apsolutno bezbedni po zdravlje potrošača. Međutim, iako postoje sistematska zalaganja da se obaveze u pogledu kvaliteta prehrambenih proizvoda u potpunosti ispune, javljaju se ozbiljni incidenti koji se odnose na higijensko-toksikološku neispravnost prehrambenih proizvoda, ne samo u zemljama u razvoju, već i u najrazvijenijim zemljama (SAD, Kanada, EU), sa teškim posledicama po zdravlje potrošača.

Standard ISO 15161 – smernice o primeni ISO 9001:2000 za proizvodnju hrane i pića

Činjenica da je HACCP koncept generalno prihvaćen kao način ostvarivanja bezbednosti proizvodnje prehrambenih proizvoda, dovela je do neodlučnosti u pogledu implementacije sistema menadžmenta kvalitetom prema standardima serije ISO 9000 u prehrambenom sektoru, pa čak i do shvatanja da oni nisu ni potrebni. Međutim, pritom se gubi iz vida da bezbednost prehrambenih proizvoda predstavlja veoma važan aspekt kvaliteta, ali pored bezbednosti, značajni su i drugi aspekti kvaliteta, kao: nutricionistička, biološka i hedonistička vrednost, trajnost i postojanost datog kvaliteta itd.

Dileme oko usklađivanja obaveznih HACCP sistema i standarda ISO 9000 razrešene su posebnim uputstvom za primenu standarda ISO 9000 u proizvodnji

hrane i pića, koje je sačinio tehnički komitet ISO / TC-34, Poljoprivredni i prehrambeni proizvodi (od 2000. godine Prehrambeni proizvodi). Objavljeni su novi standardi ISO 15161, smernice o primeni ISO 9001:2000 za proizvodnju hrane i pića (15. 11. 2001. godine).

Nakon objavljivanja standarda ISO 15161, proizvođači hrane i pića koji žele da implementiraju sistem menadžmenta kvalitetom prema standardu ISO 9001 dovoljno je da poseduju standard ISO 15161, jer on obuhvata sve tačke i podtačke zahteva standarda ISO 9001:2000. Ovaj standard je od značajne pomoći organizacijama kod izrade programa i implementacije sistema menadžmenta kvalitetom, u koje je uključen i HACCP koncept.

Novi korak u unapređenju bezbednosti hrane je razvoj standarda ISO 22000:200X, kao konkretan odgovor na obimnu međunarodnu i nacionalnu regulativu i sve veći zahtev na tržištu od strane potrošača [6]. Naime, mnoge zemlje (na primer, Danska, Holandija, Irska, Nemačka, SAD i dr.) donele su svoje nacionalne standarde kojima su definisani zahtevi za sistem obezbeđenja ispravnosti prehrambenih proizvoda, koji su u izvesnom smislu postali tehnička barijera u međunarodnom prometu prehrambenih proizvoda. Ideja za harmonizacijom nacionalnih propisa na međunarodnom nivou potekla je od danske asocijacije za standardizaciju, pa je predlog novine upućen Sekretarijatu ISO/TC 34 – Prehrambeni proizvodi, početkom 2001. godine. Orijentaciona dinamika završetka aktivnosti na donošenju ovog standarda planirana je za kraj septembra 2004. godine, ali posao na standardu još nije završen, pa će verovatno nositi oznaku 2005.

Predmet i područje primene ISO 22000 je isključivo problematika upravljanja procesima koji treba da osiguraju bezbednost poljoprivredno-prehrambenih proizvoda i uže je u poređenju sa primenom standarda ISO 15161 koji se odnosi na sve aspekte kvaliteta hrane i u punoj meri korespondira sa zahtevima QMS-a ISO 9001:2000 [6, str. 61]. Međutim, ovi standardi se međusobno veoma dobro dopunjuju, jer dok ISO 15161 ukazuje na mogućnost kako HACCP sistem može da bude integrisan u principe i zahteve QMS, dotle ISO 22000 upućuje sve učesnike u lancu proizvodnje hrane "od njive do trpeze" kako da razviju sopstveni sistem za proizvodnju bezbednih proizvoda.

ISO 14000 – Sistemi ekološkog menadžmenta

Zbog posebnog značaja kvaliteta u oblasti proizvodnje hrane, Evropska Unija postavlja stroge zahteve i u pogledu zaštite životne sredine. Procena uticaja na životnu sredinu (*Environmental Impact Assessment* – EIA) predstavlja jedan od savremenih instrumenata politike životne sredine i ekološkog menadžmenta koji je opšteprihvaćen u skoro svim zemljama sveta. Evropska Unija je uvela ovaj instrument 27. juna 1985. godine, donošenjem posebnog Uputstva 85/337/EEC o proceni uticaja određenih javnih i privatnih projekata na životnu sredinu. Ovo

uputstvo je dvanaest godina kasnije izmenjeno i dopunjeno Uputstvom Saveta 97/11 / EC od 3. marta 1997. godine. Dalja dogradnja u ovoj oblasti učinjena je Uputstvom 2003 / 35 / EC Evropskog parlamenta i Saveta od 26. maja 2003. godine, kojim se obezbeđuje učešće javnosti u izradi nacрта određenih programa koji se odnose na životnu sredinu. Prema direktivama EU, aktivnosti iz oblasti poljoprivrede koje mogu negativno delovati na okruženje [3, str. 236] su: projekti komasacije; projekti pretvaranja neobrađenog zemljišta u intenzivno poljoprivredno zemljište; vodoprivredni projekti za poljoprivredne namene; početno pošumljavanje koje može izazvati štetne ekološke posledice, kao i promene namene zemljišta u druge svrhe; živinarske i farme svinja; akvakultura i isušivanje mora.

Ekološka racionalnost predstavlja integralni deo savremene poslovne politike, pa standard ISO 14000 obuhvata menadžment ekološkog sistema, analizu ekološke situacije, procenu ekoloških performansi, ekološko obeležavanje, ekološke aspekte proizvoda itd. Prehrambeni proizvodi sa znakom "eko" kvaliteta garantuju da su proizvodnja, prerada, pakovanje, skladištenje i distribucija vršeni bez upotrebe štetnih materija, uz očuvanje životne sredine. Proizvodi dobijeni uz primenu ekološke tehnologije nose posebne oznake, na primer, u Srbiji "Moć prirode", "Hrana 5", "Zelena jabuka", "Ekološki proizvod", u zemljama Skandinavije amblem "Beli labud", u EU "Evropski cvet", u SAD-u "Zelena foka" itd. Iz serije ISO 14000 koja pokriva oblast zaštite životne sredine, do sada ima preko 46000 sertifikata.

Aktivnosti u našoj zemlji

Zakonodavstvo Srbije poznaje i primenjuje međunarodne standarde za kvalitet u proizvodnji prehrambenih proizvoda i ekološki menadžment. Međutim, stanje u našoj zemlji je takvo da ne možemo da se pohvalimo velikim brojem sertifikata iz ove oblasti.

Prvi Zakon o standardizaciji je donet 1977. godine [4, 38 / 77], a izmene ovog Zakona su usvojene 1980. godine [4, 11/80]. Pre usvajanja standarda ISO 9000, upravljanje kvalitetom hrane obezbeđivano je i Zakonom o semenu i sadnom materijalu, Zakonom o zdravstvenoj ispravnosti životnih namirnica, normama kvaliteta ili pravilnicima (oko 50) i JUS standardima, kojih je bilo nekoliko stotina. Novi Zakon o standardizaciji usvojen je 1988. godine, a njegove izmene i dopune usledile 1991. godine [4, 37/88; 29/91]. U skladu sa Zakonom o standardizaciji iz 1996. godine, osnovano je i Jugoslovensko akreditaciono telo JUAT. Pregledom opšteg stanja sistema kvaliteta u okviru prehrambene proizvodnje kod nas, dolazi se do podataka da je 1990. godine osnovan Pokret za kvalitet, 1993. godine izdat prvi sertifikat, a da je prema podacima Saveznog zavoda za standardizaciju do sada

izdato 309 certifikata. Smatra se da ima oko 10 međunarodnih certifikata iz oblasti sistema kvaliteta. Prema podacima Statističkog godišnjaka iz 2003. godine, u Srbiji ima 4484 registrovana poljoprivredna preduzeća, a 21 certifikat koji se odnosi na poljoprivredne organizacije, koji su zastareli i praktično nema nijednog da je usaglašen po zahtevima standarda ISO 9001:2000. U oblasti prehrambene industrije, prema podacima JUAT-a, certifikate JUS ISO 9001:2000 dobilo je samo 38 preduzeća, uz jedan certifikat po standardu ISO 14000 i ozbiljna zamerka postojećim propisima i praksi u Srbiji tiče se pitanja procedure sprovođenja procene uticaja na životnu sredinu. Aktivnosti na razvoju koncepta HACCP se odvijaju parcijalno i spontano, pre svega kao deo vizije poslovne politike malog broja domaćih kompanija u oblasti proizvodnje hrane ("Bambi", "Čajetina", "Carnex", "Neoplanta", "Agroživ", "Imlek" itd).

Poljoprivredna gazdinstva su nedovoljno uključena u primenu sistema kvaliteta, a poljoprivredni proizvođači ne poseduju odgovarajuća znanja da bi aktivno učestvovali u toj primeni. Kvalitet sirovina može da se obezbedi putem ugovora između prerađivača i proizvođača, po kome se isporučuje sirovina unapred određenog kvaliteta. Naravno, poljoprivredni proizvođači moraju biti stimulisani da ostvaruju kvalitetnu proizvodnju. Posebno je važno da transport sirovina omogućiti očuvanje njihovog kvaliteta. Zato je neophodno na nivou države utvrditi strategiju i podsticajne mere za unapređenje kvaliteta u prehrambenom sektoru, obezbediti kadrovske i materijalne preduslove za uključivanje u evropsku akreditacionu mrežu, uvesti pravila u oblasti konsaltinga i sistema kvaliteta i označiti institucije koje bi mogle da budu lideri u ovoj oblasti, kako bi iza certifikacije stajao stvarni kvalitet. Kursevi, seminari i svi vidovi edukacije, koji su namenjeni:

- proizvođačima primarnih poljoprivrednih proizvoda,
- prehrambenoj industriji,
- transportu poljoprivredno-prehrambenih proizvoda,
- proizvođačima ambalaže,
- restoranima, hotelima i organizacijama koje se bave pripremom hrane, a u cilju osposobljavanja za primenu sistema kvaliteta u našoj zemlji su od izuzetnog značaja.

Uvođenje kvaliteta je proces koji traje i preduzeće koje definiše postupke i procedure, ne sme da dozvoli da oni postanu statični, već da razvija i unapređuje proces. Navešćemo pozitivan primer kompanije "Fresh & Co" iz Subotice, koja je je uz međunarodne certifikate ISO 9001:2000 za kvalitet proizvodnje i ISO 14000 dobijen za očuvanje prirodne sredine, nedavno dobila i međunarodni certifikat koji se bazira na savremenom konceptu HACCP. Najpoznatija svetska asocijacija za ocenu dizajna staklene ambalaže GLASSPACK iz Velike Britanije, proglasila je NEXT-BOCCA za najlepšu na svetu u 2003. godini, a sok NEXT-MALINA na

Svetskoj Konferenciji održanoj od 11-13. oktobra u Amsterdamu proglašen za najbolji na svetskom tržištu.

Preduslovi koje je Kompanija "Fresh & Co" morala da ispuni pre dobijanja ovog sertifikata su stroga pravila standarda GMP (*Good Manufacturing Practice*) i GHP (*Good Hygiene Practice*), koji obuhvataju: dizajn i infrastrukturu; opremu; procedure rada; skladištenje sirovina i repromaterijala, gotovih proizvoda i hemikalija; higijenske i sanitarne uslove; bakteriološku ispravnost; identitet brenda / pakovanja; transport; ličnu higijenu zaposlenih; obuku zaposlenih; adekvatno vođenje dokumentacije; praćenje jedinice/funkcije kvaliteta; inspekciju i testiranje; verifikaciju [7, str. 13].

Efektivnom primenom ovog koncepta, Kompanija "Fresh & Co" ostvarila je:

- usklađenost sa međunarodnim tržišnim propisima i zakonskom regulativom,
- konkurentsku prednost,
- zaštitu imena kompanije i njene reputacije, otvarajući njenim proizvođačima širom vrata zapadnog tržišta. Svetsko tržište je "probirljivo", pa samo najbolji tamo uspevaju.

Značajno je naglasiti da je kod nas 2000. godine donet Zakon o organskoj poljoprivredi [8, 28 / 2000]. U njemu usvojena rešenja su, u osnovi, podudarna sa rešenjima u Uniji, Uredbom Saveta br. 2092 / 91 EEC. Naknadnim propisima o sprovođenju Zakona, donetim krajem 2002. godine, stvorene su pravne i institucionalne pretpostavke za plasman hrane iz Srbije na tržište EU. I nadalje, preduzetničko ponašanje države umnogome će pomoći prehrambenom sektoru da postigne međunarodnu konkurentnost i pronađe određeni prazan prostor, "tržišnu nišu", za kvalitetne proizvode koji su uobličeni na domaćem tržištu, a interesantni za svetsko tržište. Na taj način, prehrambeni sektor bi ostvario odgovarajuće "spoljne pogodnosti".

Umesto zaključka

(1) Savremeno tržište prehrambenih proizvoda orijentisano je na kvalitet, koji postaje temelj uspešnog poslovanja i konkurentnosti i fundamentalni princip razvoja.

(2) U funkciji regulisanja proizvodnje, prerade i prometa poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, najširu primenu imaju međunarodni standardi menadžmenta kvalitetom i sve mere zaštite životne sredine.

(3) Nedostatak ozbiljne strategije dugoročnog razvoja poljoprivredne proizvodnje i prehrambene industrije, inovacija, osvajanja nove tehnologije, specijalizacije, zajedničkog ulaganja, jedinstvene strategije nastupa i drugo, ozbiljno usporavaju proces razvoja agroindustrijskog kompleksa, što utiče

neposredno na delotvornost mehanizama koji se odnose na područje strategije izvoza prehrambenih proizvoda i stvaranje poslovne strukture koja je kompatibilna sa svetskim ekonomskim tokovima.

(4) Visok kvalitet prehrambenih proizvoda mora biti okosnica razvoja poslovne infrastrukture u našoj zemlji, zato što samo on obezbeđuje ravnopravno mesto i prodor naše privrede na tržište EU i ujedno štiti naše potrošače od proizvoda niskog kvaliteta iz inostranstva. Izgradnja nacionalnog programa kvaliteta, a posebno usklađivanje naše regulative u ovoj oblasti sa međunarodnom, interes je i proizvođača i potrošača i države.

Literatura

1. "Kvalitet", Beograd, broj 5-6 / 90; 11-12 / 1997; 1-2 / 1998; 5-6 / 2001; 5-6/2003; 9-10/2003.
2. S. Šutić, M. Bjelica: "Operacionalizacija procesnog pristupa sistema menadžmenta kvalitetom", Kvalitet br. 5-6/2003, Beograd.
3. M. Vujičić, S. Đekić: "Agrobiznis - sistem, upravljanje razvoj", Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, 2003.
4. R. Radovanović: "Certifikacija HACCP koncepta", Kvalitet, br. 5-6 / 2003, Beograd.
5. D. Stojaković: "Međunarodni standardi za kvalitet u proizvodnji hrane i pića", "Preduzetnik" br. 5-6/2004, Banja Luka.
6. R. Radovanović, R. Grujić: "Standardi ISO 22000:200X – Zahtevi: novi korak u unapređenju bezbednosti hrane", Kvalitet, br. 9-10/2003, Beograd.
7. "Bilje i zdravlje", Beograd, br. 10/2004.
8. Zakon o organskoj poljoprivredi, "Službeni list SRJ", br. 28/2000.
9. Službeni glasnik SFRJ, Beograd, br. 38/1977; 11/1980; 37/1988; 23/1991.
10. Službeni glasnik Republike Srbije, br. 66/91; 83/92; 53/93; 67/93; 48/94; 53/95; 49/2001.
11. Council Directives 85 / 337 / EEC; 96 / 61 / EC – Statement by the Commission OJL 136, 25.06.2003, p.p. 17-25; 2001 / 95 / EC, OJL 011, 15.01.2002., p.p. 4-17.
12. M. Ilić: "Industrijski menadžment", Ekonomski fakultet, Kragujevac, 2003.

Dr Petar Veselinović*

UTICAJ STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA NA RAZVOJ NACIONALNE EKONOMIJE

Apstrakt: *Regulisanje odnosa naše zemlje sa međunarodnim političkim, ekonomskim i finansijskim institucijama, dovelo je do značajnog priliva stranog kapitala u obliku kredita i donacija. Priliv donacija i javnog kapitala od strane pojedinih razvijenih zemalja i međunarodnih finansijskih institucija predstavlja veoma značajnu podršku inicijalnoj fazi sprovođenja reformi, kao i stvaranju uslova za priliv privatnog stranog kapitala. Međutim, imajući u vidu visoku zaduženost nacionalne ekonomije i vremensku ograničenost donatorske pomoći, ona se ne sme oslanjati samo na ta dva oblika međunarodne ekonomske pomoći. Jedini oblik međunarodnog kretanja kapitala koji može pokrenuti proizvodnju u privredi i povećati stopu zaposlenosti, jesu strane direktne investicije. U cilju njihovog uspešnog privlačenja, upravljački organi naše ekonomije moraju činiti permanentne napore u pravcu kreiranja neophodnih uslova za stvaranje povoljne investicione klime za strana ulaganja.*

Ključne reči: *strane investicije, nacionalna ekonomija, tranzicija, liberalizacija, konkurentnost*

Abstract: *The regulation of the relationships between our country and international politic, economic and financial institutions has brought to the significant inflow of the foreign credits and donations. The inflow of the donations and public capital from the side of some developed countries and international financial institutions represents the significant support to the initial phase of the reforms performing, just as creating conditions for inflow of the foreign private capital. In the meanwhile, taking the consideration on the inappropriate debt position of the national economy and the time constraint of the donor's help, it can not be leaned only on these two forms of international economic support. Direct investitions are the only form of the moving of international capital that can relive production and increase the employment rate. In order of successful attracting of international capital, management authorities must take permanent effort to create necessary conditions for foreign investments.*

Key words: *foreign investments, national economy, transition, liberalization, competitiveness*

* Docent Ekonomskog fakulteta u Kragujevcu

Uvod

Investicije predstavljaju jedno od osnovnih područja makroekonomske, odnosno razvojne politike svake zemlje. Obim, struktura i efikasnost ukupno preduzetih investicija u nekoj ekonomiji bitno određuju putanju njenog razvoja.

U nedostatku sopstvene akumulacije mnoge zemlje pribegavaju uvozu kapitala sa ciljem da se lakše izvrši promena privredne strukture i pokrene proces privrednog razvoja.

Strane direktne investicije¹ se smatraju najkorisnijim izvorom kapitala za zemlje u tranziciji. One imaju nekoliko značajnih prednosti u odnosu na druge izvore koji se mogu koristiti - zaduživanje u inostranstvu i portfolio investicije.

Ključna prednost SDI u odnosu na inostrane kredite je u tome što one ne podrazumevaju značajnije odlive kapitala u budućnosti koji mogu ugrožavati tekući bilans i privredni rast u tim periodima, iako i SDI imaju svoje odlive, kao rezultat repatrijacije profita.

Prednost SDI u odnosu na portfolio investicije je u tome što one predstavljaju mnogo stabilniji izvor kapitala.

Posmatrano finansijski SDI predstavljaju priliv stranih resursa koji povećava ukupne investicije u zemlji domaćinu. Pored inicijalnog priliva kapitala SDI čine i reinvestirani profit filijale, kao i sve pozajmice filijale od strane matične kompanije.

Situaciju na području investicija u Srbiji i Crnoj Gori karakteriše nedostatak finansijske štednje stanovništva, i to posebno one dugoročnog karaktera.

Nedovoljna domaća akumulacija zahteva privlačenje inostranog kapitala, kao prvu pretpostavku za trajno prevođenje stope ekonomskog rasta na viši nivo. Struktura priliva stranog kapitala određena je nasleđenim spoljnim dugom i mogućnostima njegove otplate. Procenjuje se da dalje komercijalno kreditno zaduženje ne sme preći 10% ukupno potrebnih investicija, tako da najveći deo priliva stranog kapitala mora biti u obliku stranih direktnih investicija. Oporavak domaće privrede u velikoj meri zavisi od SDI tim pre što one ne znače samo priliv svežeg kapitala, već nose sa sobom i nove tehnologije, novi način upravljanja, nove metode i kanale distribucije proizvoda. Zbog toga je stvaranje pogodnih investicione klime od primarnog značaja za budući razvoj naše privrede.

Kada se postavlja pitanje kako privući strani kapital u privredu Srbije i Crne Gore, i to pre svega u obliku SDI, za davanje odgovora je ključno da se sagleda kakva su dosadašnja naša iskustva u tom pogledu, iskustva drugih zemalja

centralne i istočne Evrope i zemalja u razvoju, koje su to pozitivne i negativne determinante koje utiču na priliv stranih direktnih investicija u jednu nacionalnu ekonomiju i u kojoj meri su one sada prisutne u privredi Srbije i Crne Gore.

S tim u vezi u ovom radu će biti analiziran značaj SDI za razvoj zemalja u tranziciji, zatim kretanje SDI u našoj zemlji kao i perspektive i potencijali ulaganja SDI u narednom periodu.

1. Uloga stranih direktnih investicija u razvoju zemalja Centralne i Istočne Evrope

Po prirodi svojih centralno-planskih sistema zemlje Centralne i Istočne Evrope su bile izolovane od međunarodnih kapitalnih tokova. Sa početkom procesa tranzicije, one postaju članice međunarodnih institucija, čija pomoć uz bilateralnu finansijsku podršku postaje primarni izvor finansiranja ovih privreda.

Proces investiranja iz inostranstva u zemljama tranzicije odigrava se paralelno sa procesom uvođenja tržišnih mehanizama privređivanja. U toku procesa promena, zemlje u tranziciji moraju da popune čitav niz gepova koji postoje u njihovim ekonomijama. Priliv inostranog kapitala može da pomogne u prevazilaženju pojedinih gepova.

Sa napretkom procesa reformi, privatni finansijski tokovi u odnosu na javne postaju sve značajnija komponenta kapitalnog priliva i od 1993. godine premašuju 50% priliva u ove zemlje.

Ako se uporede sa dinamikom SDI tokova u zemljama u razvoju, ulazni SDI tokovi u zemlje Centralne i Istočne Evrope su skromni, i iznose oko 3%. Priliv SDI u Centralnu i Istočnu Evropu u 1997. god. povećan je na preko 19 milijardi dolara. Rusija je imala udeo od oko 1/3 ukupnog priliva u region. U 1998. god. SDI u zemlje u tranziciji beleže neznatan pad za 5%. Iza toga stoje posledice Ruske finansijske krize, koja je dovela do pada SDI u Ruskoj federaciji za više od 60%, i rekordnog rasta SDI u ostalom delu Centralne i Istočne Evrope (26%).²

Uloga SDI u zemljama u tranziciji rasla je srazmerno brzini kojom su one ostvarivale transformaciju i reformu ka tržišnoj privredi i postizale određeni stepen ekonomske stabilizacije i rasta. Karakteristika SDI u ovim zemljama je koncentracija u ekonomijama sa najboljim reformskim rezultatima - Mađarskoj, Poljskoj i Češkoj Republici.

Za priliv SDI u ove zemlje takođe je karakteristično da postoji značajna razlika između ugovorenih i realizovanih investicionih projekata, što je uslovljeno neizvesnošću u vezi s njihovim privredama i budućim ekonomskim mogućnostima,

¹ U daljem tekstu za strane direktne investicije biće korišćena skraćenica SDI

² Podaci preuzeti iz World Investment Report, 2000. str. 284.

EKONOMSKI HORIZONTI

tako da se mnogi ugovoreni projekti uopšte, ili samo delimično realizuju. Koeficijent realizacije registrovanih projekata je najveći u Mađarskoj (80%), a najniži u Estoniji - 20%.³

Tabela 1.- Ulaz SDI tokova i ukupnog SDI stanja u Centralnu i Istočnu Evropu, 1987-1999. godina (milioni dolara)

Zemlja	T o k o v i							Ukupno SDI stanje	
	1987-1992 prose no godiš.	1991.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.	1998.	1999.
Albanija	-	68	70	90	48	45	41	394	425
Belorusija	-	18	15	73	200	144	225	466	697
BiH	-	-	-	-2	1	10	10	-	-
Bugarska	34	40	90	109	505	401	770	1.352	2.258
Hrvatska	-	105	101	540	503	873	1.382	2.365	4.028
Češka R.	533	653	2.561	1.429	1.301	2.540	5.108	13.452	16.246
Estonija	-	162	201	151	267	581	306	1.822	2.441
Mađarska	675	2.339	4.453	1.983	2.085	1.935	1.944	18.255	19.095
Letonija	-	45	180	382	521	274	366	1.488	1.885
Litvanija	-	30	73	152	355	926	486	1.625	2.063
Makedonija	-	-	10	12	17	119	22	181	200
Moldavija	-	14	67	24	72	85	34	265	335
Poljska	183	1.715	3.659	4.498	4.908	5.129	7.500	21.722	29.979
Rumunija	61	94	420	265	1.229	2.063	961	4.250	5.441
Ruska F.	-	1.211	2.016	2.479	6.243	2.183	2.861	13.389	16.541
Slovačka	91	168	195	251	177	466	322	2.062	2.044
Šlovenija	37	113	176	186	321	165	90	2.359	2.997
Ukrajina	-	200	267	521	624	743	496	2.801	3.248
Total	1.658	6.975	14.553	13.141	19.374	18.680	22.924	88.253	109.923

Izvor: UNCTAD, World Investment Report, 2000, str. 283-288 i 295-299.

³ Podaci preuzeti iz World Investment Report, 2000. str. 298.

EKONOMSKI HORIZONTI

Ugovoreni investicioni projekti su uglavnom mali ili srednji sa nivoom angažovanih investicija između 45 hiljada i 1,5 miliona dolara. Najčešće su u pitanju predstavništva, čiji je zadatak da ispituju postojeće investicione mogućnosti i zauzmu tržište.

Evropska unija bila je glavni izvor stranih direktnih investicija u zemljama ovog regiona, sa udelom od 75% u ukupnom prilivu, dok su SAD na drugom mestu, sa udelom od oko 15%.

Najveće prepreke sa kojima se susreću zemlje u tranziciji su nedostatak domaćih kapitalnih izvora, nedovoljan priliv stranog kapitala i bekstvo kapitala iz tih zemalja. Iskustva zemalja u tranziciji, čije se reforme smatraju uspešnim, govore da je priliv kapitala značio ubrzanje strukturnih reformi, više stope rasta, povećanje deviznih rezervi, liberalizaciju deviznih restrikcija i dobijanje povoljnog kreditnog rejtinga.

Strane direktne investicije se, imajući u vidu navedeno, smatraju najkorisnijim izvorom kapitala za zemlje u tranziciji.

U sklopu tranzicije i prestrukturiranja privreda zemalja Centralne i Istočne Evrope, SDI obično donose novu tehnologiju koja osavremenjuje i unapređuje proizvodnju. Strani investitori donose i savremena menadžerska i organizaciona znanja iz oblasti marketinga, finansija i strateškog planiranja.

Strani investitor obično ima već dobro izgrađenu globalnu distributivnu mrežu, koja omogućava domaćim preduzećima pristup stranim tržištima i jak podstrek za podizanje kvaliteta poslovanja i ostvarivanje efekata ekonomije obima.

2. Strane direktne investicije na području nacionalne ekonomije

Uprkos iskustvu sa prilivom privatnog stranog kapitala koji je trajao sve do ranih devedesetih godina XX veka, situacija se u ovoj sferi značajno promenila posle raspada bivše Jugoslavije i uvođenja sankcija protiv novostvorene SRJ. Tokom desetogodišnje izolacije priliv ovog oblika stranog kapitala je skoro suspendovan, dok su međunarodni trgovinski i finansijski tokovi bili prekinuti. U takvoj situaciji došlo je do velikog usporavanja procesa tranzicije, opadanja nivoa ukupnih ekonomskih tokova, smanjenja domaće akumulacije i velikog opadanja nivoa investicionih aktivnosti.

Iako su iskustva nekih zemalja u tranziciji u proteklih desetak godina pokazala da je priliv stranih direktnih ulaganja bio osnovni generator njihovog privrednog razvoja, jugoslovenska privreda nije značajnije osetila efekte tranzicije u toj oblasti. Izostanak političke stabilnosti kao najvažnijeg elementa investicione

klime je u najznačajnijoj meri determinisao vrednost SDI tokova u posmatranom periodu.

Poslednja decenija XX veka je u našoj zemlji bila obeležena postojanjem objektivnih okolnosti koje su predstavljale smetnju za ozbiljan priliv stranog kapitala: vladale su međunarodne sankcije i izolacija SRJ sa izričitom zabranom investiranja. Zbog postojanja sankcija Saveta bezbednosti UN dotadašnji tradicionalni ekonomski partneri naše zemlje nisu mogli sve do 1996. godine da ulažu svoj kapital u domaća preduzeća. Posledica navedenih ograničenja ogleda se u značajnom smanjenju broja i vrednosti ugovora. Investiciona ulaganja u periodu 1991-1995. godina karakterišu sledeći pokazatelji: zaključeno je 1.038 ugovora u vrednosti od 1,051 milijardu DM. Posmatrano po tipu preduzeća, najviše je preduzeća sa stranim kapitalom u mešovitim preduzećima (67,2%), sopstvenim preduzećima (20,7%), i zajedničkim ulaganjima (12,1%).⁴

Prema podacima Saveznog ministarstva za ekonomske odnose sa inostranstvom, u periodu od 1992. do 2001. ukupan iznos stranih investicija u SR Jugoslaviji iznosio je 2.078 miliona dolara, po godinama:

Tabela br. 2. Strane investicije u SR Jugoslaviji u periodu 1992-2001. god.

	Godine									
	1992.	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.	2000.	2001.
Miliona dolara	155	150	96	61	144	917	137	214	58	146

Izvor: Savezno ministarstvo za ekonomske odnose sa inostranstvom

Posle ukidanja sankcija, tokom 1996. i 1997. godine registrovano je oko 2.800 ugovora o stranim ulaganjima. Posmatrano po vrstama ulaganja veoma mali broj se odnosio na ulaganja kroz privatizaciju. U tom smislu izdvajaju se akvizicije u MC Donald, Coca-Colu, Pepsi-Colu, Tetrapak. Reč je o stranim partnerima koji su postali puni vlasnici u do tada mešovitim preduzećima. Posmatrano po obliku preduzeća ubedljivo prednjače ulaganja u mešovita preduzeća, odnosno ugovori o zajedničkom ulaganju, koji su za strane partnere još uvek najpogodniji model ulaska na domaću, još uvek nestabilno tržište. Pojedinačno, finansijski najveće strano ulaganje realizovano je kupovinom 49% akcija Telekoma Srbije od strane telekomunikacionih kompanija iz Italije (29%) i Grčke (20%) u vrednosti od 738,5 miliona USD. Međutim, ova investicija nije generisala značajne razvojne efekte jer

privatizacioni prihodi nisu iskorišćeni za investicione aktivnosti, već su upotrebljeni za pokrivanje budžetskog deficita i druga socijalna davanja.

Odluka o zabrani investiranja u SR Jugoslaviju, do koje je došlo sredinom 1998. godine, dovela je do ozbiljnog pogoršavanja ambijenta poslovanja i uslova u kojima se odvijala privatizacija. Neposredna posledica uvedenih sankcija od strane Evropske Unije bila je zaustavljanje procesa privatizacije uz angažovanje stranih investitora. Kasnija vojna agresija na našu zemlju i pooštavanje sankcija koje je po njenom okončanju usledilo, u još većoj meri su udaljile nacionalnu privredu od međunarodnih ekonomskih tokova kapitala. U takvim uslovima strana direktna ulaganja su bila više nego simbolična i tokom 2000. godine.

Šesti po redu Zakon o stranim ulaganjima donet je početkom 2002. godine. Taj Zakon izmenjen je 2003. godine i danas je u primeni.

Osnovna namera zakonodavca je bila da se u što većoj meri pojednostavi postupak stranih ulaganja, kao i da se precizno definišu prava stranih ulagača. Zakonom je izvršena maksimalna liberalizacija stranih ulaganja.

Sve oblasti privređivanja su otvorene za strana ulaganja, s tim što je pravno uređivanje ulaganja u banke, osiguravajuće organizacije i slobodne zone prepušteno posebnim zakonima. Jedino ograničenje predviđeno u Zakonu o stranim ulaganjima je zabrana sticanja većinskog učešća stranih lica u preduzećima koja se bave proizvodnjom i prometom oružja, kao i zabrana osnivanja preduzeća sa većinskim stranim učešćem u područjima koja su u skladu sa zakonom određena kao zabranjena zona. Za osnivanje ili ulaganje u ova preduzeća strani ulagač je dužan da pribavi saglasnost organa nadležnog za poslove odbrane.

Strani ulagači, odnosno osnivači preduzeća imaju ista prava i obaveze kao i domaći osnivači. Osim pune slobode ulaganja, Zakonom o stranim ulaganjima se stranim ulagačima garantuje nacionalni tretman, pravna sigurnost i pravna zaštita u pogledu prava stečenih ulaganjem, pravo konverzije domaću valutu u stranu valutu, pravo na vođenje poslovnih knjiga u skladu sa međunarodno prihvaćenim računovodstvenim standardima, pravo na transfer dobiti i imovine u vezi sa stranim ulaganjem u inostranstvo, kao i povoljniji tretman ukoliko je predviđen nekim međunarodnim ili bilateralnim ugovorom.

Pomenute zakonske odredbe nisu se najbolje reflektovale u praksi. Naime, nestabilno političko okruženje unutar Srbije, brojne tenzije u odnosu sa Crnom Gorom i Kosovom utiču destimulirajuće na poslovnu klimu. Postojeća situacija je dovela do toga da se SCG još uvek tretira kao zemlja visokog političkog rizika, što predstavlja jednu od najznačajnijih barijera privlačenju SDI.

Statistiku o ulasku stranih direktnih investicija, koju je nekada vodilo Ministarstvo za ekonomske odnose sa inostranstvom SRJ, preuzela je Narodna banka Srbije. Kada je reč o strukturi pridošlih investicija prema zemlji porekla,

⁴ Preuzeto sa internet sajta: www.ien.bg.ac.yu

statistiku treba uzeti sa rezervom, pošto centralna banka ima informacije o inostranim bankama iz kojih je novac pristizao, što ne mora obavezno da znači da su firme koje su ulagale novac iz iste te države.

Tokom 2001. godine, prema podacima tadašnjeg Saveznog ministarstva za ekonomske odnose sa inostranstvom, u SCG je ušlo 160 miliona dolara.

Što se tiče 2002. godine u SRJ je ušlo 475 miliona dolara stranih investicija, od čega je u proizvodnim delatnostima završilo 266 miliona, a u uslugama 22 miliona. Prodate su nepokretnosti vredne 9 miliona dolara, a procenjuje se da je u Srbiju ušlo investicija u robu vrednih 156 miliona dolara.

SDI su posebno veliki skok imale u 2003. godini, kada su iznosile 1271 milion dolara, što po stanovniku daje 155 dolara. Sve to zahvaljujući, pre svega, prodaji dve fabrike duvana i nekolicini drugih tenderskih privatizacija. Fabrika duvana u Nišu prodana je za 395 miliona evra, fabrika duvana u Vranju za 87 miliona evra.

Međutim, strane direktne investicije po glavi stanovnika su 2001. i 2002. godine iznosile samo 8,2 dolara i 20 dolara, što je daleko niže nego u ostalim tranzicionim zemljama. Za tranzicione zemlje se smatra da su ulaganja vrlo velika ako po stanovniku iznose preko 600 dolara, velika 300-600 dolara, umerena 150-300 dolara, mala 70-150 dolara i vrlo mala ako su ispod 70 dolara po stanovniku. Naravno SDI se mogu meriti i drugim pokazateljima, od kojih je najbolji odnos SDI prema nacionalnom dohotku.⁵

Posmatrano prema ukupnom ulaznom stanju stranih direktnih investicija u 2001. godini, kapital je dolazio uglavnom iz Evropske unije, zatim SAD, kao i iz zemalja regiona Centralne i Istočne Evrope (većinom su u pitanju države iz neposrednog okruženja).

Nemačka je najveći investitor sa učešćem od 11% u ukupnom ulaznom stoku SDI u 2001. godini, a slede SAD i Kipar sa udelom od 6% i 5% (respektivno). Ostale zemlje iz kojih su strane direktne investicije plasirane, a koje su (zaključno sa 2001. god.) bile veće od 1 milion dolara su zemlje EU i evropske zemlje u tranziciji.

Ukupno učešće zemalja centralne i istočne Evrope u ulaznom stoku stranih direktnih investicija u 2001. godini je iznosilo 12%, mada je prosečna vrednost po ugovoru bila niska i nije prelazila 10 000 evra.⁶

Posmatrano po sektorima, trgovina je privukla najveći iznos stranih direktnih investicija (više od 50% registrovanih ugovora).

U okviru industrijskog sektora, polovina ukupnih SDI je plasirana u tri grane: proizvodnja tekstilnih proizvoda, građevinarstvo i proizvodnja i prerada hrane. Za strane investitore još su bile privlačne mašinska i elektroindustrija, grafička i industrija prerade drveta, dok su ostale industrijske delatnosti bile manje privlačne za plasman SDI (zabeležile su manje učešća od 5% u okviru sektora industrije). Glavni "igrači" na investicionoj sceni Srbije dosad su, pored Filip Morisa i BAT-a, tri cementare (Lafarž, Holcim, Titan), zatim Michelin, Tetrapak, Henkel, Agrokor, Lukoil, Salford, Merkator, itd...

3. Perspektive i potencijali za strane direktne investicije u narednom periodu

Postoji veliki broj faktora koji destimulišu ozbiljne strane kompanije da ulažu svoj kapital na područje naše zemlje, a sa druge strane, postoji neuporedivo manji broj stimulativnih faktora za takva ulaganja.

Nepovoljna poslovna klima zadržala se i tokom prva tri tromesečja 2004. godine. Osnovne privredne trendove i dalje karakterišu nepovoljne tendencije. Privreda posluje sa gubicima, bez značajnije akumulacije i samim tim bez novca za tekuću reprodukciju. Potrebe kao i tražnja za kreditima su veliki, ali sa nepovoljnim uslovima odobravanja.

U proteklom periodu od tri godine prosečne direktne strane investicije u našoj zemlji iznosile su oko 450 miliona dolara godišnje. Međutim, zbog nenamenskog trošenja sredstava, investicije su išle u potrošnju umesto u proizvodnju.

Ciklus novih investicija je neophodan jer sa 45% bruto domaćeg proizvoda iz 1980. godine, Srbija nije u stanju da reguliše nasleđene i tekuće obaveze.

Investiciona klima u našoj ekonomiji je značajno pogoršana. Pretnje o mogućoj reviziji dosadašnje privatizacije odbijaju nove investitore iz inostranstva, ne samo kada je u pitanju dalja privatizacija preduzeća u društvenoj i državnoj svojini nego i kada su u pitanju tzv. greenfield investicije. Prema inostranstvu su upućeni signali o mogućoj reviziji ugovora i otuda, povratno, dolaze jasni signali da će se sa ulaganjima u našu ekonomiju pričekati do stabilizacije političkih prilika i stvaranja jasnog institucionalnog ambijenta, bez mogućnosti retroaktivnog uplitanja države u već ostvarene legalne poslove.

Ministarstvo za privatizaciju Republike Srbije je krajem 2003. godine procenilo da ukupni iznos prihoda od privatizacije u 2004. neće biti veći od 150

⁵ Podaci preuzeti sa sajta: www.ien.bg.ac.yu

⁶ Podaci preuzeti iz publikacije: SIEPA "DOING BUSINESS IN SERBIA", Beograd, 2003, str. 63 i 64.

miliona dolara. Samo deo tog iznosa će biti strane direktne investicije. Greenfield ulaganja će u najboljem slučaju biti još toliko.

Sa pouzdanjem se može zaključiti da kod nas još nema ni nagoveštaja rasta SDI u 2004. i 2005. godini, a ako se prilike ne poboljšaju, neće ih biti ni posle toga. Prvi vesnik da bi moglo doći do rasta SDI bi bio čisto domicilan - rast štednje u bankama. Trend kretanja štednje u bankama već mesecima stagnira. Drugi vesnik budućeg rasta SDI bi bio rast domaćih ulaganja. Nema znakova takve tendencije, jer nema ni rasta bankarske štednje. Tek kada te dve aktivnosti budu u znatnijem usponu to će biti znak da se poslovno okruženje poboljšalo što je nagoveštaj većih SDI. Strane direktne investicije u svaku zemlju dolaze posle rasta domaćih ulaganja, jer su domaća ulaganja test poslovnog okruženja i prilika za zaradu. Naravno, SDI u jednoj godini mogu izuzetno biti više i bez poboljšavanja poslovnog okruženja, ako se država odluči za prodaju neke od većih privlačnih firmi ili koncesija.

U analizi strukture potencijalnih kapitalnih priliva Srbija i Crna Gora mora imati u vidu i sledeće činjenice:

➤ kada je reč o zajmovnom kapitalu i njegovom daljem prilivu u našu privredu ne sme se izgubiti iz vida postojeći dug privrede Srbije i Crne Gore, koji je krajem 2003. godine iznosio 13,482 milijardi dolara, što je svrstava u red najzaduženijih zemalja u svetu, njen kreditni rejting značajno se smanjuje, a i svako dalje zaduživanje čini se preskupim i neracionalnim;

➤ što se privatnog kapitala tiče, domaći prostori moraju računati na porast priliva kratkoročnog kapitala koji je spreman da se na svaku pojavu dodatnih rizika povuče sa odabrane investicione lokacije. Takođe, tzv. venture kapitali mogu se očekivati u ovoj zoni pogodnoj za špekulacije i brze zarade.

➤ Iskustva finansijskih kriza u Aziji i Rusiji dobra su lekcija o posledicama koje naglo povlačenje ovog kapitala može da ima na nacionalnu ekonomiju. Odgovorno vođenje nacionalne razvojne i ekonomske politike zato mora uključiti i nivo do koga zemlja sme dopustiti prisustvo ovog tipa kapitalnog priliva u svojoj privredi. Venture i kratkoročnih kapitala zemlja se sigurno ne treba odreći imajući u vidu dragocene razvojne efekte koje njihov priliv može imati na privredu zemlje domaćina, ali zato taj priliv mora biti u odgovarajućoj stabilnoj proporciji sa dugoročnim kapitalnim prilivima u obliku SDI kao najstabilnije i najpoželjnije forme kapitala sa aspekta domaćih razvojnih potreba.⁷

Međutim, svaka priča o prilivu SDI mora početi od činjenice da, nepogrešivo vođen svojim primarnim motivima da uz što manje rizika ostvari što veće profite,

odnosno više prinose na uložena sredstva, kapital oprezno bira lokacije na kojima će se zadržati. Lokacijske prednosti potencijalnih zemalja domaćina sigurno da igraju ključnu ulogu prilikom strukturiranja investicionih motiva za ulaganje u određenu nacionalnu privredu. Osim veličine tržišta, rastuće kupovne moći, resursa, troškova radne snage i sličnih prednosti, investitor prvenstveno sagledava i rizike u koje mora da uđe da bi te prednosti iskoristio. U tom smislu, ne smemo zaboraviti da se SCG još uvek nalazi u zoni visokog rizika sa aspekta SDI plasmana i spada u kategoriju zemalja sa visokim nivoom korupcije i prisutnom ekonomskom i političkom nestabilnošću (što deluje kao determinanta koja destimuliše ulaz kapitala u obliku stranih direktnih investicija).

Dalji razvoj političke i makroekonomske situacije kao i uspešnost reformskih i tranzitornih procesa u našoj privredi opredeliće obim, dinamiku i strukturu SDI. Kapital će nastojati prvo da primeni tzv. strategiju ulaska u uže tržišne "niše" koje su vezane za manje rizične delove tržišta i ciljane potrošačke grupe. Strani partneri koji su već prisutni na domaćem tržištu uz primenu principa strpljenja ("Wait and see") podstaknuti su da rade na odmrzavanju svojih aktivnosti na već ostvarenim nivoima, uz otvorenu mogućnost eventualnog proizvodnog prestrukturiranja ili preusmeravanja ranije planiranih izvoznih i ukupnih trgovinskih tokova iz svojih afilijacija.

U pogledu sektorske usmerenosti stranog kapitala u prvi plan izbija potreba izgradnje nacionalne strategije privlačenja stranog kapitala koja će jasno ukazati na prioritetne grane i sektore koji bi ulaskom investicionih paketa bili dinamizirani i osposobljeni da daju proizvod konkurentan za strano tržište. Komparativne prednosti naše zemlje uslovljavaju izbor privrednih grana koje nacionalna ekonomija treba da razvija i u okviru kojih se na najbolji način mogu realizovati strana ulaganja.

Nivo uništenosti privrede bitno je promenio industrijsku strukturu potencijalnih investicija koje su se mogle očekivati u našoj privredi. Naftni sektor i saobraćajna infrastruktura Srbije i Crne Gore izbijaju kao potencijalno atraktivna područja investiranja, od čije će brže izgradnje i obnove pozitivne efekte imati ne samo lokalni proizvođači, već i susedne zemlje, a i ceo Balkan kao region na raskršću puteva između Istoka i Zapada. Sa druge strane, razoren metalni i hemijski kompleks domaće privrede, nužno nameće potrebu širokog prestrukturiranja ovih domaćih privrednih potencijala i odabir grana koje treba obnoviti i razvijati i koje treba eventualno potpuno ugasiti imajući u vidu kako konkurentsku situaciju na svetskom tržištu, tako i već izgrađene proizvodne potencijale u susednim zemljama (automobilska industrija u Rumuniji, na primer).

Infrastrukturalna ulaganja su posebno važna za našu privredu, s obzirom da mogu stvoriti uslove za ulaganja i u ostale sektore, čime bi nerazvijenost fizičke

⁷ Više o ovome videti kod Bože Novoselca: "Strana ulaganja" IEN, Beograd, 2000.

infrastrukture kao bitno ograničenje za strane investicione poduhvate bilo otklonjeno. Posebno treba afirmisati privlačenje stranih investicija kroz koncesione aranžmane. Zakonom o koncesijama se značajno pojednostavljuje procedura za davanje koncesija u cilju prikupljanja neophodnih finansijskih sredstava i opreme za obnovu i rekonstrukciju privrede. Nacionalna ekonomija može ponuditi koncesije u sledećim oblastima: autoputevi, železničke pruge, rudnici, banjski i planinski turistički kapaciteti...

Poljoprivreda, turizam, prirodni resursi i industrije za koje je bitno lokalno tržište (kao što su telekomunikacije) vide se takođe kao značajni sektor interesa stranih ulagača.

S obzirom na postojanje velikih problema u finansiranju poljoprivrede, koja je nedovoljno razvijena i ne raspolaže sopstvenim kapitalom, strana ulaganja u ovu oblast predstavljaju najbolju soluciju za našu privredu. Strani partneri posebno interesovanje pokazuju za finansiranje onih proizvoda koji se kvalitetno ne mogu proizvoditi u njihovim zemljama: specijalni malotonažni, visokovredni proizvodi i to oni koji imaju sertifikat o zdravstveno bezbednoj hrani.

Atraktivnost tekstilne industrije i industrije odeće za koje je bitno strano tržište, usko je povezano sa nivoom troškova domaće radne snage u tim granama, kao i sa već razvijenim poslovima ovih privrednih sektora u regionu Centralne i Istočne Evrope.

Strategija privlačenja stranog kapitala osim prioritarnih sektora mora ukazati i na potencijalno najznačajnije grupacije stranih ulagača koji se mogu očekivati na domaćim prostorima. Osim naših tradicionalnih evropskih partnera (Nemačka, Italija, Austrija, Grčka), punu pažnju treba posvetiti mobilisanju kapitala i poslovnih potencijala naših ljudi na radu u inostranstvu, koji će biti privučeni da u domaćoj privredi investiraju ne na patriotskoj osnovi, već iz ekonomskih razloga i interesa. Isto tako, vrlo je interesantan segment malih i srednjih preduzeća koji je spreman da sa malim kapitalom uđe u veće rizike u odgovarajuće tržišne segmente i "niše". Tako bi se aktivirali manji pogoni, koji bi bili zasnovani na savremenoj tehnologiji, i koji bi absorbivali mali, ali sigurno ne i zanemarljivi deo domaće radne snage i koji bi istovremeno dali pozitivne impulse široj domaćoj privrednoj mreži.

Bivše socijalističke zemlje sa kojima se graničimo takođe predstavljaju važne potencijalne ulagače, kako zbog geografske blizine, tako i zbog toga što se radi o zemljama koje već imaju značajna iskustva sa tržišnim funkcionisanjem svojih privreda. U ovom kontekstu, poseban značaj imaju i zemlje, nekadašnje članice SFRJ. Smanjenje političkih tenzija i brojne veze ekonomskih subjekata, koji su ne tako davno funkcionisali u okvirima jedinstvenog privrednog prostora,

pružaju mogućnosti za aktivnije ekonomsko povezivanje i značajnije investiciono angažovanje.

Isto tako, strategiju treba tako postaviti da ona deluje u pravcu prevazilaženja dosadašnjih nepovoljnih karakteristika stranih uloga u domaćoj privredi kao što su: mala vrednost pojedinačnog ugovorenog stranog ulaganja, smanjivanje razlike između ugovorenih i realizovanih ulaganja, da uloži stranaca osim u opremi i stvarima budu više u formi priliva novčanog kapitala, da strani kapital više ulazi u proizvodne projekte, kao ključne pokretače privrednog rasta i oporavka.

Važna pretpostavka za dinamičnije odvijanje tranzitornih procesa privrede Srbije i Crne Gore u funkciji podsticanja privrednog razvoja je kreiranje ukupno privlačnog i stabilnog privrednog ambijenta za strane investitore. Dinamičniji priliv stranog kapitala se ne može oslanjati samo na prodaju pojedinih delova infrastrukturnog sistema kao najprivlačnijih za strane partnere, već prvenstveno na podsticanje stranih direktnih investicija, koje bi doprinele istinskom prestrukturiranju u pravcu proizvodnje konkurentnih proizvoda koji mogu biti lideri na domaćem tržištu i ravnopravni takmaci na inostranom tržištu. Stoga je neophodno obezbediti svojevrsnu koordinaciju spoljnotrgovinske i politike priliva SDI, utemeljenu na predhodnom definisanju strategije privlačenja SDI i strategije konkurentnosti domaćeg izvoza. Navedene strategije morale bi biti tako postavljene da uvažavaju sve aktuelne promene međunarodnog institucionalnog ambijenta u domenu regulisanja svetskih trgovinskih i investicionih tokova sa jedne strane, a sa druge strane bi morale jasno da izdvoje prioritne sektore domaće privrede u smislu razvoja, prestrukturiranja i izvozne orijentacije.

Zaključak

Investiranje u osavremenjivanje opreme i produkcionih procesa ključna su pretpostavka za poboljšanje konkurentnosti i postizanja, na toj osnovi, većeg rasta izvoza. A povećanje izvoznih prihoda je prvi uslov servisiranja spoljnog duga i obezbeđenja sredstava za finansiranje uvoza opreme i tehnologije, a to znači i uslov ekonomskog razvoja. Tehničko zaostajanje naše privrede za industrijskim zemljama Evrope iznosi oko 5-6 tehnoloških godina, što je u vremenskoj dimenziji ekvivalentno 30 do 35 godina. Bez učešća inostranog kapitala naša preduzeća mogu u proseku obnoviti svoje poslovanje za 20 do 25 godina. Ona u kojima učestvuje inostrana akumulacija i menadžment po relevantnim procenama to mogu učiniti za 3 do 5 godina.

SDI zajedno sa međunarodnom trgovinom robom i uslugama promovišu privredni rast, kreiraju zaposlenost i podižu životni standard širom sveta. Od 1973.

godine pa do 1996. SDI tokovi su se povećali 14 puta, sa 25 milijardi dolara na 350 milijardi, nadmašujući rast međunarodne trgovine.

Raskorak između potreba i mogućnosti zajedničko je obeležje svih zemalja koje su zakoračile u proces tranzicije. Nedostatak investicionih sredstava se pojavljuje zato što su u pitanju zemlje sa niskim društvenim proizvodom i skromnim akumulativnim mogućnostima. Pored toga, prelazak na tržišnu privredu je skup i zahteva velika ulaganja radi strukturnih i institucionalnih prilagođavanja. Zato SDI imaju veliki značaj za privredni rast i razvoj zemalja u razvoju i tranziciji. Dosadašnja iskustva pokazuju da su SDI igrale značajnu ulogu u strukturnim promenama proizvodnje i izvoza u zemljama korisnicima ovih sredstava. Za zemlje koje imaju otežan pristup međunarodnom tržištu kapitala, SDI predstavljaju osnovni izvor za angažovanje stranih sredstava.

Zemlje Centralne i Istočne Evrope privlače strani kapital, ali privredna recesija ili nedovoljan rast u ovim zemljama, čini njihovo učešće u ukupnim svetskim tokovima SDI relativno skromnim. Iako je u Srednju, Istočnu i Jugoistočnu Evropu kroz SDI u protekloj deceniji uloženo oko 150 milijardi dolara, za većinu svetskih multinacionalnih korporacija, prema zapadnim analitičarima, zemlje ovog regiona "ostaju siromašne, nestabilne i nedovoljno privlačne", posebno u poređenju sa drugim regionima u svetu. Latinska Amerika je 2000. godine kroz SDI dobila 50 milijardi dolara, dok su zemlje Centralne, Istočne i Jugoistočne Evrope dobile ukupno 18 milijardi dolara iste godine. I pored toga, najveći broj zemalja ovog regiona upravo uz pomoć SDI transformiše privredu, dobija nešto savremeniju tehnologiju, pre svega novac.

Imajući u vidu stanje privrede Srbije i Crne Gore dolazi se do jasnog zaključka da jedino sredstvo njenog oporavka i daljeg razvoja predstavlja strani kapital. Regulisanje odnosa naše zemlje sa međunarodnim političkim, ekonomskim i finansijskim institucijama dovelo je do značajnog priliva stranih sredstava u obliku kredita i donacija. Priliv donacija i javnog kapitala od strane pojedinih razvijenih zemalja i međunarodnih finansijskih institucija predstavlja veoma značajnu podršku inicijalnoj fazi sprovođenja reformi, kao i stvaranju uslova za priliv privatnog stranog kapitala. Međutim, imajući u vidu visoku zaduženost nacionalne privrede i vremensku ograničenost donatorske pomoći ona se ne sme oslanjati samo na ta dva oblika međunarodne ekonomske pomoći. Jedini oblik međunarodnog kretanja kapitala koji može pokrenuti proizvodnju privrede i povećati njenu zaposlenost jesu strane direktne investicije. U cilju njihovog uspešnijeg privlačenja, upravljački organi naše zemlje moraju činiti permanentne napore u pravcu kreiranja neophodnih uslova za stvaranje povoljne investicione klime za strana ulaganja. Osnovni elementi ove klime su: postojan i funkcionalan pravni i privredni sistem, politička i makroekonomska stabilnost, liberalizacija

spoljnotrgovinskog poslovanja i cena, kvalitetni zakoni i liberalizacija uslova za strana ulaganja, dinamičan i stabilan privredni razvoj i dr. U suprotnom, strani investitori bi i dalje nastavili da SCG tretiraju kao visoko rizično područje, krajnje neatraktivno za investiciona ulaganja, što bi za našu privredu usled nedostatka domaćeg kapitala i skromnog priliva SDI, imalo pogubne posledice.

Neophodno je podsticanje SDI koje bi doprinele prestrukturiranju u pravcu proizvodnje proizvoda konkurentnih na svetskom tržištu. Stoga je potrebno obezbediti koordinaciju spoljnotrgovinske i politike priliva SDI, utemeljenu na prethodno precizno definisanoj strategiji privlačenja SDI i strategiji konkurentnosti izvoza SCG. Prioritetna je potreba da u privredu uđu oni strani investitori koji imaju nameru da sa naših lokacija opslužuju i treća tržišta, i koji će kupovinom inputa na domaćem tržištu podstaći modernizaciju lokalnih proizvodnih kapaciteta i konkurenciju između domaćih proizvođača. Sve to zajedno treba da rezultira porastom efikasnosti ukupne globalne konkurentnosti domaće privrede.

Literatura

1. Božić Miroslav, "Strana ulaganja", Beograd, 2001.
2. Dugalić Veroljub, "Izlazak iz krize uz pomoć stranih direktnih investicija", Finansije, br. 9/1, 1988.
3. IMF, Annual Report, 1997.
4. Novoselac Božo, "Strana ulaganja" IEN, Beograd, 2000.
5. Rosić Ilija, "Nacionalna makroekonomija - rast, struktura i funkcionisanje", Komino Trejd, Kraljevo, 2003.
6. Stamenković Stojan, "Privredni razvoj - kuda dalje?", Ekonomski anali, br. 160, januar/mart, 2004.
7. World Investment Report, 2000.
8. World Investment Report, 2004.
9. www.ien.bg.ac.yu

Mr Gordana Marjanović*

NEOKLASIČNA VERSUS KRIVA PONUDE RADA SA NEGATIVNIM NAGIBOM

Apstrakt: U radu se analizira neoklasična kriva ponude rada, koja je opšteprihvaćena u savremenoj literaturi i koja ima pozitivan nagib. Nasuprot neoklasičnoj je kriva ponude rada sa negativnim nagibom, koja se odnosi na veliki deo svetske populacije ali je malo zastupljena u savremenoj literaturi.

Ključne reči: neoklasika, ponuda rada, tržište rada, ravnoteža, nadnica.

Abstract: This paper deals with neoclassical model of labour supply, widely accepted upward-sloping curve in contemporary literature. Contrary to the neoclassical one is downward-sloping labour supply curve, referring to most of the world population though not widely exercised in contemporary literature.

Key words: neoclassical theory, labour supply, labour market, equilibrium, wage.

1. Neoklasična kriva ponude rada sa promenom nagiba

Neoklasična škola ekonomske misli je jedna od najznačajnijih i najuticajnijih teorijskih škola, koja se razvila u drugoj polovini XIX veka. Izuzimajući period kejnzijanizma, neoklasika dominira u čitavom XX veku a njen uticaj je nesumljiv u velikim teorijskim pravcima: monetarizmu, novoj klasičnoj ekonomiji, ekonomiji ponude.

Neoklasični model, polazeći od svojih osnovnih postulata koje primenjuje i na tržište rada, ima sledeće karakteristike tog tržišta:

1. polazi se od savršeno konkurentnog tržišta rada na kome se sučeljavanjem ponude i tražnje formira ravnotežna nadnica;
2. nadnica kao cena radne snage određuje se prema načelu granične produktivnosti rada;
3. postoji potpuna fleksibilnost u oba smera, čijim se varijacijama tržište rada čisti - uravnotežuje;
4. postoji puna zaposlenost a frikciona nezaposlenost je rezultat kratkoročnih fluktuacija radnika u traženju posla.

* Asistent Ekonomskog fakulteta u Kragujevcu

Od ključnog značaja za funkcionisanje tržišta rada u neoklasičnom modelu izdvajaju se dva postulata:¹

prvo, realna nadnica je jednaka graničnom proizvodu rada $\frac{W}{P} = MPN$, (tj. nadnica je jednaka graničnom proizvodu poslednjeg uposlenog radnika);

drugo, realne nadnice su jednake graničnoj nekorisnosti rada $\frac{W}{P} = MDM_L$ (tj. postoji trade-off između dokolice i rada), pa se u toj tački izjednačavaju ponuda i tražnja za radnom snagom i formira ravnotežna nadnica.

Drugi navedeni postulat je krajnji efekat i posledica neoklasične krive pojedinačne ponude rada koja se dobija na osnovu baznog modela odluke rad - dokolica. Potrebna su dva seta informacija za određivanje optimalne distribucije vremena pojedinca između rada i dokolice:

prvo, to su preference pojedinca koje su date krivama indiferencije i

drugo, to su tržišne informacije date budžetskim ograničenjem.²

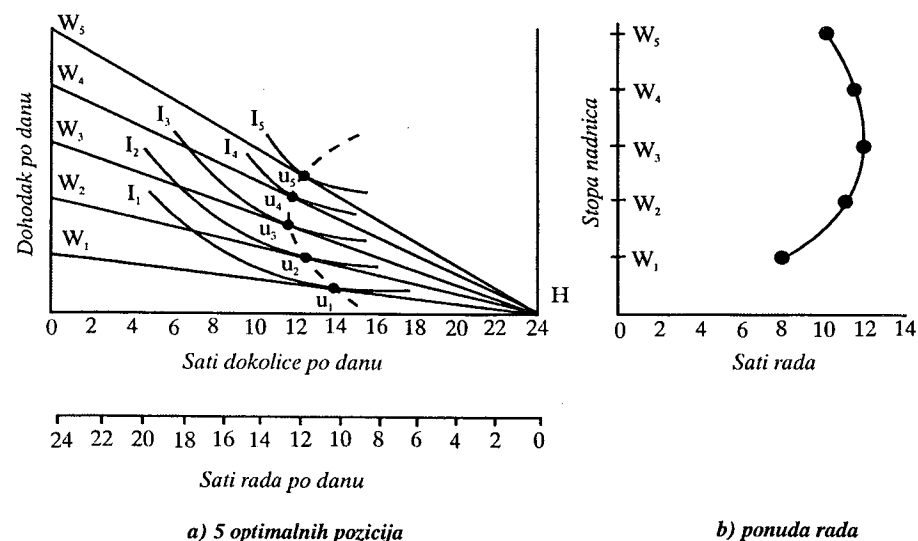
Prvi set informacija datih krivama indiferencije prikazuje različite kombinacije realnog dohotka i vremena dokolice koje će doneti određeni nivo korisnosti ili satisfakcije nekom pojedincu. Krive indiferencije imaju nagib na dole i konveksne su prema početku.

Drugi set informacija za određivanje optimalne distribucije vremena pojedinca između rada i dokolice odnosi se na tržišne informacije date budžetskim ograničenjem. Budžetske linije počinju od 0, kada nema rada jer je sve dokolica, a dalje pojedinac menja dokolicu za dohodak po stopi jednako realnoj nadnici $\frac{W}{P}$

po satu. Nagib linije budžeta je realna nadnica i on odražava činjenicu da pri višoj realnoj nadnici ako povećamo časove rada dobijamo veliki dohodak.³

Optimalna pozicija koja maksimira korist se može odrediti sumiranjem subjektivnih preferenci datih krivama indiferencije i objektivnih tržišnih informacija sadržanih u svakoj budžetskoj liniji. Pojedinac maksimira ukupnu korisnost postizanjem najviše moguće krive indiferencije, uz odgovarajuće budžetsko ograničenje i u ovoj optimalnoj poziciji pojedinac i tržište su u saglasnosti oko relativne vrednosti dokolice i realnog dohotka. Ako se posmatra

više krivulja indiferencije i budžetskih linija, dobija se optimalna pozicija u vezi sa svakom linijom budžetskog ograničenja, što je prikazano na sledećem dijagramu.⁴



Dijagram 1.1. Izvođenje krive pojedinačne ponude rada

Za određenog radnika sati rada se mogu povećati kad nadnica raste do neke tačke, kad dalje povećanje nadnice može dovesti do ponude manje sati rada. Ako se optimalne tačke sa slike a) prevedu na sliku b) gde vertikalna osa predstavlja stopu nadnica a horizontalna sate ponuđenog rada, dobijamo krivu ponude rada. To je kriva pojedinačne ponude rada sa promenom nagiba. Ona je jednim delom rastuća, a onda se nagib menja u suprotnom pravcu (tačka u_3). Svaki pojedinac ima svoju krivu pojedinačne ponude rada, a kakav će njen oblik i tačka savijanja biti, zavisi od efekta dohotka i efekta supstitucije, odnosno od izbora optimalnih tačaka određenih krivama indiferencije i linijama budžetskog ograničenja.

Empirijska istraživanja o obliku krive pojedinačne ponude rada i rezultati istraživanja koja su izvršili Kilingsworth, Keeley, Heckman, Layard i dr.,⁵ pokazala

¹ Dornbusch, R., Fischer, S., (1994) Macroeconomics, Mc Graw Hill, str. 495.

² Elliott, R.F., (1990) Labor Economics, Mc Graw Hill, London, str. 29.

³ Froyen, R.T., (1990) Macroeconomics, Macmillan Publishing Company, London, str. 54.

⁴ Ehrenberg, R.G., Smith, R.S., (2000) Modern Labor Economics, Addison Wesley Longman, Inc., str. 225.

⁵ Kelly, G.M., (2000) Employment and concepts of work in the new global economy, International Labour Review, Vol. 139, No. 1, str. 13-18.

su da je ponuda rada muškaraca mnogo manje osetljiva na promene nadnica od ponude rada žena. Kriva ponude rada muškaraca samo blago menja nagib dok kod žena ima jako pozitivan nagib. Dakle, efekat dohotka blago dominira nad efektom supstitucije kod muškaraca, dok kod žena efekat supstitucije dominira efektom dohotka.

Na pomeranje krive ponude rada utiču faktori definisani kao determinante ponude rada. To su:⁶

1. ostale stope nadnice, gde povećanje (smanjenje) nadnica plaćenih u ostalim zanimanjima za koje su radnici na određenom tržištu rada kvalifikovani, će smanjiti (povećati) ponudu rada na posmatranom tržištu;

2. dohodak koji nije nadnica, gde povećanje (smanjenje) ovakvih, uglavnom neradnih primanja (nasledstvo, dobitak na lutriji itd.), će smanjiti (povećati) ponudu rada;

3. ukupna ili sumirana preferenca rad-dokolica, gde povećanje (smanjenje) preferenci ljudi za radom u odnosu na dokolicu, će povećati (smanjiti) ponudu rada;

4. aspekti posla koji nisu u vezi sa nadnicama, gde poboljšanje (pogoršanje) uslova rada povećava (smanjuje) ponudu rada;

5. broj kvalifikovanih ponuđača, gde povećanje (smanjenje) broja kvalifikovanih ponuđača određene vrste rada povećava (smanjuje) ponudu rada.

2. Teorije o krivi ponude radne snage sa negativnim nagibom

Postojeća literatura ekonomije rada u vezi sa ponudom rada uglavnom ne pravi razliku između ponude rada siromašnih radnika i ponude onih koji nisu siromašni. Ekonomski uslovi sa kojima se suočavaju siromašni radnici se fundamentalno razlikuju od ekonomskih i životnih uslova drugih radnika. Nadnice zadržavanja⁷, efekat dohotka i efekat supstitucije se takođe razlikuju i imaju određene implikacije na ponudu rada i oblik krive ponude rada.

Prethodna analiza je dala objašnjenje o obliku krive pojedinačne ponude rada koja ima pozitivan nagib i koji se u gornjem delu krive menja. Ova analiza je osnova neoklasične teorije i uglavnom je bazirana na posmatranju radnika u razvijenim zemljama, koji nisu siromašni. Empirijske studije koje se bave istraživanjem ponude rada radnika koji su siromašni, radnika iz zemalja u razvoju

došle su do zaključka da kriva ponude rada ovih radnika ima negativan nagib.⁸ Međutim, objašnjenja pojedinih autora zašto je kriva ponude rada siromašnih radnika negativnog nagiba su različita. Jedno od objašnjenja je tzv. izopačeno ekonomsko ponašanje siromašnih radnika ili teorija izopačenog mentaliteta.⁹ Ova teorija smatra da siromašni radnici imaju jaku preferencu za dokolicu ako je zadovoljen minimum potreba njihovog opstanka, da su standardi minimalni, da je opstanak cilj za koji se radi i kada se taj cilj ostvari, oni prestaju da rade. Ovo objašnjenje ne uzima u obzir činjenicu da uglavnom siromašni radnici rade neuobičajeno dugo, na fizički iscrpljujućim radnim mestima, a ipak ne uspevaju da zadovolje ni minimum potreba, pa teorija izopačenog mentaliteta dominira. Ova teorija smatra da je ponašanje ponude rada siromašnih radnika neracionalno.

Teorija izopačenog mentaliteta ovakav zaključak izvodi iz dva segmenta:

⇒ prvi se odnosi na koncept opstanka, a

⇒ drugi se odnosi na nadnicu zadržavanja.

Prema prvom konceptu za ljude u kategoriji sa najnižim dohotkom se kaže da opstaju, a njihov standard života se zove opstankom, bez obzira na to da li to podrazumeva minimum pristojnosti koje zahtevaju standardi opstanka. Ali, ako se najniži životni standard u nekom društvu u određenom vremenskom periodu uzme kao standard za opstanak, kako su to učinili pobornici teorije izopačenog mentaliteta, to onda eliminiše svaku mogućnost življenja ispod opstanka i ponude rada ispod nivoa opstanka. Međutim, mnoge studije pokazuju da najniži uočeni standard u društvu ne mora da bude i standard opstanka, da mnogi ljudi žive i rade ispod ovog standarda.¹⁰ Za takve ljude pobornici teorije izopačenog mentaliteta kažu da su izopačeni (da se neekonomski, neracionalno ponašaju), pa njihova kriva ponude rada nema standardni oblik sa nagibom na gore.

Drugi segment se odnosi na nadnicu zadržavanja i to je shvatanje koje smatra ponašanje ponude siromašnih radnika neracionalnim. Teorija izopačenog mentaliteta pretpostavlja da pri stopi nadnice zadržavanja radnik raspolaže

⁸ Sharif, M., (2000) Inverted "S" - The complete neoclassical labour - supply function, International Labour Review, Vol. 139, No. 4, str. 410.

⁹ Istraživanja koja su vršili drugi autori došla su do sličnih rezultata, koje su nazvali "ponašanje limitirane aspiracije", teorija "ciljnog dohotka", ponašanje "mentaliteta opstanka" itd.

¹⁰ Trećina svetske populacije (oko 1,7 milijardi ljudi) živi u apsolutnom siromaštvu, ispod zvanične linije siromaštva, što je zvanični standard opstanka. Ako se tu ubroje i oni koji žive na liniji ili nešto malo iznad linije siromaštva, onda je ovaj broj mnogo veći, pa se njihovo ponašanje ponude rada ne može analizirati pomoću postojeće teorije ponude rada sa nagibom na gore.

⁶ Enhrenberg, R.G., Smith, R.S., op.cit., str. 231-245.

⁷ To je najniža nadnica koja zadržava radnike na tržištu rada odnosno, to je minimum prihvatljive tržišne stope prinosa radne snage i ona se nalazi na najnižoj tački krive pojedinačne ponude rada.

dohotkom opstanka iz neradnih izvora (prošla štednja, nasledstvo itd.), što mu omogućava da napusti posao ako stopa nadnice padne ispod nivoa zadržavanja. Međutim, ovde se opet isključuje mogućnost življenja ispod opstanka i mogućnost ponude rada ispod opstanka. Kada dođe do pada nadnica ispod nadnice zadržavanja siromašni radnici, koji nemaju štednju niti bilo kakav drugi izvor prihoda, povećavaju ponudu rada, a ne napuštaju posao niti rade manje. Kriva ponude rada je opadajuća, ima negativan nagib do nivoa minimalne stope nadnice pri kojoj je količina rada koju nudi radnik maksimalno limitirana njegovom fizičkom izdržljivošću. Ovaj stav je suprotan tezi o izopačenom mentalitetu jer je očigledno da je opadajuća kriva ponude radnika rezultat njegovog racionalnog ekonomskog ponašanja uzrokovanog nemaštinom. Zato se nameće logičan zaključak da je kriva ponude rada siromašnih radnika negativnog nagiba, ne zato što su oni izopačenog mentaliteta ili neracionalni, već zato što su siromašni.¹¹

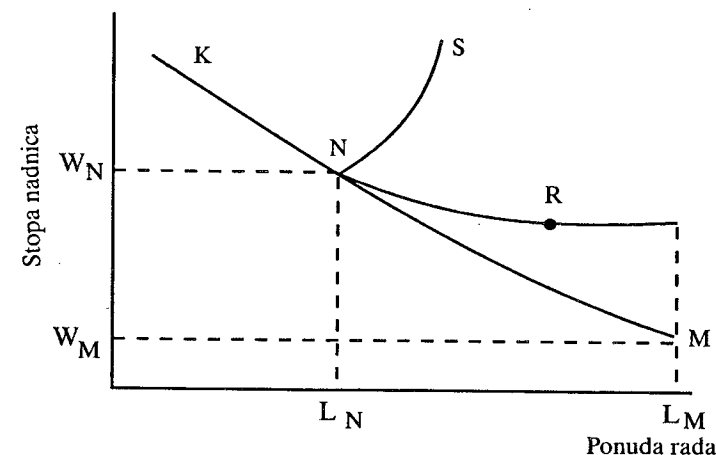
Empirijske studije o ponudi rada u razvijenim zemljama vrše a priori pretpostavku o krivi ponude rada sa nagibom na gore i delom krive sa promenjenim nagibom. Nijedna od ovih studija ne pruža analizu ponude rada siromašnih koji rade za veoma niske nadnice u odsustvu drugih izvora prihoda.¹² Ovaj nedostatak vršenih istraživanja objašnjava se visokim nivoom socijalne i druge pomoći za nezaposlene, jakim sindikalnim organizacijama koje postoje u razvijenim zemljama i zakonom o minimalnim nadnicama koji se obavezno donose u razvijenim zemljama.

Studije o ponašanju krive ponude rada siromašnih radnika u tradicionalnim privredama zemalja u razvoju, pružaju mnogo više dokaza hipotezi o postojanju krive ponude rada sa negativnim nagibom. Tržišta rada u ovim privredama su uglavnom oslobođena institucionalnih ograničenja kao što su minimalne nadnice i sindikati, i veliki broj radnika koji se angažuje na tržištu rada živi u apsolutnom siromaštvu, živeći samo od nadnica.

Mnogobrojne su studije u zemljama u razvoju koje se bave krivom ponude rada. Jedna od njih¹³ jeste studija koja prati ponašanje ponude rada hronično siromašnih radnika koji žive samo od nadnice koja je uglavnom ispod nivoa

opstanka. Ovi radnici moraju da rade veoma dugo i naporno¹⁴ u pokušaju da obezbede goli opstanak. Čak žrtvujući potreban fizički odmor oni obično ne uspevaju da zadovolje osnovne potrebe za hranom, pa im nedostaju i hrana i odmor. Ovaj nedostatak hrane i fizičkog odmora zajedno sa velikim obimom rada koji se nudi, zove se fenomen osiromašene prodaje.

Ovaj fenomen generiše opadajuću krivu ponude rada, prikazujući ekspanziju ponude rada pri opadanju stope nadnice. Sumiranjem svih saznanja o teoriji opstanka, nadnici zadržavanja i fenomenu osiromašene prodaje, moguće je nacrtati krivu ponude rada siromašnih radnika sa negativnim nagibom na dijagramu 2.1.¹⁵



Dijagram 2.1. Kriva ponude rada sa negativnim nagibom

Kriva ponude rada KNR je negativnog nagiba a maksimalna količina rada koju nudi radnik je data tačkom R, što implicira izobilje rada, odnosno ima ga mnogo više u odnosu na sredstva za proizvodnju. Ono što obilje rada dalje implicira jeste spuštanje stope nadnice na veoma nizak nivo, ispod linije ili tačke opstanka uz veoma dugotrajan rad siromašnih radnika. Nova kriva ponude rada je KNR uz znatno niži nivo nadnica i dalje veoma visoku ponudu rada. Tačka N pokazuje dohodak opstanka (nivo nadnica W_N) a tačka M pokazuje fenomen osiromašene prodaje (nivo nadnica W_M).

¹¹ Sharif, M., op.cit., str. 418.

¹² Jedan od izuzetaka je knjiga Bernsteina i Schmitta *The State of Working America* (1997) koja se u periodu od 1980. do 1995. godine bavi istraživanjem ponude siromašnih radnika na tržištu rada u SAD, gde su nadnice na vrlo niskom nivou, pa porodice radnika zaista trpe ekonomsku bedu ne uspevajući da održe ukupan porodični dohodak. Zato veliki procenat radnika radi više poslova u isto vreme, što utiče na veću ponudu

¹³ Sharif, M., op.cit., str. 421.

¹⁴ U proseku 71 sat nedeljno

¹⁵ Sharif, M., op.cit., str. 427.

Kriva ponude rada sa nagibom na gore (deo NS) je tradicionalna kriva ponude rada koja ne govori ništa o ponudi rada siromašnih radnika. Utoliko je prethodna analiza značajnija jer se bavi ponudom rada siromašnih radnika koji nisu institucionalno zaštićeni, pa njihova kriva ponude rada ima negativan nagib.

Zaključak

Analiza krive pojedinačne ponude rada dovodi do zaključka da ona može da bude pozitivnog nagiba sa delom krive gde se nagib menja i negativnog nagiba. Osnovu neoklasične analize čini kriva ponude rada sa pozitivnim nagibom i ona je opšteprihvaćena. Pojedinačno radnici imaju različite preference u vezi dokolice, različite nivoe dohotka koji nisu nadnice, različite motive za rad itd. Zato se krive pojedinačne ponude rada razlikuju. Tržišna ponuda rada sumira sve pojedinačne ponude rada u jednu krivu koja ima pozitivan nagib. Ovakvu neoklasičnu analizu ne prihvata kejnzijanska teorija koja smatra da neoklasična ponuda rada netačno opisuje način ponašanja radnika.

Savremena literatura iz ekonomije rada uglavnom zanemaruje krivu ponude rada sa negativnim nagibom, iako veliki deo svetske populacije živi u apsolutnom siromaštvu, pa se preferencije ovih radnika ne mogu na pravi način izraziti uz pomoć neoklasične krive ponude rada.

Literatura

1. Dornbusch, R., Fischer, S. (1994) Macroeconomics, Mc Graw Hill, London.
2. Elliott, R.F. (1990) Labor Economics, Mc Graw Hill, London.
3. Ehrenberg, R.G., Smith, R.S. (2000) Modern Labor Economics, Addison Wesley Longman, Inc.
4. Froyen, R.T. (1990) Macroeconomics, Macmillan Publishing Company, London.
5. Kelly, G.M. (2000) Employment and concepts of work in the new global economy, International Labour Review, Vol. 139, No. 1.
6. Sharif, M. (2000) Inverted "S" - The complete neoclassical labour - supply function, International Labour Review, Vol. 139, No. 4.
7. Burda, M., Viploš, Č. (2004) Makroekonomija, Centar za liberalno-demokratske studije, Beograd.
8. Jakšić, M. (2003) Makroekonomija, Čigoja štampa, Beograd.

MENADŽMENT

Dr Gordana Radosavljević*

DIMENZIJE UPRAVLJANJA LANCIMA SNABDEVANJA

Apstrakt: *Analizom upravljačkih dimenzija i prirode lanca snabdevanja menadžeri mogu povećati efikasnost tokova dobara, usluga i informacija u okviru preduzeća i između preduzeća i njenih dobavljača, kao i prilagodljivost celokupnog lanca zahtevima tržišta.*

U radu se polazi od koncepta upravljanja lancima snabdevanja razmatranjem razlika tradicionalnog i savremenog pristupa. Akcenat je stavljen na način funkcionisanja lanca snabdevanja, kroz njegove glavne pokretače: upravljanje zaliham, upravljanje sistemom transporta, upravljanje sistemom skladištenja i upravljanje tokom informacija.

Ključne reči: *upravljanje, lanac snabdevanja, zalihe, transport, informacije.*

Abstract: *By analysing of management dimensions and nature of supply chain, managers are enabled to enhance efficiency of flows of goods, services and information within an enterprise and between an enterprise and its suppliers, as well as adaptation of the whole chain to market requirements.*

This paper starts with the concept of supply chain management, distinguishing the traditional approach from the contemporary one. What has been emphasized is the way of supply chain functioning through its main initiators: inventory management, transportation management, storage management and information flow management.

Key words: *management, supply chain, inventory, transportation, storage, information.*

* Docent Ekonomskog fakulteta u Kragujevcu

1. Karakteristike koncepta upravljanja lancima snabdevanja

Lanac snabdevanja je tradicionalni proces povezan sa nabavkom i distribucijom dobara. On obuhvata: nabavku, transport, kontrolu zaliha, rukovanje materijalima, proizvodnju, distribuciju. Koncept upravljanja lancem snabdevanja (SCM - Supply Chain Management) proistekao je iz marketinga, logistike i proizvodnje. Upravljanje lancem snabdevanja obuhvata izvestan nivo koordinacije aktivnosti i procesa unutar i između organizacija u lancu. Moguće je uočiti tri tipa koordinacije:

- 1) intrafunktionalna koordinacija (upravljanje aktivnostima i procesima u okviru logističke funkcije preduzeća);
- 2) koordinacija aktivnosti između funkcionalnih područja preduzeća (npr. koordinacija između logistike i finansija, logistike i proizvodnje itd.);
- 3) koordinacija aktivnosti lanca snabdevanja između pravno samostalnih preduzeća u okviru kanala kroz koji se kreće proizvod.¹

Takođe, postoji shvatanje prema kome SCM (Supply Chain Management) u suštini predstavlja koordinaciju različitih tokova u kanalu koji se ne svode samo na fizički tok proizvoda. Ostali tokovi su od jednake važnosti za obezbeđenje uspešnog SCM-a:

- fizički tok - uključuje fizičke proizvode koji se duž lanca kreću od dobavljača do kupca, ali i obrnuto, kada se radi o vraćanju proizvoda, servisiranju i recikliranju;
- tok vlasništva - prenos vlasništva/korišćenja sa jednog člana lanca na drugog;
- tok usluga - ako su usluge uključene u proces ili je krajnji proizvod usluga;
- tok informacija - postoji potreba za tačnim i blagovremenim informacijama u oba smera između svih učesnika u lancu;
- finansijski tok - uključuje informacije o kreditnim karticama, uslovima kreditiranja, kamatama, rokovima i načinima plaćanja;
- tok promocije - ciljevi promocije su ostvarivanje pozitivnog imidža i stava potrošača o preduzećima.²

Tradicionalan pristup upravljanju lancima snabdevanja podrazumevao je upravljanje funkcijama nabavke, skladištenja, transporta, snabdevanja itd. Savremeni koncept podrazumeva povezivanje više preduzeća koja međusobno sarađuju kroz upravljanje protokom proizvoda, usluga i informacija duž celog lanca, povećavajući time efikasnost poslovanja usled uvećane vrednosti koje kupci uočavaju. Time svi članovi lanca ostvaruju konkurentsku prednost.

Poređenjem tradicionalnog lanca snabdevanja i savremenog koncepta uočene su značajne prednosti savremenog pristupa upravljanju lancima snabdevanja koje su predstavljene na slici 1.

Faktori	Tradicionalni sistem	Savremeni sistem (Supply Chain Management)
Upravljanje zalihama	Isprekidano	Koordinacija u distributivnom lancu
Troškovi proizvoda	Isprekidani	Uvek vidljivi (bez prekida)
Troškovi	Minimiziranje u preduzeću	Minimiziranje krajnjih troškova za korisnika
Informacije	Kontrolisane u preduzeću	Podela u kanalu
Rizik	U okviru preduzeća	Podela u kanalu
Planiranje	Na nivou preduzeća	Timski pristup
Međuorganizacioni odnosi	Orijentisani na snižavanje pojedinačnih troškova	Partnerski odnosi fokusirani na snižavanje ukupnih troškova

Slika 1. Poređenje tradicionalnog i savremenog pristupa upravljanju lancima snabdevanja³

Može se konstatovati da se danas konkurencija manje odvija između preduzeća, a da je glavna konkurentska borba između integrisanih lanaca snabdevanja.

Postoje različite strukture lanca snabdevanja u zavisnosti da li su bazirani na proširenim, ograničenim ili direktnim kanalima.⁴

Prošireni kanali snabdevanja su oni gde proizvođač, distributer i trgovina na malo snabdevaju lanac svojim uslugama da bi se pravi proizvodi ponudili pravim

¹ Ballou, H.R., Gilbert, M.S., Muknerjee, A., New Managerial Challenges from Supply Chain Opportunities, Industrial Marketing Management, No 29, Elsevier Science Inc., New York, 2000, str. 7-18.

² Gilbert, D., Retail Marketing Management, Prentice Hall, 1999, str. 139.

³ Aćimović, S., Osnovni upravljački koncepti u sklopu logističkog lanca, Nova trgovina, 7-8/2002, Beograd, sr. 11.

⁴ Gilbert, D., Retail Marketing Management, op. cit., str. 139.

kupcima u pravo vreme. Tok kretanja robe ide do i od skladišta, a zatim do samih mesta prodaje, tj. prodavnica.

Ograničeni kanali snabdevanja su oni kod kojih trgovac na malo sarađuje direktno sa proizvođačem i samim tim preskače distributera iz lanca. Trgovci na malo koji prodaju nameštaj, belu tehniku električne proizvode često sarađuju direktno sa proizvođačem i time ostvaruju velike uštede.

Direktni kanali snabdevanja su oni kod kojih se proizvodi direktno prodaju kupcima od strane proizvođača ili trgovaca na malo.

2. Funkcionisanje lanaca snabdevanja

U poslovnom svetu postoje brojni primeri kompanija koje nisu mogle da ispune zahteve potrošača, koje su imale preskupe ili prevelike zalihe, probleme u transportu, skladištenju i sl. Neke od ovih kompanija su čak i propale, dok su neke uspele da se izbore sa problemima i nađu inovativna rešenja uz adekvatno upravljanje lancima snabdevanja.

Poboljšanje upravljanja lancima snabdevanja podrazumeva dejstvo na četiri osnovna elementa lanca snabdevanja:

- zalihe,
- transport,
- skladišta i
- informacije.⁵

Pri tome svaki maloprodavac treba da teži da poveća dodatnu vrednost za kupce. Cilj je da se sprovede takva organizacija aktivnosti da se smanje troškovi u čitavom sistemu i na taj način obezbedi veća vrednost za potrošače.

2.1. Upravljanje zalihama

Zalihe su najkritičnije u okviru lanca snabdevanja, jer direktno utiču i na troškove i na nivo usluga krajnjim potrošačima. Analize pokazuju da se u praksi maloprodaje troškovi držanja zaliha kontinuirano povećavaju. Svaki maloprodavac teži da smanji troškove koji nastaju usled održavanja i dopunjavanja zaliha, ali ne po cenu da ugroze odnose sa potencijalnim kupcima.

U tom smislu, maloprodavci se mogu usredsrediti na pull filozofiju poslovanja ili push filozofiju.

Push filozofija se bazira na starom shvatanju trgovine i potrošača da se prvo proizvede proizvod, a narudžbine će za njega već stići. Ovakvo shvatanje se nije moglo dugoročno održati na današnjem visokokonkurentnom i promenljivom

tržištu. Ovaj pristup upravljanju lancima snabdevanja prouzrokuje visoke nivoe zaliha, visoke troškove poslovanja i nizak nivo usluga potrošaču.

Pull filozofija je novije shvatanje tržišta i potrošača gde se polazi od analize potreba potrošača, a zatim se teži zadovoljenju tih potreba obezbeđenjem odgovarajućih proizvoda. Ova filozofija omogućava smanjenje zaliha i troškova, kao i povećanje usluga potrošačima.⁶

U cilju poboljšanja upravljanja zalihama neophodna je primena informacione tehnologije kroz primenu različitih sistema kao što su JIT (Just in Time), QR (Quick Response) i dr.⁷

JIT sistem daje inovativni pristup upravljanju zalihama. Osnovna ideja ovog sistema sadržana je u sučeljavanju ponude i tražnje u prostoru i vremenu, tako da proizvodi stižu upravo na vreme kada su potrebni. Ovaj pristup doprinosi snižavanju sume angažovanog kapitala i povećanju brzine njegove cirkulacije. Iako se na ovaj način smanjuju troškovi zaliha, neki se troškovi ipak ne mogu eliminisati kao što su oštećenja, sitne krađe, rasipanja, odobreni popusti ili rasprodaje usled prevelikih zaliha. Primena JIT sistema u okviru lanca snabdevanja zahteva:

- razumevanje osnove funkcionisanja JIT sistema,
- obezbeđenje visokog kvaliteta proizvoda,
- koordinaciju aktivnosti između članova kanala.⁸

Quick Response sistem se takođe u okviru lanca snabdevanja koristi za upravljanje zalihama. On omogućava velikoprodavcima i maloprodavcima da od svojih dobavljača dobijaju veliki broj malih porudžbina kojima mogu da zadovolje tražnju, a proizvođačima da proizvode dobra sa visokim proizvodnim performansama.

Pretpostavke za primenu ovih sistema su: elektronsko komuniciranje, jedinstveni sistem označavanja proizvoda, skeniranje proizvoda itd.

U kojoj meri primena ovih sistema može doprineti rešavanju problema u preduzećima govori i primer britanske kompanije Littlewoods stores,⁹ koja ima 136 prodajnih objekata u V. Britaniji i S. Irskoj i 22.000 zaposlenih. Ova kompanija je imala velike probleme krajem devedesetih godina od kojih je najveći bio prekomerne zalihe. Primenom informacione tehnologije odnosno QR (Quick Response) sistema došlo je do unapređenja upravljanja lancem snabdevanja. Efekti koji su postignuti su sledeći:

- smanjenje rasprodaje zaliha (godišnja ušteda 1,4 miliona \$);

⁶ Milovanović, G., Trendovi u upravljanju lancima snabdevanja, Nova trgovina, 5-6/2002, Beograd, str. 6.

⁷ Berman, B., Evans, J., Retail Management, Prentice Hall, sixth ed. 1995, str. 403.

⁸ Bogetić, Z., Uticaj JIT sistema na eliminisanje zaliha, Nova trgovina, jul/avgust 1995, str. 31.

⁹ www.littlewoods.co.uk

⁵ Isto, str. 144.

- smanjenje troškova marketinške distribucije (godišnja ušteda 7 miliona \$);
- smanjenje zaliha za oko 80% (godišnja ušteda 4 miliona \$);
- smanjenje broja zaposlenih (godišnja ušteda 1 milion \$) itd.

Kompanija je nakon ovih uspeha nastavila sa unapređenjem upravljanja lancem snabdevanja i omogućila svojim kupcima da robu poručuju i od svojih kuća elektronskim putem.

Ovo je primer kako kompjuterizovani sistemi omogućavaju preduzećima da dostignu optimalan nivo zaliha. Pored toga na upravljanje zalihama se utiče i kroz skraćivanje potrebnog vremena za isporuku robe, skraćivanjem vremena od kupovine do prodaje, poboljšanjem odnosa sa dobavljačima, smanjenjem broja dobavljača itd.

2.2. Upravljanje sistemom transporta

Transport predstavlja kretanje proizvoda od jedne lokacije do druge, odnosno kretanje robe od početka lanca snabdevanja do krajnjeg potrošača. Ruta predstavlja put kojim se proizvod transportuje. S obzirom da su visoki fiksni troškovi transporta, rešenja ušteda kod upravljanja transportom se odnose na donošenje pravih odluka o vrsti i načinu prevoza robe do krajnjih potrošača. Danas preduzeća uvode savremene softverske programe za planiranje ruta transporta.¹⁰ Ovi programi određuju svakodnevne rasporede vožnji i tako postižu niže troškove. Tako prevozna sredstva sa punim tovarom češće isporučuju robu trgovinskim objektima sa precizno određenim narudžbinama (raznovrsna roba u manjim količinama). Pri tome u transportu postoje dva ključna izvršioca: isporučilac i prevoznik.

Isporučilac ima za cilj da minimizira ukupne troškove uz zadovoljenje zahteva kupaca. Kod odluka o transportu isporučilac vodi računa o: troškovima transporta, troškovima zaliha, procesnim troškovima, troškovima nivoa usluge.

Prevoznik, s druge strane, ima za cilj da maksimira prihode na uložena fiksna sredstva. Faktori odlučivanja sa aspekta prevoznika su: troškovi vozila, troškovi puta, fiksni operativni troškovi, troškovi vezani za količinu.

Postoje brojne vrste transporta i svaka ima prednosti i nedostatke korišćenja. Zato kod upravljanja transportom treba imati u vidu šta sa sobom nosi svaka vrsta transporta. Tako imamo *vazdušni transport* koji ima visoke troškove, ali je zato i najbrži, pa se preporučuje za potrebe brzog transfera proizvoda visoke pojedinačne vrednosti osetljive na vreme. *Dostavljači paketa* koriste sve vrste transporta za just-in-time isporuke, pa time utiču na smanjenje zaliha. Iako je ova vrsta isporuke veoma skupa, koristi se za potrebe brze i pouzdane isporuke od vrata do vrata, kada je veličina paketa mala. *Kamionski transport* se sprovodi sa punim tovarom i sa

nepopunjenim kamionima. Pravi se razlika s obzirom da su kod prvih niski fiksni troškovi, pa su samim tim povoljniji za veće isporuke, dok je druga varijanta povoljnija za manje isporuke. *Železnički transport* zahteva dug period transporta, ima visoke fiksne troškove, ali zbog niskih varijabilnih troškova isplativ je za velike količine isporuka na velike udaljenosti.

Mreža predstavlja skup ruta i lokacija kroz koje proizvodi mogu biti transportovani. Cilj je da se obezbedi zadovoljenje zahteva kupaca uz što niže troškove. Postoji više vrsta transportnih mreža.

Direktna transportna mreža podrazumeva da se proizvodi transportuju direktno od proizvođača do maloprodajnih objekata. Za svaku pojedinačnu isporuku se donose odluke o načinu i o količini isporuke. Prednosti ovakvog transporta su da nema posredovanja, pa se ostvaruju uštede u troškovima, kao i veoma jednostavna koordinacija. Nedostaci su što su na ovaj način uslovljeni trgovci na malo da imaju visoke zalihe.

Isporuka preko distributivnog centra podrazumeva postojanje posrednika između proizvođača i trgovaca na malo. Samim tim što se povećava broj članova, tj. poslovnih partnera u lancu snabdevanja, složeniji su i zahtevi koordinacije. Distributivni centar može biti organizovan za držanje zaliha ili za cross-docking, gde se vrši premeštanje tek pristigle robe na lokacije za isporuku robe.¹¹

Moguća je i kombinacija ovih vrsta transporta i to se čini od slučaja do slučaja u skladu sa potrebama svake pojedinačne porudžbine. Pri tome je veoma bitno obratiti pažnju na troškove svake kombinacije, a između ostalog se to odnosi na neophodan nivo zaliha i na nivo usluga kupcima. Oblici bržeg transporta se koriste ukoliko se prevozi roba koja nije habasta, a ima visoku vrednost. Jeftiniji oblici transporta prouzrokuju veći nivo zaliha i duže vreme isporuka. Da bi se udovoljilo potrebama potrošača neophodno je izdvojiti velike sume za transport, dok ukoliko se forsiraju niži troškovi transporta uz ostvarivanje ekonomije obima, to će ujedno povući i niži nivo usluga kupcima.

2.3. Upravljanje skladištenjem robe

Upravljanje sistemom skladištenja robe je sastavni deo strategije kompanija koje akcenat stavljaju na troškove, sa jedne strane, i na ostvarenje optimalne usluge kupcima, sa druge strane. Moderni trgovci na malo uočavaju prednosti uvođenja savremenih sistema kao načina povećanja njihove konkurentnosti.

Automatizovanje skladišta i povezivanje sa upravljanjem tokom informacija u preduzeću, koji su počeli da se uvode osamdesetih i devedesetih godina, omogućili su velike uštede. Naime, informacije dobijene iz EPOS sistema, odnosno podaci koji pristižu sa mesta prodaje (POS) omogućavaju postizanje efekta ekonomije obima, a na osnovu toga uštede u vremenu isporuke i smanjenju

¹⁰ Gilbert, D., Retail Marketing Management, op.cit., str. 146.

¹¹ Isto, str. 146-147.

zaliha.¹² S obzirom da je tokom devedesetih, konkurencija među trgovinama na malo izuzetno porasla, oni su bili primorani da, radi opstanka, unapređuju upravljanje zalihama, informacijama, transportom i skladištenjem. Sistem skladištenja ima veoma visoke fiksne troškove i zbog toga je neophodno uložiti veliki obim sredstava u njegovu modernizaciju.

Tokom osamdesetih godina neke kompanije su počele da rešavaju probleme skladištenja robe kupujući savremene kompjuterizovane sisteme za upravljanje fizičkim tokom robe. Zamenjivanje dotadašnjeg sistema ručne evidencije uskladištene robe utiče i na preglednost i na brzinu pronalaženja i isporučivanja. Kada vozilo sa robom stigne do magacina i isporuči robu na posebnom mestu za prijem, uz pomoć kompjuterizovanog sistema se pronalazi najpogodnija lokacija za njeno smeštanje. Zatim se prave bar kodovi za svaku paletu proizvoda, a potom se određuje lokacija za smeštanje proizvoda i pravi se kompjuterska evidencija (adresa) o svakoj uskladištenoj paleti proizvoda (ukoliko postoji više magacina). Palete će tu ostati dok ne budu poslate kao isporuka po narudžbinama maloprodajnih objekata. Kada se traži određeni artikal radi isporuke trgovinskim objektima, operater zna tačno u kom magacinu je smešten, ali pošto su to ogromni prostori, lakoća pronalaženja se ostvaruje preko skeniranja bar kodova paleta. Primenom savremene informacione tehnologije, kroz EPOS terminale, EDI (Electronic Data Interchange), koristeći SBO (Sales Based Ordering) ili druge programe za prenošenje podataka o količinama i vrstama prodatih proizvoda po radnjama, može se automatski poručivati nova roba za pojedinačne maloprodajne objekte. Upravljanje skladištenjem robe podrazumeva da se svi podaci o pristiglim isporukama unose u bazu podataka, za rešavanje potreba dalje kupovine, prodaje i predviđanja, kao i za određivanje najbolje lokacije za smeštanje paleta.

Efekte ovakvih poboljšanja u sistemu skladištenja su smanjenje troškova zaliha, brže kretanje robe iz skladišta do trgovina na malo, brže dostavljanje izveštaja menadžerima.¹³ Međutim, ovi sistemi imaju i nedostatke. Iako je njihova implementacija veoma skupa, to nije nedostatak jer se uloženi novac brzo povraća kroz ostvarene uštede. Ali, ovi sistemi su totalno novi i neisprobani u praksi. Iako su imali pre-testiranje uoči izlaska na tržište, na taj način ipak nisu uočene slabosti komunikacija koje su u nekom trenutku mogle dovesti i do rušenja celog sistema skladištenja. Takođe je bilo potrebno vreme za glavne menadžere da nauče da odgovore na stalne izazove upravljanja tokovima robe.

Jedna od velikih kompanija koje su napravile pravi preokret u svom poslovanju zahvaljujući uvođenju kompjuterizovanih sistema je i danas čuveni Wal-Mart. Sam Walton, vlasnik, je strategiju poslovanja bazirao i na izgradnji velikih diskontnih prodavnica u malim mestima koje su svi izbegavali, uporno

otvarajući objekte u jednom području dok ne postane zasićeno, pa tek onda prelazio na druga, svakodnevno prodavanje nekih proizvoda po diskontnim cenama i sl. Za same početke Sam Walton je rekao: "Ponekad je bilo teško pridobiti veće kompanije - Procter & Gamble, Eastman Kodaks, ili kome već smo se obraćali, a čak i kad su hteli da sarađuju sa nama, oni bi nama diktirali koliko bi nam prodali i po kojoj ceni."¹⁴

Ovakva pozicija Wal-Mart primorala ih je da izgrade sopstveni distributivni sistem. I dok su imali samo 32 radnje, 1969. godine Wal-Mart je napravio svoje prvo skladište kako bi mogli da kupuju veće količine proizvoda i da tako ostvaruju uštede po osnovu ekonomije obima. Tako su izbegavali i zavisnost menadžera svakog objekta od dobavljača - da li će doneti traženu količinu prodatih proizvoda direktno u prodajni objekat na vreme. To često nije dobro funkcionisalo, pa su prodajni objekti nekad bili nepopunjeni. Nakon izgradnje skladišta uvedene su dve inovacije. Prva inovacija je bila cross-docking. Primenjivalo se centralizovano poručivanje robe, isporučivano na jedan kraj skladišta, a potom premešteno na drugi kraj odakle se roba prevozila do radnji. Tako je izbegnuto prevoženje nekoliko vrsta proizvoda nepopunjenim kamionima, a umesto toga prevoz je organizovan uvek sa punim tovarom raznovrsnih proizvoda u manjim količinama, koji se češće isporučuju prodajnim objektima. Organizovanje na hiljade različitih porudžbina i paketa koji treba da stignu u pravo vreme u pravi objekat nije bilo nimalo jednostavno. Sve se promenilo uvođenjem kompjuterskih sistema. Početkom sedamdesetih godina, uvedeni su kompjuterski sistemi koji su povezivali svaki prodajni objekat sa skladištem, i omogućili komunikaciju između svih Wal-Martovih radnji uz pomoć sistema EDI (Elektronik Data Interchange). EDI je takođe povezao i svaki objekat sa glavnim snabdevačima kompanije. Čitav sistem je koštao oko 700 miliona dolara, ali se ubrzo isplatio. Prva korist je bila smanjenje zaliha uz pomoć just-in-time isporuka za stotine različitih prodavnica. Druga korist je ušteda u troškovima. Wal-Martovi troškovi distribucije u 1992. godini su bili 3% od ukupne prodaje, dok su kod konkurentskih kompanija iznosili 4.5 - 5%. Po tom osnovu su uštede samo te godine iznele 750 miliona dolara. Nakon uočenih prvih rezultata, 1987. godine Procter & Gamble je predložio poslovno partnerstvo u razmeni podataka kroz EDI. P&G koristi ove podatke o prodaji iz Wal-Marta da prilagodi nivo proizvodnje za potrebe njihovih radnji. Wal-Mart je tražio od preko 100 svojih dobavljača, da prikaže na proizvode koji se prodaju u njihovim radnjama etikete sa radio - frekvencijom. Na taj način i dobavljači i trgovine na malo dobijaju more podataka za analizu uz pomoć uvedenih informacionih tehnologija.

¹² Hart, C., Kirkup, M., Preston, D., Rafiq, M. Walley, P., Cases in Retailing, Blackwell Publishers Ltd, 1997., str. 88.

¹³ Isto, str. 94.

¹⁴ Gilbert, D., Retail Marketing Management, Prentice Hall, 1999, str. 149.

2.4. Upravljanje tokom informacija

Informacije su te koje povezuju sve članove odnosno faze lanca snabdevanja. One su ključne za uspostavljanje dobre koordinacije među članovima lanca i veoma su bitne za adekvatno planiranje SCM-a. U suštini, upravljanje tokom informacija se odnosi na proces poručivanja i na elektronsko prenošenje podataka (Electronic Data Interchange - EDI). Upravljanjem tokom informacija upravlja se izvorima koji proizvode informacije, odnosno, računarskom tehnikom, bazama podataka, osobljem.¹⁵

Zahvaljujući uvođenju SCM-a i savremenih informacionih sistema, automatski se mogu prikupljati i obrađivati svi podaci koji nastaju u kretanju robe od proizvođača, preko distribucije i skladištenja do potrošača.¹⁶ Danas većina uspešnih trgovinskih objekata ima uvedene informacione sisteme na kojima se bazira SCM. Ti informacioni sistemi prikupljaju, obrađuju, čuvaju, analiziraju i prosleđuju informacije za razne svrhe primene. Osnovne komponente informacionih sistema su:

POS (Point of Sale) sistem omogućava prikupljanje podataka o prodatim proizvodima u prodajnim objektima uz pomoć optičkih čitača. Naime svaki proizvod ima identifikacionu oznaku u obliku vertikalnih linija odštampanu na ambalaži. Optički čitači očitavaju ove simbole odnosno bar kodove prilikom naplate na kasama. Može se i pratiti fizički tok proizvoda kroz čitav lanac snabdevanja. POS sistem omogućava trgovinama na malo da povezuju prodaju proizvoda sa upravljanjem zaliha, procesom automatskih porudžbina, analizom prodaje, planiranjem cena i sl. POS uspostavlja bolje odnose između maloprodavaca i distribucije zbog bolje usklađenosti nabavke i prodaje, ostvaruje se potpuniji asortiman, manje zalihe, a sve to omogućava bržu i bolju uslugu krajnjim potrošačima.

EDI (Electronic Data Interchange) je sistem za elektronsko prenošenje podataka i dokumenata između preduzeća. Razvijen je 1980. godine i to je prvi sistem informacione tehnologije za unapređenje odnosa između poslovnih partnera u lancu snabdevanja. Sastoji se iz tri dela: softvera, hardvera i telekomunikacija. Prednosti korišćenja ovog sistema su mnogobrojne, a ukratko se ogledaju u: bržem i efikasnijem obavljanju porudžbina odnosno skraćanju potrebnog vremena za isporuku, smanjenju troškova administracije, troškova zaliha, bržem reagovanju na zahteve tržišta, on-line komunikaciji sa poslovnim partnerima, bržem i

pouzdanijem komuniciranju i prenosu informacija, unapređenju usluga potrošačima. Ovaj sistem je bio osnova razvoja elektronske trgovine.

Značajno je da se celokupni integrisani informacioni sistemi mogu oslanjati na elektronski prenos sredstava EFT (Electronic Fond Transfer). Sinhronizacijom POS sistema i EFT sistema potpuno se automatizuje niz aktivnosti vezanih za konkretnu prodaju, što doprinosi minimiziranju zaliha i optimiziranju usluga potrošačima.

Upravljanje tokom informacija ima dva osnovna pravca u zavisnosti da li se radi o push ili pull informacijama. Push informacije polaze od anticipiranja tražnje, pa se predviđena količina proizvoda naprosto 'ugura' u maloprodajne objekte. Pošto je ova strategija poslovanja u današnje vreme veoma rizična, zbog teškoća predviđanja tražnje samih potrošača, logično je forsirati SCM na osnovu pull informacija. Uz pomoć pull informacija roba se prosto 'vuče' od snabdevača i proizvođača kroz lanac snabdevanja, tako da su zalihe trgovina na malo svedene na minimum. Pošto je tražnja potrošača na tržištu jedina tražnja koju treba zadovoljiti, veoma je bitno da informacije o tome imaju svi članovi lanca i na osnovu toga da vrše predviđanje. Članovi lanca moraju imati poverenja jedni u druge da dele sve potrebne podatke, a nakon toga može se uspostaviti adekvatna koordinacija kroz zajedničko predviđanje i planiranje. Za deljenje ovih informacija se najviše koristi Internet i EDI sistem. Prednosti koje trgovinska preduzeća ostvaruju korišćenjem ovih sistema su sledeće:

1) Prikupljanje informacija je organizovano na nivou celog preduzeća i omogućavaju elektronski prenos dokumenata, povezivanje između trgovačkih objekata i povezivanje sa članovima iz lanca.

2) Podaci se konstantno prikupljaju i skladište. To olakšava posao predviđanja i planiranja menadžerima trgovinskih preduzeća.

3) Brzo se mogu razviti nove strategije u zavisnosti od potrebe.

4) Elementi strategije trgovinskih preduzeća mogu da se koordiniraju.

5) Kvantitativni podaci se koriste za brojne finansijske analize od analiza profita, promena cena, elastičnosti cena, platnih spiskova zaposlenih do analiza optimalnih rasporeda zaposlenih u prodajnom objektu.

6) Manji troškovi rada, manje mogućnosti greške, brže i pouzdanije obavljanje poslova. Sve su to preduslovi za smanjenje zaliha i povećanja nivoa usluge i konkurentnosti kompanija.

Pošto je uvođenje ovakvih sistema radi unapređenja SCM-a izuzetno skupo, mnoge kompanije imaju bojazan kada su odluke ove vrste u pitanju. Dodatne teškoće predstavlja i to što su ulaganja u SCM zarobljena u vidu inventara, a mnogi razmišljaju da se ta sredstva mogu iskoristiti na unosnije načine, bilo u preduzeće ili van njega. Po nekim istraživanjima, svaki dolar uložen u SCM prouzrokuje dodatne troškove od 20-30 centi godišnje za kompaniju koja ga uvodi. Međutim, treba imati u vidu da dodatna ulaganja u lanac snabdevanja sigurno povećavaju usluge potrošačima, a samim tim i dobit.

¹⁵ Radosavljević, G., Informacioni sistem za upravljanje trgovinskim preduzećem, Ekonomski fakultet, Kragujevac, 2002., str. 75.

¹⁶ Isto, str. 90.

* *
*

Razvoj informacione tehnologije, jačanje konkurencije, povećanje broja kanala kroz koji se kreće proizvod, rast zahteva potrošača uticali su na razvoj fleksibilnih lanaca snabdevanja. Unapređenje poslovanja u okviru lanca snabdevanja doprinosi smanjenju nivoa zaliha, smanjenju broja zaposlenih, smanjenju troškova nabavke, transporta i skladištenja, blagovremenim isporukama proizvoda itd. Pored ovih vidljivih poboljšanja ostvaruju se i neka manje vidljiva, poput bržeg reagovanja na zahteve kupaca, ostvarivanje fleksibilnosti, boljih poslovnih rezultata itd.

Konkurencija između integrisanih lanaca snabdevanja postaje intenzivnija od konkurencije između individualnih organizacija. Integracija između članova lanca ima više dimenzija i postaje sve kompleksnija. Na integracione procese sve više utiče konkurencija i zahtevi potrošača koji sve više učestvuju u transferu informacija, razvoju proizvoda, upravljanju kvalitetom, izboru kanala i sl. Za uspešno upravljanje lancima snabdevanja neophodna je primena informacione tehnologije i efikasno komuniciranje između svih poslovnih partnera.

Literatura

1. Aćimović, S., Osnovni upravljački koncepti u sklopu logističkog lanca, Nova trgovina, 7-8/2002, Beograd.
2. Ballou, H.R., Gilbert, M.S., Muknerjee, A., New Managerial Challenges from Supply Chain Opportunities, Industrial Marketing Management, Elsevier Science Inc., New York, No. 29/2000.
3. Bogetić, Z., Uticaj JIT sistema na eliminisanje zaliha, Nova trgovina, jul/avgust, 1995.
4. Gilbert, D., Retail Marketing Management, Prentice Hall, 1999.
5. Hart, C., Kirkup, M., Preston, D., Rafiq, M., Walley, P., Cases in Retailing, Blackwell Publishers Ltd., 1997.
6. Radosavljević, G., Informacioni sistem za upravljanje trgovinskim preduzećem, Ekonomski fakultet, Kragujevac, 2002.
7. www.littlewoods.co.uk.

Mr Vesna Stojanović-Aleksić*

LIDERI I TIMOVI - NAJZNAČAJNIJI NOSIOCI REINŽENJERING PROCESA

Apstrakt: U radu je razmatrana uloga najznačajnijih učesnika reinženjering procesa, prvenstveno lidera i reinženjering timova, pri čemu je posebna pažnja posvećena karakteristikama reinženjering lidera i njihovom uticaju na sprovođenje reinženjeringa, kao i procesu formiranja efektivnih reinženjering timova i njihovim najvažnijim svojstvima.

Abstract: The role of the most important reengineering processes participants has been considered in this paper, especially leaders and reengineering teams role, devoting the special attention to the reengineering leaders characteristics and their influence to the reengineering implementation, as well as to the formation process of the effective reengineering teams and their most important properties.

Uloga lidera u reinženjeringu

Bez obzira što reinženjering poslovnih procesa podrazumeva uključenost velikog broja ljudi, niko od njih nema tako esencijalnu ulogu kao što je ima lider. Smatra se da je kvalitet organizacionog liderstva jedan od najznačajnijih preduslova za uspeh reinženjeringa.

Liderstvo, ili vođstvo, se definiše kao proces inspirisanja drugih da vredno rade na ostvarenju datih zadataka. [1, str.251] Lideri su nosioci tog procesa, ljudi koji se odlikuju specifičnim karakteristikama, spremnošću i sposobnošću da motivišu sledbenike i pokrenu aktivnosti u pravcu definisanih ciljeva. Takvi ljudi mogu se nalaziti na bilo kojoj poziciji u preduzeću - to, dakle, ne mora nužno biti menadžerska pozicija. Ipak, kada se radi o reinženjeringu, vrlo je verovatno da će ljudi koji podstiču i kreiraju ovaj proces dolaziti iz samog vrha preduzeća, pre nego sa nižih organizacionih nivoa. Ova uloga zahteva nekog ko ima dovoljno autoriteta za sve članove preduzeća i nekog ko je u stanju da sagleda međuzavisnost svih

* Asistent Ekonomskog fakulteta u Kragujevcu

aktivnosti i celinu poslovnih procesa. To ne moraju nužno biti top menadžeri, članovi glavnog odbora, jer su oni, uglavnom i više orijentisani na okolnosti koje se dešavaju u okruženju, a manje na procese unutar organizacije. Zbog toga uloga lidera reinženjeringa često pripada izvršnim direktorima ili direktorima pojedinih diviziona (ukoliko su predmet reinženjeringa samo delovi preduzeća odnosno divizionu). U svakom slučaju, to mora biti neko ko je u stanju da uspostavi potpunu kontrolu nad procesom i ko poseduje autoritet i sposobnost da motiviše i pokrene sve ljude i resurse od kojih proces zavisi.

Primarna uloga lidera u procesu radikalnih promena jeste stvaranje vizije i motivisanje sledbenika u pravcu njenog ostvarenja. U tom smislu lider je zadužen za sledeće aktivnosti [2, str.44]:

- formulisanje pravca kretanja, vizije i misije,
- identifikovanje otpora promenama,
- obezbeđenje angažovanosti i posvećenosti članova organizacije,
- izgradnja timova,
- transfer znanja i veština,
- obezbeđenje aktivne komunikacije

Pravi lideri uvek imaju viziju budućnosti, onoga što organizacija može da postigne, i ta vizija stimuliše entuzijazam za promene. Ideja o reinženjeringu javlja se kao rezultat uverenja da stari način obavljanja poslova organizaciju neće dovesti u željeno stanje i da nešto dramatično mora da se uradi. Odluka da se krene u reinženjering nije isključivo racionalni već i emotivni čin: ona je zasnovana na dubokom unutrašnjem instinktu lidera, njegovom ličnom iskustvu i mudrosti, a ne samo na proračunatoj analizi suvoparnih podataka.

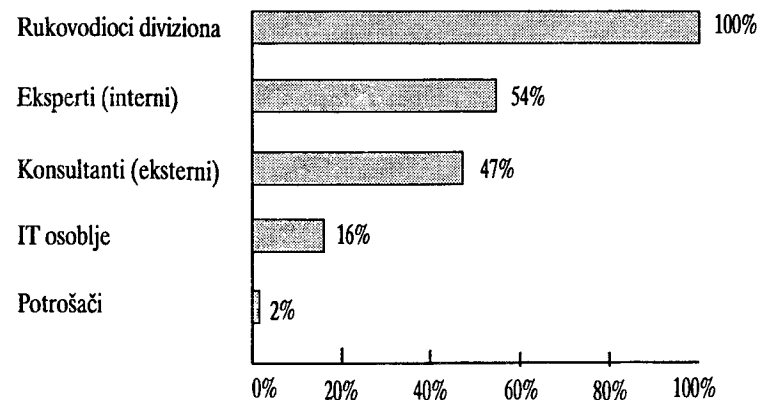
Pored pokretanja inicijative za preduzimanje reinženjeringa, jedna od osnovnih uloga lidera ogleda se u obezbeđenju uslova za njegovo uspešno sprovođenje, odnosno, kreiranje ambijenta u kome će se reinženjering sprovesti. Pod ambijentom se podrazumeva specifična klima, način razmišljanja i ponašanja ljudi. Ako organizaciono okruženje karakterišu strah, sumnjičavost, cinizam i prinuda, lideri će se suočiti sa velikim teškoćama u nastojanju da obezbede podršku za reinženjering. Učešće sledbenika biće sporadično i nevoljno, uz odsustvo kreativnosti i entuzijazma i polovično angažovanje raspoloživog potencijala. Zbog toga se uloga lidera sastoji u težnji da se transformiše klima, preoblikuje organizaciono ponašanje i stavovi zaposlenih o promenama, posebno o reinženjeringu. Ambijent koji pogoduje reinženjeringu odlikuje se kreativnošću, saradnjom, ambicioznošću. Najznačajnija njegova odlika jeste spremnost da se preduzmu nove inicijative i otvorenost za svaku vrstu promena. U takvom ambijentu uspeh se nikada ne doživljava kao nešto konačno što treba ponoviti u

budućnosti. Naprotiv, teži se novim, još boljim rezultatima. Jedna od odlika ovakve organizacije jeste i spremnost na prihvatanje neuspeha ukoliko se dogodi. Politika izbegavanja i osude svakog neuspeha ograničava ljude u njihovim nastojanjima da eksperimentišu i predlažu nove programe.

Reinženjering timovi

Iako je liderstvo jedan od ključnih faktora reinženjeringa, ono, samo po sebi, ne može obezbediti konačni uspeh. Reinženjering poslovnih procesa zahteva veliki broj aktivnosti za koje ne može biti zadužen samo jedan čovek, makar se radilo o lideru izuzetnih sposobnosti. U stvarnosti se sprovođenje reinženjeringa uvek vezuje za veću ili manju grupu ljudi, koja sačinjava reinženjering timove. To su ljudi koji stvaraju ideje i planove i praktično ih sprovode u realnosti. Oni koji daju dijagnozu postojećih procesa i kontrolišu njihov redizajn i implementaciju. Timovi su oni koji rade na reinženjeringu organizacije. Mnogi smatraju da je formiranje kvalitetnih timova čak važnije od traganja za pravim rešenjima nekog problema. Prvenstveno zato što će kvalitetni timovi uvek doći do odgovarajućeg rešenja pre nego individue, a zatim i zbog toga što će pravi tim biti u stanju da kreira pogodnu klimu za iznalaženje rešenja i novih ideja.

Reinženjering timovi su skoro uvek međufunkcionalni, sastavljeni od članova različitog profila. [3, str.2]. Prema jednom istraživanju, većina kompanija (skoro 100%) u reinženjering timove uključuje rukovodioce pojedinih diviziona, zatim eksperte različitih profila, eksterne konsultante, osoblje koje se bavi informacionom tehnologijom, a neka preduzeća, čak, i potrošače.



Sl. II-36 - Ko je uključen u inicijalni reinženjering tim? [4, str.74]

Postoje mišljenja da timovi ne bi smeli da imaju više od pet do deset članova i da svaki tim sačinjavaju dve grupe ljudi. Prvu grupu čine oni koji već rade u procesu koji je predmet reinženjeringa. Oni dolaze iz različitih funkcija uključenih u proces. Ovo su ljudi koji dobro poznaju delove procesa iz njihove nadležnosti, zbog čega su i angažovani u reinženjering timu. Druga njihova prednost ogleda se u kredibilitetu koji uživaju kod svojih saradnika. Ako kažu da je potrebno promeniti način na koji tekući proces funkcioniše, ljudi iz njihovih organizacionih jedinica će im, uglavnom, verovati. Zbog toga se ovi članovi tima smatraju ključnim agentima u podsticanju ostalih pojedinaca u organizaciji da se uključe u proces promena. Ipak, ljudi koji rade u postojećim procesima nisu u stanju da sami sprovedu reinženjering, uglavnom zbog činjenice da su isuviše vezani za postojeći način obavljanja poslova i postojeću organizacionu strukturu. Oni su potrebni timu radi razumevanja procesa koji će biti predmet reinženjeringa. Ali, za samo sprovođenje promena potrebno je u tim uključiti drugu grupu ljudi, koji se u literaturi često nazivaju "autsajderima".

"Autasajderi" ne rade u procesu nad kojim se sprovodi reinženjering, pa zbog toga u tim unose veći stepen objektivnosti i drugačiju perspektivu. Pošto nisu neposredno pogođeni promenama, spremni su da preduzmu veći rizik. Postavlja se pitanje odakle potiču "autsajderi"? Po definiciji, oni dolaze van procesa, a ponekad i van organizacije. U okviru preduzeća, često potiču iz odeljenja za inženjering, informacionih sistema, ili marketinga, gde postoji velika koncentracija inovativnih i procesno orijentisanih ljudi. [5, str.11].

Danas se smatra da timovi treba da se zasnivaju na fluidnoj strukturi jer preterana stabilnost nije u interesu ni timova, ni organizacija. S tim u vezi, predlaže se tzv. "detelinasta" struktura timova koja se sastoji iz tri komponente. Prva je stabilna, sastavljena od tri do pet članova i ona sačinjava srce tima. Ovi članovi poseduju tehničke, interpersonalne i druge sposobnosti neophodne za rešavanje problema. Oni ostaju u timu do okončanja reinženjeringa, obezbeđujući neophodni kontinuitet i stabilnost.

Drugu komponentu sačinjavaju ljudi sa specijalnim veštinama koji po potrebi ulaze i izlaze iz tima. Oni su uključeni u tim u različitom vremenskom periodu (koji nekad može biti i dosta dug), i u njemu obavljaju različite uloge. Ovi članovi donose u tim nove ideje i različitu perspektivu rešavanja problema i, s obzirom da često izlaze i ulaze u tim, podstiču i pružaju mogućnost ostalim članovima da savladaju nove veštine i rade na sopstvenom usavršavanju.

Treći deo ove strukture čine privremeni, "delimični" članovi. Oni se pozivaju samo u izuzetnim slučajevima, na primer, kada treba prikupiti specifične

informacije o potrošačima ili ispitati neki kompleksan problem. Njihovo učešće u timu je kratkotrajno. [6, str.63.]

Bez obzira ko ulazi u sastav timova, neophodno je da to budu ljudi sa specifičnim karakteristikama. Od lidera i menadžera se zahteva da prilikom selekcije timova izaberu pojedince sa visokom stručnošću, snažnim karakterom, autoritetom, kreativnošću i sklonostima ka timskom radu i komunikaciji. Od njih se zahteva sposobnost brzog učenja i reagovanja, entuzijazam i posvećenost. Pojedini autori, smatraju da je jedna od bitnih karakteristika članova reinženjering timova sklonost ka često promeni posla, čime se stiču raznovrsna znanja i obogaćuju lične sposobnosti. Michael Hammer i Steven Stanton, na primer, veruju da su se u dosadašnjoj reinženjering praksi kao članovi i rukovodioci timova, žene pokazale uspešnijim od muškaraca. Smatra se, naime, da žene poseduju veću sposobnost komuniciranja, veću fleksibilnost i veću spremnost da pruže podršku. [5, str.61]. Ovo, naravno, ostaje u domenu pretpostavki.

Proces stvaranja efektivnih timova je kompleksna aktivnost, koja zahteva vreme. Mnoge organizacije čine grešku kad od grupe ljudi žele da na brzinu stvore timove koji nikada ne funkcionišu onako kako bi trebalo. Uspešni timovi zasnivaju se najpre, na zajedničkom radu. Dakle, neophodno je da članovi istog tima, ili bar većina njih rade u istom prostoru. To je ponekad jako teško, jer klasične organizacije nisu dizajnirane tako da omogućuju zajednički rad većeg broja ljudi u istom prostoru. Umesto toga, one se sastoje iz velikog broja kancelarija namenjenih pojedinačnom radu i ne poseduju prostor dovoljno veliki za rad timova. Zbog toga je jedan od prvih zadataka pri formiranju timova iznalaženje prostora za zajednički rad i izvlačenje ljudi iz klasičnih kancelarija.

Uspešni timovi zasnivaju se na poverenju svojih članova. Poverenje podrazumeva međusobnu podršku i oslonac u periodima stresa i konfuzije. Osim toga, poverenje znači i slobodu da se iznese svoje mišljenje i suprotstavi se idejama drugih, bez posledica. Članovi tima moraju deliti zajedničku viziju i iste ciljeve. Ostvarenje tih ciljeva rezultat je zajedničkog, timskog rada. Između članova tima nikada ne smeju postojati konkurentski odnosi. Svako može biti tvorac izvrsnih ideja, ali krajnji rezultat se uvek vrednuje kao zajednički.

Poseban deo stvaranja timova čini obaveza da se članovima ukaže na neke modele disfunkcionalnog ponašanja, koje je jedan od najvećih neprijatelja timskog rada. U takvo ponašanje spada nespripremnost da se saslušaju drugi, odbijanje da se učestvuje u diskusijama, olako odbacivanje ideja koje, na prvi pogled, izgledaju neprihvatljivo, agresivno reagovanje, i sl. [5, str.64.] Članovi tima moraju biti

svesni posledica ovakvog ponašanja, i nastojati da ga izbegnu, što će, svakako, pomoći povećanju efektivnosti timskog rada.

ŠTA ČINI EFEKTIVNI TIM?	
U efektivnom timu:	U neefektivnom timu:
Komunikacija ide u svim pravcima	Komunikacija ide u jednom pravcu
Članovi otvoreno ispoljavaju svoje ideje	Članovi ispoljavaju ideje ali svoja osećanja čuvaju za sebe
Članovi tima dele autoritet i liderstvo	
Proces donošenja odluka odvija se kroz diskusiju i konsenzus	Participacija je neuravnotežena: oni koji imaju poziciju i autoritet teže da dominiraju.
Konstruktivni konflikti povećavaju kvalitet odluka koje donosi tim	Odluke uvek donose članovi koji poseduju najviše autoriteta uz minimalnu timsku diskusiju
Članovi procenjuju efektivnost tima i razmatraju mogućnosti za poboljšanje svog rada	Suprotnosti i konflikti se ignorišu i izbegavaju, što doprinosi padu kvaliteta odluka
	Najviše rangiran član tima, ili menadžer, odlučuje kako da poveća efektivnost tima

Sl. 2 - Karakteristike efektivnog i neefektivnog tima [4, str.77]

U procesu razvoja timovi prolaze kroz nekoliko faza, među kojima su četiri najupečatljivije: [4, str. 80]

1. faza formiranja,
2. faza konflikata,
3. faza normiranja,
4. faza sinergije.

U toku formiranja članovi tima uglavnom osećaju uzbuđenje i optimizam zbog zajedničkog rada, koje je često prožeto izvesnom dozom straha i neizvesnosti. U ovoj fazi se obično postavljaju pitanja o svrsi tima, metodama i procedurama koje će se koristiti u radu, očekivanom ponašanju u okviru tima i sl. Tokom druge

faze dolazi do raspava i konflikata i mnogi članovi počinju da ispoljavaju sumnju u uspeh timskog rada. Mogu se javiti otpori promenama i nejedinstvo u timu, što je logična posledica prilagođavanja i nedovoljnog poznavanja. Na kraju ove faze, ipak, preovladava uverenje u nužnost zajedničkog rada, i počinje traganje za rešenjima nastalih konflikata. U toku faze normiranja članovi tima usvajaju određene uloge i pravila. Uspostavlja se uzajamno poverenje i stvara osećaj pripadnosti i ličnog doprinosa. Rađaju se nove ideje i daju konstruktivne kritike. Ovo za većinu timova predstavlja najproduktivniju fazu. Konačno, u poslednjoj fazi veliki deo posla je obavljen i članovi tima osećaju ponos i zadovoljstvo. Tim je kohezivna celina u kojoj se odluke donose konsenzusom i ostvaruje vrlo efektivna komunikacija unutar i van tima. Članovi tima postaju jako bliski i počinju da se osećaju kao deo porodice, što pozitivno utiče na povećanje performansi. Ipak, mora se voditi računa o tome da se izbegne zamka grupnog mišljenja, odnosno, da svaki pojedinac zadrži svoju individualnost i mogućnost da otvoreno iznese svoje ideje i konfrontira ih sa drugima.

Jedno od pitanja koje se često postavlja u vezi reinženjering timova jeste za koji vremenski period se oni osnivaju? Smatra se da bi članovi tima morali da ostanu u timu sve dok se reinženjering proces potpuno ne kompletira. Od članova tima koji su napustili svoja stara radna mesta, u različitim funkcionalnim područjima, ne očekuje se da se tamo ponovo vrate. Oni postaju deo nove organizacije u okviru koje će se izvoditi procesi dizajnirani u toku reinženjeringa, što je jedan od najjačih motiva za pristupanje reinženjering timu - mogućnost da se bude deo organizacije koju će sami kreirati.

Po rečima jednog od pionira reinženjeringa, Michael Hammer-a, reinženjering ne sprovode kompanije, već ljudi koji u njima rade. [5, str.102] Selekcija, organizacija i motivisanost ljudi koji su zaista angažovani u procesu reinženjeringa, čine ključ uspeha svih reinženjering napora. S obzirom na kompleksnost i značaj reinženjering procesa, neophodna je uključenost i posvećenost svih zaposlenih, počev od najviših do najnižih organizacionih nivoa. Ipak, postoje ljudi koji su zbog specifičnih znanja, sposobnosti ili pozicije u preduzeću, posebno angažovani i koji se mogu definisati kao nosioci reinženjeringa. U tu kategoriju ljudi spadaju, prevashodno, reinženjering lideri i reinženjering timovi.

Literatura

1. Živadin Stefanović, Menadžment, Ekonomski fakultet, Kragujevac, 2000., str. 251.
2. David Schneider, Charles Gold Wasser, Be a Model Leader of Change, Management Review, Vol. 87, No. 3, march, 1998., str. 44.
3. Ian Turner, How to Reengineer Successfully, Manager Update, Vol 6, No 3, spring, 1995., str. 2.
4. David Carr, Henry Johansson, Best Practices in Reengineering, McGraw Hill, New York, 1995., str. 74
5. Michael Hammer, James Champy, Reengineering the Corporation, a Manifesto for Business Revolution, Nicholas Brealey Publishing, London, 1993., str. 11.
6. Eileen Aranda, Restructuring Teams for the Reengineered Organization, Academy of Management Executive, Vol. 8, No. 4, april, 1994., str. 63.

Mr Violeta Domanović*

PRISTUPI I KONCEPTI U PROCESU PROCENE VREDNOSTI ALTERNATIVNIH KORPORATIVNIH STRATEGIJA

Apstrakt: Korporativna strategija je značajna za uspostavljanje opšteg pravca kojim organizacija želi ići. Strategijski menadžeri moraju razumeti mogućnosti i pretnje, snage i slabosti sa kojima se suočava preduzeće pri dizajniranju odgovarajućih strategija. Svaki nivo organizacione strategije ima različitu ulogu u procesu razvijanja održivih konkurentnih prednosti preduzeća, ali svaka uloga je značajna.

Vrednovanje korporativnih strategijskih opcija je komplikovano, s obzirom da su iste veoma diversifikovane. Jasno, ne mogu sve opcije biti podjednako efektivne. Zapravo, istorija je pokazala da mnoge nemaju uspeha, bilo zbog neadekvatne preliminarne analize pri formulisanoj strategije ili usled neadekvatne implementacije izabrane strategije. Treba reći da vrednovanje korporativne strategije podrazumeva kombinaciju kvantitativne analize sa kvalitativnim procenama.

Svaka značajna strategijska odluka podrazumeva kompariranje troškova sa koristima određene strategije, bilo formalno ili neformalno, precizno ili aproksimativno. Akcionari, kao i ostali stejkholderi, vrše pritisak na više rukovodioca za konačne rezultate i odgovornost i žele da budu upoznati ne samo sa odlukama već i načinom izvođenja zaključaka. Sledstveno tome, vrednovanje je postalo sve značajnija veština u razvijanju i izvršenju korporativne strategije.

Abstract: Corporate strategy is of great importance for setting the general direction by which the organisation is to move. Strategic managers have to understand the possibilities and threats, strengths and weaknesses the enterprise has to face with in the course of appropriate strategies designing. Any level of organisational strategy has varied role into the process of its sustainable competitive advantages developing, but every role is very important.

The evaluation of corporate strategic options is complicated because they are very diversified. Clearly, all options cannot be equally effective. Actually, history has shown that many of them have had no success, whether because of their

* Asistent Ekonomskog fakulteta u Kragujevcu

inadequate preliminary analysis in the course of the strategy formulation or because of inadequate implementation of chosen strategy. It should be said that corporate strategy evaluation implies combination of quantitative analysis with the qualitative estimates.

Any important strategic decision implies cost-benefit comparison of determined strategy, either formally or informally, precisely or approximately. The stockholders, as well as other stakeholders, make the pressure on high-level managers for final results and responsibility and wish to be familiar not only with decisions but with the way of conclusions making. Consequently, the evaluation has become more significant skill into the corporate strategy development and execution.

Uvod

Većina kompanija kombinuje pristupe i koncepte u procesu procene vrednosti alternativnih korporativnih strategija. Neki koncepti su formalni, zasnovani na analitičkim modelima i finansijskim teorijama; drugi su neformalni, koji često reprezentuju ad hoc opšta načela. Vrednovanje može biti eksplicitno ili implicitno. A metodi i koncepti koji se često koriste odražavaju veštine, stavove i iskustva onih koji ih primenjuju. Na sastancima akcionara i upravnih odbora sve češće se zahteva analiza vrednosti akcionara, analiza diskontovanog toka gotovine, dodata ekonomska vrednost. Veći naglasak na formalnu procenu vrednosti ima opravdanja, zato što obezbeđuje rigorozniju procenu korporativnih strategija.

Kvantifikovanje korporativne (ali i poslovne) strategije zaista je veoma kompleksno. Ovo stoga što ne postoji takva finansijska teorija koja bi mogla da pruži nedvosmislene procene vrednosti u veoma dinamičnim, neizvesnim strategijskim okruženjima. Tehnike poput analize diskontovanog toka gotovine od pomoći su kod vrednovanja onih alternativa koje je relativno moguće predvideti i čije tokove gotovine je moguće preciznije anticipirati. U suprotnom, veoma je teško vrednovati pojedine alternative i ne postoji jedan univerzalni metod i tehnika pomoću kojih je moguće proceniti efekte alternativnih korporativnih strategija.

Međutim, efekte alternativnih korporativnih strategija nije uvek moguće kvantificirati. Na neka pitanja, poput: Da li je strategija u skladu sa događanjima u okruženju? Da li je održiva? Može li se efektivno implementirati sa prihvatljivim stepenom rizika? Postoji li jasna i dobro artikulirana vizija budućnosti? Da li strategija kreira održivu konkurentnu prednost i rezultira značajnom vrednošću akcionara? itd., nije jednostavno moguće odgovoriti u kvantitativnim izrazima. Sledstveno tome, vrednovanje korporativnih strategija uvek će u sebi sadržavati

izvesnu dozu intuicije i subjektivnog rasuđivanja. Osim toga, hrabrost, vera, nada takođe igraju značajnu ulogu.

Strategijski ciljevi preduzeća

Strategijski cilj poslovanja jeste da se ostvari prinos na kapital, a ukoliko u bilo kom slučaju prinos u dugom roku nije zadovoljavajući, tada ovaj nedostatak treba otkloniti ili postojeću aktivnost napustiti zarad neke druge povoljnije alternative.

Strategija se sagledava kao spona četiri seta faktora: ciljeva i vrednosti firmi, okruženja industrije, resursa i sposobnosti firme, kao i njene strukture i sistema menadžmenta. Otuda, na strategiju se može gledati kao na način na koji firma koristi svoje resurse i sposobnosti unutar svog poslovnog okruženja u nameri da ostvari svoje ciljeve.

Firme imaju višestruke ciljeve. Izbor ciljeva i načina njihovog ostvarenja pod uticajem je i ograničen je vrednostima kojih se firma pridržava. Pa ipak, primarni cilj firme je maksimizacija profita – ili, podjednako, maksimizacija vrednosti akcionara.

Vrednost koju kreiraju firme distribuiraju se različitim interesnim grupama: potrošači imaju koristi zato što dobra i usluge pribavljaju po nižoj ceni od one koju su bili spremni da plate; dobavljači neophodnih inputa primaju nagradu preko minimuma koji bi prihvatili; nosioci rizika koji imaju udela u sopstvenom kapitalu u preduzeću primaju profite – višak prihoda iznad troškova inputa.

Ukoliko preduzeće kreira vrednost za sve ove participante, a njihovi interesi su međusobno u koliziji, prirodno je verovati da preduzeće treba da izbalansira interese svih stejkholdera. Sa stanovišta stejkholdera, preduzeće se vidi kao koalicija interesnih grupa uključujući akcionare (čiji je cilj profit), top menadžment (čiji ciljevi mogu biti zarade, posredne privilegije, prestiž i moć) i zaposlene (koji se interesuju za zarade, radne uslove i sigurnost zaposlenja). Eksterni stejkholderi kao što su kupci, dobavljači i vlada takođe imaju značajne interese. Čak i unutar svake interesne grupe ciljevi mogu biti divergentni. Primera radi, menadžeri teže da se identifikuju sa interesima svog funkcionalnog odeljenja.

Ovakvo sagledavanje preduzeća bazira se na priznanju da je preduzeće jedna socijalna institucija koja respektuje interese višestrukih grupa. U Japanu i kontinentalnoj Evropi, posebno u Nemačkoj, ovakvo poimanje preduzeća ima dugu tradiciju. U nemačkim kompanijama, isto je institucionalizovano preko supervizorskih odbora u kojima su predstavnici i akcionara i zaposlenih. Dakle, sa stanovišta stejkholdera, primarni cilj top menadžmenta jeste pomirenje njihovih divergentnih interesa.

Dakle, preduzeće ima višestruke ciljeve koje treba uzeti u obzir pri izboru strategije preduzeća. Ovo, sa svoje strane, čini taj proces kompleksnim. Da bi se izbegla ta kompleksnost, polazi se od jedne sasvim realistične pretpostavke, tj. da preduzeće teži ostvarenju jednog cilja – profita. Profit je primarni cilj preduzeća iz sledećih razloga [3, str.33]:

1. Primarna motivacija vlasnika kompanija jeste profit, budući da od nivoa profita zavisi i nivo dividendi akcionara. Iako akcionari imaju ograničenu kontrolu nad menadžerima javnih korporacija u Britaniji, Kanadi, SAD-u i nekoliko drugih zemalja, direktori javnih korporacija zakonom su obavezni da deluju u interesima akcionara.

2. Sve veći pritisak konkurencije – pogotovu međunarodne konkurencije – prouzrokovao je konvergenciju interesa različitih stejkholdera. Zajednički interes svih stejkholdera jeste opstanak firme. Opstanak podrazumeva da firma u dužem roku ostvari stopu profita koja pokriva trošak kapitala. Generalno govoreći, u uslovinama povećane konkurencije profit neizbežno postaje dominantni cilj korporacija. Ukoliko kompanija ne može ostvariti u dužem vremenskom periodu veći nivo prinosa na uloženi kapital od njegovog troška, ona će propasti, s obzirom da neće biti u mogućnosti da privuče kapital neophodan za zamenu svoje aktive.

3. Eksterni pritisak na firme da ostvaruju profit i da deluju u interesima akcionara takođe potiče sa finansijskih tržišta. Korporativno finansijsko okruženje 80-ih i 90-ih godina 20. veka bilo je aktivnije "tržište za korporativnu kontrolu". Sve veći broj korporativnih akvizicija, većinom neprijateljskih, znači da svaka kompanija, čije cene akcija padaju zbog njene nemogućnosti da ostvari profit, rizikuje da bude preuzeta od onih vlasnika koji će kompaniju voditi na mnogo profitabilniji način. Kompanija može biti preuzeta od strane konkurenata, kompanije koja je specijalizovana u restrukturiranju ili otkupom akcija od strane neke investicione grupe. Takav eksterni pritisak takođe dolazi i kroz aktivnije institucionalne akcionare.

4. Zahtev za ostvarenjem dugoročnog profita implicitno podrazumeva da kompanija uvažava svoje zaposlene i razvija njihov potencijal, da pošteno i časno nastupa pred dobavljačima i kupcima i da respektuje vrednosti okruženja i društva.

Profit kao primarni strateški cilj preduzeća

Moglo bi se postaviti pitanje koji profit treba preduzeće da maksimizira: ukupni profit, kontribucioni dobitak, prinos na sopstveni kapital, prinos na ukupni investirani kapital itd.? U kom vremenskom periodu? Koji profit je relevantan: računovodstveni profit, gotovinski tok, ili ekonomski višak?

Računovodstveni profit definiše se računovodstvenim principima po osnovu kojih se sastavljaju i finansijski izveštaji kompanije. Dakle, profit kompanije zavisi od domaćih računovodstvenih pravila. Ne samo da profit preduzeća zavisi od domaćih pravila i konvencija u vezi sa tretiranjem inflacije, oporezivanja, investiranja, istraživanja i razvoja, kapitalnih dobitaka i gubitaka, promene stope razmene itd., već fleksibilnost u interpretaciji računovodstvenih principa znači da firma ima diskreciju u vezi sa profitima u izveštajima.

Jedan od najvećih problema sa profitom u finansijskim izveštajima kompanije ogleda se u kombinovanju dva tipa prinosa: *normalne stope prinosa na kapital* kao nagrade za investiranje i *ekonomskog profita* kao čistog rezultata pošto se isplate svi inputi (uključujući i kapital). Najrasprostranjeniji pristup merenju i primeni koncepta ekonomskog profita je onaj koji je izumela i popularizovala njujorška konsultantska kompanija Stern Stewart & Company. Ova analiza usredsređuje se na dodatu vrednost i ponderisane prosečne cene kapitala. Maksimiziranje ekonomskog profita je konzistentno sa maksimiziranjem vrednosti akcionara.

Upravljanje na bazi vrednosti

Pristup vrednovanja strategije na bazi vrednosti akcionara polazi od toga da je vrednost korporacije određena diskontovanjem budućih gotovinskih tokova koji će se verovatno generirati. Vrednost se kreira kada kompanije investiraju kapital po prinosima koji premašuju cenu tog kapitala. Nove strateške inicijative moraju se tretirati kao bilo koja druga investicija koju kompanije čine i moraju se procenjivati na bazi vrednosti akcionara.

Sledstveno ovom pristupu, kreiran je potpuno novi menadžerski okvir – *upravljanje na bazi vrednosti*. Pa ipak, mnogi izvršni direktori nisu u potpunosti upoznati sa svim tehničkim detaljima, smatrajući da je ovaj koncept kompleksan i da polazi od rigidnih pretpostavki, pri čemu nemaju odgovarajuću podršku od tradicionalnih računovodstvenih mehanizama pri implementaciji ovog pristupa. Drugi, frustrirani preokupacijom sa brojevima, plaše se da ovakav jedan pristup vrednovanja strategija sprečava strateško razmišljanje. Ukoliko se kompleksne kvantitativne tehnike nađu u pogrešnim rukama mogu postati politički instrument.

Iako je kreiranje vrednosti akcionara imperativ za preduzeće, upravljanje na bazi vrednosti neće osigurati jednu optimalnu strategiju. Najpre, sve tehnike analize na bazi vrednosti i planiranja kritikovane su zbog prevelikog usmeravanja na smanjenje troškova pre nego na generiranje prihoda. Konačno, kreiranje vrednosti mora biti rezultat razvoja proizvoda ili prodora na novo tržište. Značaj ovih aktivnosti možda nije očigledan iz analize na bazi vrednosti.

Problem koji se javlja kod pristupa diskontovanog toka gotovine pri finansijskoj proceni vrednosti je u tome što potcenjuje i obeshrabruje neizvesne strategije sa dugoročnim isplatama. Kada se suočavaju sa neizvesnošću, mnoge firme dodaju premiju na rizik stopi prinosa. Paradoksalno, neizvesnost često reprezentuje mogućnost koja se može eksploatirati samo preko ulaganja.

Analiza na bazi vrednosti može vrednovati samo potencijal poznatih alternativa i to samo ukoliko se odgovarajuće primeni. Ona ne može kreirati strategijsku viziju za kompaniju ili generirati nove alternative strategije koje se uklapaju u postojeću viziju. Kada se sistem upravljanja na bazi vrednosti fokusira i na ekonomsku vrednost i na superiornu vrednost kupaca i kada je integralni deo organizacione kulture, znatno će se povećati budući izgledi.

Dodata ekonomska vrednost (EVA) bliže korespondira sa ekonomskim nego sa računovodstvenim profitom i konzistentna je sa ciljem ispunjenja interesa akcionara. Istovremeno, ne javlja se problem vremenskog perioda u kome se profiti moraju maksimizirati. Rešenje ovog problema vidi se u kapitalizaciji budućih profita i u maksimizaciji njihove sadašnje vrednosti. Zapravo, koncept EVA prethodi konceptu pune vrednosti akcionara.

Sušтина pristupa vrednosti akcionara je u prepoznavanju da kompanije deluju u interesima svojih vlasnika (akcionara), čiji je interes maksimizacija njihovog bogatstva, tj. maksimiziranje vrednosti njihovih akcija. A šta determiniše tržišnu vrednost akcija kompanija? Najjednostavnije je multiplicirati očekivane zarade racijom cena i zarada. Problem ovog pristupa je u tome što se prihod tretira samo u jednom periodu i ne analiziraju se faktori koji utiču na prethodno pomenuti racio.

Jedan pogodniji pristup jeste sagledavanje kompanije kao kapitalne aktive čija je vrednost neto sadašnja vrednost gotovinskog toka koji ta aktiva generira. Tako, vrednost sopstvenog kapitala firme je neto sadašnja vrednost toka gotovine koja je na raspolaganju firmi za isplatu akcionarima. Otuda, maksimiziranje vrednosti akcionara primenjuje istu metodologiju diskontovanog toka gotovine koja se primenjuje u analizi investicionih projekata. U suštini, maksimiziranje vrednosti akcionara sagledava firmu kao kolekciju investicionih projekata; na isti način na koji se kalkuliše neto sadašnja vrednost (NPV – Net Present Value) individualnog projekta, moguće je ukalkulisati NPV firme u celini. Dakle, tržišna vrednost sopstvenog kapitala kompanije je suma neto tokova gotovine (C) kompanije u svakoj godini t , diskontovanih cenom sopstvenog kapitala (r_e): [3, str. 38]

$$E_0 = \sum_t \frac{C_t}{(1+r_e)^t}$$

Dakle, odgovarajuća mera profitabilnosti je neto gotovinski tok gde:

Neto gotovinski tok = (Neto dobit + Depresijacija + Ostali negotovinski rashodi) – (Kapitalni rashodi + Povećanje obrtnog kapitala)

Iz menadžerske perspektive, pogodno je vrednost firme sagledati ne samo kao vrednost sopstvenog kapitala, već i kao vrednost celokupne aktive firme bez obzira da li se finansira sopstvenim kapitalom ili pozajmljenim kreditima. Dakle, vrednost firme sadrži vrednost svih hartija od vrednosti, tj. sopstvenog kapitala (E) i dugova (D-debt), koja predstavlja vrednost tokova gotovine uključujući kamatu (I-interest) diskontovanu ponderisanom prosečnom cenom kapitala (r_{e+d}): [3, str. 38]

$$V_0 = E_0 + D_0 = \sum_t \frac{I}{(1+r_{e+d})^t}$$

Kod ove metode iznalaženja vrednosti kompanija i individualnih poslovnih jedinica javlja se problem predviđanja tokova gotovine. Jedno rešenje moglo bi biti da se pretpostavi da će tokovi gotovine rasti po konstantnoj stopi (g) do beskonačnosti. Tada će prethodna jednačina imati:

$$V_0 = \frac{I}{(r-g)}$$

Za većinu kompanija, tokovi gotovine mogu se srednjeročno predvideti u kom slučaju se vrednost nakon posmatranog perioda vremena (V_H) može izračunati bilo na osnovu knjigovodstvene vrednosti firme u toj godini ili na bazi nešto arbitrarnijeg predviđanja tokova gotovine posle tog srednjeg roka:

$$V_0 = I_0 + \frac{I_1}{(1+r)} + \frac{I_2}{(1+r)^2} + \frac{I_3}{(1+r)^3} + \frac{I_4}{(1+r)^4} + \frac{V_H}{(1+r)^4}$$

Dakle, za svaku strategiju predviđaju se neto gotovinski tokovi i bira se ona strategija koja obezbeđuje najveću neto sadašnju vrednost (NPV).

Imajući na umu već pomenutu opasku da je teško precizno predvideti tokove gotovine u dužem vremenskom periodu koje generiraju pojedine strategijske alternative, sasvim je razumljivo što je analiza strategijskih alternativa više kvalitativne prirode. Krajnji cilj analize strategije jeste da se kvantificira njen uticaj na vrednost firme.

U povezivanju strategijske i finansijske analize učinjen je značajan napredak. Pa ipak, ostaju značajni problemi. Ključni konceptualni problem u vezi

sa procenom strategija na bazi diskontovanog toka gotovine je nemogućnost uzimanja u obzir opcionih vrednosti. U primeni ovog metoda procene strategija, javlja se problem kratkoročne pristrasnosti, kao i teškoće procene budućih tokova gotovine.

Pristupu vrednosti akcionara može se zameriti to što je u fokusu tržišna vrednost akcija kompanije, što će verovatno skrenuti pažnju menadžmenta od nekih kritičnih pitanja, koja se tiču upravljanja zarad dugoročne konkurentnosti, ka upravljanju berzanskim percepcijama kompanije. U stepenu u kome je berza kratkovida, briga za maksimiziranje tržišne vrednosti akcija može dovesti do preneglašavanja kratkoročnih prinosa na štetu dugoročne profitabilnosti. Ključna poenta ovde je da upravljanje vrednošću akcionara ne znači upravljanje berzom. To znači upravljanje tokovima gotovine firme, što treba da se odrazi na berzansko vrednovanje kompanije.

Sa teorijskog stanovišta, tok gotovine je odgovarajući prinos u proceni vrednosti firme. No, problemi se javljaju u praktičnoj primeni. Ovo iz dva razloga. Prvo, ne mogu se izmeriti budućí tokovi gotovine. Raspoložive su samo mere tokova gotovine u prošlosti i neizvesne procene u budućnosti. Drugo, ne postoji izdvojen sistem računovodstva toka gotovine. Sve procene tokova gotovine izvede se iz standardnih računovodstvenih mera.

Kao mera učinaka i osnova za vrednovanje atraktivniji su računovodstveni profiti. Primera radi, ukoliko je jedna kompanija veoma profitabilna, ali dosta ulaže u ekspanziju, njeni neto tokovi gotovine u srednjem roku verovatno će biti negativni, ali dugoročni tokovi gotovine biće značajni. Što je veća teškoća predviđanja dugog roka, to je verovatnije da će vrednovanja diskontovanog toka gotovine potceniti rast kompanija i strategije rasta u poređenju sa pristupom koji se oslanja na ekonomske profite.

John Kay, bivši profesor ekonomije u Poslovnoj školi u Londonu i sadašnji direktor Škole za menadžment Univerziteta u Oksfordu, pokazao je da, pod izvesnim okolnostima, računovodstvene mere profita aproksimiraju ekonomskom profitu. Tokom životnog veka firme, neto sadašnja vrednost neto tokova gotovine po osnovu aktivnosti, ekonomski profit na bazi istorijskih troškova, ekonomski profit na bazi aktuelnih troškova i višak prinosa akcionarima su isti. [5, str. 207]

Maksimiziranje vrednosti firme podrazumeva dve jednostavne direktive:

Na postojeća ulaganja, firma treba da teži ostvarenju maksimalne stope prinosa posle oporezivanja;

Na nova ulaganja, firma zahteva ostvarenje stope prinosa posle oporezivanja iznad troška kapitala.

U cilju procene vrednosti ostvarenih rezultata i postavljanja budućih ciljeva, stopa prinosa na kapital jedan je od najkorisnijih i najrasprostranjenijih indikatora profitabilnosti i kreiranja vrednosti.

Literatura

- [1] Besanko, D., D. Dranove and M. Shanley (2000) *ECONOMICS OF STRATEGY*, John Wiley & Sons, Inc.
- [2] Fahey, L., R. M. Randall (editors) (2001) *THE PORTABLE MBA IN STRATEGY*, John Wiley & Sons, Inc.
- [3] Grant, R. M. (1998) *CONTEMPORARY STRATEGY ANALYSIS: CONCEPTS, TECHNIQUES, APPLICATIONS*, Blackwell Publishers Ltd, Oxford.
- [4] Grant, R. M. (1999) *CASES IN CONTEMPORARY STRATEGY ANALYSIS: CONCEPTS, TECHNIQUES, APPLICATIONS*, Blackwell Publishers Ltd, Oxford.
- [5] Kay, J. (1993) *FOUNDATIONS OF CORPORATE SUCCESS: HOW BUSINESS STRATEGIES ADD VALUE*, Oxford University Press, Inc.
- [6] Simons, R. (2000) *PERFORMANCE MEASUREMENT AND CONTROL SYSTEMS FOR IMPLEMENTING STRATEGY*, Davila, A. And R. S. Kaplan (contributors), Prentice-Hall International, Inc.
- [7] Sloan, A. P. (1963) *MY YEARS WITH GENERAL MOTORS*, London, Sidgewick & Jackson.

Vladimir Dženopoljac*

PRAKSA PREDUZETNIŠTVA I POJEDINAC KAO NJEN GLAVNI NOSILAC

***Apstrakt:** Preduzetništvo predstavlja ekonomski fenomen od suštinskog značaja za rast i razvoj, kako preduzeća, tako i nacionalne ekonomije u celini. Preduzetnik, kao glavni nosilac preduzetničkog procesa, i njegove karakteristike predstavljaju polaznu osnovu razumevanja funkcionisanja sistema malog biznisa. Pored teorijskih saznanja, veoma je bitno da se pokuša da se teorijski stavovi empirijski istraže. Ovaj rad je pokušaj postizanja oba cilja.*

***Ključne reči:** Preduzetnik, preduzetništvo, lične karakteristike, praksa preduzetništva*

***Abstract:** Entrepreneurship represents the economic phenomenon that is crucial for growth and development of an enterprise and the national economy, in the whole. Entrepreneur, the key factor of the entrepreneurial process, and his personal characteristics are the basis of understanding of the small business functioning. Beside theory, it is very important to try to explore theoretical points in practice. This paper is an attempt to achieving these goals.*

Uvod

Usled postojanja velikih i malih razlika u posmatranju preduzetništva i preduzetnika, kao ključnog elementa preduzetničkog ponašanja, teško je dati jednu sveobuhvatnu i potpuno tačnu definiciju ova dva pojma.

Teorija je iznedrila takve poglede koji su u rasponu od posmatranja preduzetnika kao "pasivnog kapitalistu", do gledišta gde se preduzetnik definiše kao glavna pokretačka, inovativna snaga koja pokreće čitavu ekonomiju unapred, vršeći "kreativnu destrukciju". S druge strane, preduzetništvo je u nekim radovima bilo opisivano samo kao čin vlasništva nad biznisom, a u drugim i kao započinjanje nečeg novog, tj. kao inovacija u poslovanju, u najširem smislu reči.

* Asistent-pripravnik Ekonomskog fakulteta u Kragujevcu

Jedna od mogućih definicija preduzetnika kaže da je on "ličnost sposobna da prepozna tržišne povoljnosti i aspekte rizika, i da ulaže potrebne resurse radi korišćenja povoljnosti u ostvarivanju bogatstva" (1, str. 113). Isti autor vidi preduzetništvo kao nešto što "traži određenu percepciju, kretanje, posvećenost i ozbiljan rad u cilju identifikovanja ekonomskih pogodnosti. Preduzetništvo je, dakle, proces usmeren na stvaranje bogatstva. Da bi taj proces bio uspešan, potrebno je da se kreativno upotrebe proizvodni resursi: zaposleni, kapital, mašine, informacije i dr." (1, str. 116)

U ovom radu biće obrađeni elementi koji pomažu boljem razumevanju navedenih kategorija, odnosno, preduzetništvo će biti rasvetljeno putem analiziranja različitih pojava ovog fenomena u praksi, a pojedinac-preduzetnik će biti bliže određen pomoću navodjenja najčešće pominjanih karakteristika koje mora (ili treba) da poseduje svaki uspešan preduzetnik.

Savremeni aspekti preduzetništva

Prvi aspekt u rasvetljavanju problematike preduzetništva je pitanje da li preduzetništvo podrazumeva samo pokretanje malog i novog posla. U ranijem periodu razvoja misli o preduzetništvu akcenat je stavljan na pokretanje, tj. kreiranje malog i novog biznisa, kao aktivnosti koja sama po sebi jeste preduzetništvo. S druge strane, kasnije su se pojavila gledišta koja su starije shvatanje potisla u drugi plan, istaknuvši da nije svaki mali i novi biznis istovremeno i preduzetništvo, već da preduzetnički stil menadžmenta mogu podjednako dobro da sprovede i mali i veliki poslovni sistemi (2, str. 24).

Drugi element koji se pojavljuje u savremenoj praksi preduzetništva se odnosi na mogućnost postojanja preduzetničkog ponašanja i u vanprivredi. Preduzetničko ponašanje se često pojavljuje u okviru obrazovnih, zdravstvenih, kulturnih ili sportskih institucija. Pojedinac, zaposlen u bolnici, može da se pokaže inovativnim i kreativnim tako što će promenom režima ishrane bolesnika unaprediti bolničku uslugu i time omogućiti bržu rehabilitaciju pacijenata.

Pojam preduzetnik se često vezuje za vlasnika biznisa i stoga je potrebno posvetiti malo pažnje i ovom pitanju. U literaturi postoje oprečna mišljenja u vezi toga da li je preduzetnik, pre svega, inovator, i da li je vlasnička komponenta obavezno prisutna. Međutim, preduzetništvo niti je u svojoj suštini vezano, niti je određeno vlasništvom nad biznisom. Preduzetnik se posmatra kao inicijator, inovator i vođa, bez obzira da li je vlasnik, da li je na mestu menadžera na nekom nivou ili dolazi van preduzeća, kao konsultant.

Sledeće razmatranje posmatra preduzetnika kroz dioptriju njegovog nastupa na tržištu. U skladu sa ovim, razlikuju se četiri tipa preduzetnika prema vrsti strategije koju koriste.

Prvi tip preduzetnika je inovator. Ovaj tip preduzetnika se rukovodi strategijom "biti prvi i najbolji". U ovu kategoriju su ugrađene dve krajnosti: potpuni uspeh ili totalni neuspeh, što nedvosmisleno povlači za sobom veliki rizik (1, str. 122). Iz ovog razloga, ova strategija se najčešće izbegava. S druge strane, ona pruža i najveće potencijalne nagrade, što je čini i primamljivom.

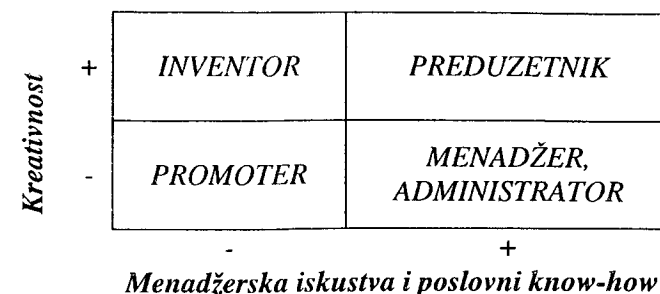
Drugi tip preduzetničkog nastupa podrazumeva kreativnog imitatora. On zadovoljava potrebe potrošača putem finaliziranja tudje inovacije. Naime, ukoliko se javi inovacija u nekoj sferi društvenog života, a onaj koji ju je otkrio ne ume ili ne može da je adekvatno transformiše u proizvod primeren kupčevoj potrebi, kreativni imitator "uskače" sa svojim originalnim rešenjem.

Preduzetnik je takodje i aplikator inovacija čiji prvobitni tvorci nisu preterano zainteresovani za njenu primenu.

Na kraju, imamo i preduzetnika realokatora, koji stalno traga za mogućnostima zadovoljenja novih potreba tržišta, ili za mogućnostima zadovoljenja postojećih potreba na nov način. Uz ovo, preduzetnik je vođen ciljem uspostavljanja ravnoteže između zadovoljenja zahteva tržišta i ispunjavanja svojih ličnih ciljeva.

Pitanje odnosa između uloga preduzetnika i menadžera je sledeća stavka bitna za jasnije određenje prvog. Mnogi autori su u svojim radovima pravili samo nejasnu razliku između aktivnosti preduzetnika i menadžera, dok su ih drugi jasno razdvajali. Danas se iskristalisao stav da postoji značajna razlika između njih, uz napomenu da postoje i izvesna preklapanja. Timmons je izdvojio pet različitih profila pojedinaca po osnovu dve dimenzije: nivou kreativnosti i posedovanju menadžment iskustva i poslovnog know-how (Slika 4.1).

Inventor je pojedinac koji poseduje stvaralački talenat, ali mu nedostaju poslovna znanja i iskustvo, što obično rezultira u postojanju ogromnog broja ideja koje nikad ne ugledaju svetlost dana kao finalni proizvod.



Slika 4.1 Odnos kreativnosti i menadžerskih iskustava i poslovnog know-how
(2, str. 29)

Promoter je osoba niskih stvaralačkih sposobnosti i skromnog menadžerskog iskustva i poslovnog know-how. Orijentisani su na obavljanje konkretnog posla i nedostaje im dugoročnost u poslovanju.

Menadžeru je osnovni cilj efikasnost i efektivnost. Posедуje značajan nivo poslovnog znanja i iskustva, ali nisu preterano kreativni.

Administrátoru je, za razliku od menadžera, primarna efikasnost, odnosno želi da stvari uradi "na pravi način". Obično radi u birokratskim organizacijama gde kreativnost nije poželjna i gde postoji izrazito jak otpor promenama.

Preduzetnik predstavlja idealnu kombinaciju kreativnosti i poslovnog iskustva i znanja. Kreativnost mu omogućava da uoči šansu i da je iskoristi, dok mu biznis znanja i iskustvo pomažu da svoj zamišljeni poduhvat na pravi način dovede do komercijalnog uspeha.

Dolazimo do zaključka da su uloge preduzetnika i menadžera razdvojene i da se preduzetnik i menadžer pojavljuju kao dve različite ličnosti. Međutim, savremene okolnosti poslovanja u mnogome menjaju taj tradicionalni stav. Može se reći da preduzetnik može da bude (ali ne mora) vlasnik kapitala, treba da poseduje određena menadžment znanja i veštine, da može biti pojedinac ili tim. S druge strane, savremeni menadžer mora da inovira tradicionalni stil upravljanja, pri čemu dolazi do transformacije menadžmenta u preduzetnički menadžment. Takav preduzetnički menadžer ima sposobnosti uočavanja šanse, adekvatnog kombinovanja resursa, vođenja i motivisanja ljudi, kako bi se ostvarili ciljevi poslovanja preduzeća.

Pojedinac kao preduzetnik

U savremenoj praksi preduzetništva ne može da se kaže da postoji jedan pravi profil uspešnog preduzetnika. Preduzetnici dolaze sa različitim nivoom obrazovanja. Potiču iz različitih porodica, poseduju različito radno iskustvo. Potencijalni preduzetnik može da bude medicinska sestra, sekretarica, radnik na montažnoj traci, običan prodavac, domaćica, auto-mehaničar, inženjer, pravnik. Potencijalni preduzetnik može biti i muškog i ženskog pola, bilo koje nacionalnosti (3, str. 67-68).

Ovde ćemo razmatrati nekoliko aspekata koji određuju preduzetnika kao "vanserijskog" pojedinca. Prvo ćemo se skoncentrisati na tzv. preduzetnička "osećanja", odnosno na odnos preduzetnika prema tri komponente: lokusu kontrole, potrebi za nezavisnošću i preuzimanju rizika. Drugi deo će se odnositi na uticaj faktora kao što su porodica iz koje potiču, obrazovanje, lične vrednosti, starost, radno iskustvo. Na kraju ćemo da damo prikaz nekoliko profila uspešnih preduzetnika, zajedno sa prikazom analize domaćim, lokalnim, preduzetnikom.

Preduzetnička "osećanja"

Preduzetnička "osećanja" obuhvataju tri elementa: lokus kontrole, potrebu za nezavisnošću i uspehom, i sklonost ka riziku.

Lokus kontrole bi se mogao definisati kao osećanje kontrole nad sopstvenim životom (3, str. 68). Osoba koja poseduje visok nivo lokusa kontrole (preduzetnik) poseduje sledeće karakteristike: za njega ne postoje situacije kada "ništa ne može da se učini", uspeh ne gleda kao proizvod spleta srećnih okolnosti, odlučan je u sprovođenju planiranog, ne plaši se nepoznatog, ne obazire se na kritike okoline, ne čeka da mu se nešto da već sam uzima. U kontekstu lokusa kontrole, razlikuju se osobe internog lokusa (osobe koje poseduju navedene osobine) i osobe eksternog lokusa kontrole (osobe koje poseduju suprotne karakteristike gore navedenim). Preduzetnici u najvećem broju slučajeva spadaju u prvu grupu.

Potreba za nezavisnošću je jedna od najintenzivnijih preduzetničkih "osećanja". Svaki preduzetnik, u većoj ili manjoj meri, želi da bude sam svoj šef.

Potreba za uspehom predstavlja potrebu preduzetnika da bude priznat od okruženja. U sklopu ove potrebe, jedan autor (McClelland) je identifikovao tri atributa koji razlikuju preduzetnika od "običnih" pojedinaca:

- 1) individualna odgovornost za rešavanje problema, postavljanje ciljeva, i njihovo ostvarivanje sopstvenim naporom;
- 2) preuzimanje rizika, u smislu veštine preduzetnika, a ne sreće;
- 3) poznavanje rezultata postignutog.

Sklonost ka riziku je osećanje koje nije potrebno posebno naglašavati jer se rizik provlači kroz čitav proces preduzetništva i predstavlja bitan element preduzetničke aktivnosti.

Prošlost preduzetnika i karakteristike

U okviru prošlosti preduzetnika razmatraćemo faktore koji su mogli jako da utiču na formiranje jednog preduzetnika, dok ćemo u okviru karakteristika preduzetnika da istaknemo starost i lične vrednosti.

Uticaj porodičnog okruženja na razvijanje preduzetnika nije u potpunosti istražen, i teško je utvrditi nedvosmislenu vezu između porodičnih faktora i formiranje preduzetnika. Tri aspekta su posebno tretirana od strane nekih autora, a to su: redosled rođenja, zanimanje roditelja i odnos roditelja prema detetu (potencijalnom preduzetniku u budućnosti).

Rezultati istraživanja su veoma kontradiktorni kada se govori o pitanju redosleda rođenja. U nekim situacijama se navodi da, ukoliko je dete prvorodjeno

(posebno ako je ženskog pola) ima jače predispozicije da postane preduzetnik. Drugi, pak, ovakvo gledište negiraju, govoreći da su potrebna dalja istraživanja u ovoj oblasti. Što se tiče zanimanja roditelja, istraživanja nedvosmisleno pokazuju da, ukoliko su roditelji bili nezavisni preduzetnici, mnogo je veća šansa da i njihova deca krenu sličnim putem. Na kraju, ukoliko roditelji svojim postupcima podstiču nezavisnost, uspešnost i odgovornost, njihova deca će razviti kod sebe snažne predispozicije za preduzetništvo. Ovaj pozitivan efekat neće izostati i ukoliko sami roditelji nisu preduzetnici.

Drugi aspekt prošlosti preduzetnika kome je dosta posvećena pažnja u istraživanju je *obrazovanje*. Iako većina misli da su preduzetnici mahom neobrazovani pojedinci, u velikom broju empirijskih istraživanja ovo se pokazalo kao netačno. Obrazovanje može da igra važnu ulogu u stvaranju jednog preduzetnika. Ono mu može pomoći da bolje razume okruženje u kome bi poslovao i načine za uspostavljanje kvalitetnih odnosa sa njim. S druge strane, formalno obrazovanje nije neophodno da bi se započeo nov biznis. Ovo dokazuju i brojni primeri uspešnih preduzetnika bez diploma (Andrew Carnegie, Henry Ford). Međutim, veliki broj preduzetnika je izjavio da im fali znanje vezano za finansiranje, strategijski menadžment, marketing i sl. U tom svetlu se može reći da obrazovanje u sferi poslovne ekonomije nije preduslov za bavljenje biznisom, ali je svakako prednost. S druge strane, u situacijama kada preduzetnik ne poseduje formalno obrazovanje, može doći do izražaja njegova sposobnost formiranja uspešnog i kvalifikovanog menadžment tima.

Treći element prošlosti koji može bitno da utiče na preduzetnika u budućnosti je *radno iskustvo*. Radno iskustvo pojedinca možemo posmatrati kao negativno (dosada, nedostatak izazova, frustracija na radnom mestu) ili pozitivno (stečena znanja koja će biti od koristi za novi posao). Bez obzira da li se radi o negativnom ili pozitivnom iskustvu, oba mogu inspirišuće da deluju na osobu da pokrene svoj novi biznis.

Dve karakteristike pojedinca su često uzimane u obzir kod analiziranja preduzetnika i faktora njegove aktivnosti. Prve su lične vrednosti, a drugo je starost preduzetnika.

Istraživanja u sferi *ličnih vrednosti* i stavova preduzetnika nisu uspela da pronadju vrednosti koje bi jasno odvajale preduzetnika od ostalih. Za preduzetnika je, na primer, karakteristično da je efektivan lider. Međutim, ovo ga ne razlikuje od jednog uspešnog menadžera. S druge strane, karakteristike kao što su kreativnost, upravljanje resursima na adekvatan način, agresivnost i slično, su od velikog značaja za razvoj uspešnog preduzetnika, ali postoji veliki broj običnih pojedinaca sa ovim osobinama koji nisu preduzetnici. Jedna od vrednosti koju poseduje preduzetnik a koja bi mogla da se posmatra kao distinktivna u odnosu na ostali svet je pobeđnički mentalitet (3, str. 72). Preduzetnik mora da bude uveren u "pobedu" svoje ideje, da bi opravdao naziv "preduzetnik".

Starosno doba preduzetnika ima dve dimenzije. Na jednoj strani imamo starost preduzetnika u pogledu iskustva u poslovanju (što je povezano sa već obradjenim radnim iskustvom preduzetnika), a drugo je hronološka starost. Empirijskim istraživanjima je dokazano da ne postoji čvrsta korelacija između započinjanja posla i starosnog doba (hronološkog) preduzetnika. Neki autori su davali vremenski okvir do 30-35 godina kao idealan za početak biznisa, ali to nije pravilo.

Lične karakteristike kao element profila uspešnog preduzetnika

Ovaj deo rada će pokušati da sumira razmišljanja nekih autora kao i neka empirijska istraživanja vezana za problematiku ličnih karakteristika preduzetnika. Iz dosadašnjeg izlaganja, može se izvući zaključak da ne postoji "stereotip uspešnog preduzetnika" (2, str. 39). Preduzetnici mogu biti različite starosti, sa ili bez formalnog obrazovanja, različite nacionalne pripadnosti. Ovde će se pokušati da prikažu neke karakteristike koje su zajedničke većini preduzetnika, a odnose se na njegovu ličnost.

Različiti autori identifikuju različit broj, međusobno sličnih, ličnih karakteristika uspešnih preduzetnika. McClelland, na primer, navodi tri glavne karakteristike: proaktivnost, orijentaciju ka uspehu i posvećenost drugima (4, str. 17). Deakins, s druge strane, navodi šest karakteristika koje su, po njemu, zajedničke za većinu uspešnih preduzetnika:

- 1) orijentaciju ka uspehu,
- 2) preuzimanje kalkulisanog rizika,
- 3) visok nivo internog lokusa kontrole,
- 4) inovativnost,
- 5) tolerantnost za razlike i
- 6) vizija.

Interesantan skup ličnih karakteristika koje poseduje uspešan preduzetnik navodi u svom radu William D. Bygrave, izlažući svoj koncept **10 D**:

- 1) Preduzetnik je sanjar (**dream**). On poseduje viziju onoga čime će se baviti u budućnosti, kao i viziju načina ostvarenja svog cilja;
- 2) Ubedljivost pri donošenju odluka (**decisiveness**), tj. on donosi odluke izuzetno brzo;
- 3) Preduzetnik je radnik, tvorac (**doer**). Marljivo radi na ostvarenju ciljeva poslovanja;
- 4) Preduzetnik poseduje odlučnost, rešenost (**determination**), odnosno, nikada ne odustaje u situaciji kada je suočen sa problemima;

EKONOMSKI HORIZONTI

- 5) Preduzetnik je u potpunosti posvećen poslu (**dedication**) što često uzrokuje stavljanje porodice i prijatelja u drugi plan;
- 6) Preduzetnik voli ono što radi, i karakteriše se odanošću (**devotion**) svom biznisu;
- 7) Preduzetnik je u svemu detaljista (**details**) i ne dozvoljava da mu bilo šta promakne ili da se ne uradi kako treba;
- 8) Svoju sudbinu (**destiny**) drži u svojim rukama, što korespondira McClelland-ovom internom lokusu kontrole;
- 9) Novac (**dollars**) je mera preduzetničkog uspeha, a ne primarna motivacija pri otpočinjanju posla;
- 10) Spremnost da se distribuira (**distribute**) vlasnička funkcija ključnim saradnicima.

U nastojanju da se obuhvati najveći broj najbitnijih karakteristika uspešnih preduzetnika, postoji i sledeći, sistematičan, prikaz karakteristika preduzetnika:

- 1) sposobnost uočavanja šanse i konstantno traganje za novim;
- 2) vera u ideju i u sopstvene kvalitete;
- 3) orijentacija ka budućnosti;
- 4) izrazita kreativnost (razmišljanje oslobođeno svih tradicionalizama i konvencionalizama);
- 5) tržišna orijentacija i takmičarski duh;
- 6) fleksibilnost na promene u okruženju i adaptibilnost tj. sposobnost prilagođavanja;
- 7) realni optimizam – postavljanje izazovnih ali realnih ciljeva, i verovanje u njihovo ostvarenje;
- 8) sposobnost komuniciranja sa okruženjem, internim i eksternim;
- 9) spremnost na velika odricanja i totalnu posvećenost poslu;
- 10) sposobnost prihvatanja i adekvatnog upravljanja rizikom;
- 11) istrajnost i upornost u realizaciji određene ideje;
- 12) akciona orijentisanost, tj. spremnost na delovanje posle koncipiranja ideje (2, str. 42-50).

Pored različitih pristupa u literaturi koji prikazuju različite lične karakteristike koje bi trebalo da poseduje jedan uspešan preduzetnik, postoje i različiti metodi koji pomažu samim preduzetnicima da "izmere" svoje sposobnosti koje su bitne za uspeh. Jedan od najpoznatijih autora u ovoj sferi je svakako S. C. Harper, koji je dao tri veoma zanimljiva testa. Prvi je u formi pitanja i direktnih odgovora, drugi je u formi samoocenjivanja na bazi unapred definisanih elemenata profila uspešnog preduzetnika, dok treći tretira ocenjivanje biznis znanja

EKONOMSKI HORIZONTI

potencijalnog ili konkretnog preduzetnika. Za potrebe ovog rada biće prikazana dva poslednja testa.

TEST: OCENJIVANJE PREDUZETNIČKIH KVALITETA (2, str. 64-66)

KVALITET	NIZAK	NIZAK	SREDNJI	VISOK	VISOK
1. Tragač za novim šansama	1	2	3	4	5
2. Orijentisan na budućnost	1	2	3	4	5
3. Voli da bude najbolji	1	2	3	4	5
4. Tržišno orijentisan	1	2	3	4	5
5. Poštuje zaposlene radnike	1	2	3	4	5
6. Realan je	1	2	3	4	5
7. Ne toleriše dosadu	1	2	3	4	5
8. Pun je života i vedrine	1	2	3	4	5
UKUPAN SKOR					

TEST: BIZNIS ZNANJA I VEŠTINE (2, str. 66)

1) Kako funkcioniše nacionalna ekonomija?	1	2	3	4	5
2) Zakonodavstvo	1	2	3	4	5
3) Planiranje biznis aktivnosti	1	2	3	4	5
4) Finansijski menadžment i kontrola	1	2	3	4	5
5) Odnosi sa zaposlenima	1	2	3	4	5
6) Operativni menadžment	1	2	3	4	5
7) Kontrola zaliha	1	2	3	4	5
8) Analiza tržišta	1	2	3	4	5
9) Koje proizvode i usluge ponuditi?	1	2	3	4	5
10) Promocija i reklama proizvoda	1	2	3	4	5
11) Lokaciona analiza	1	2	3	4	5
12) Utvrđivanje cena proizvoda	1	2	3	4	5
UKUPAN SKOR					

Intervju sa preduzetnikom

U ovom odeljku se želi prikazati ličnost preduzetnika koji je uspeo da predje trnovit put od koncipiranja biznis ideje do njene realizacije u praksi. Preduzetnik koji je predmet intervjuja koji sledi, je Vladislav Avramović, inače osnivač i vlasnik "Kuća slatkiša SRCE" u Kragujevcu.

Jedan deo intervjuja se odnosi na generalne informacije o postanku "Kuća slatkiša". Drugi deo je zasnovan na konceptu 10 opštih karakteristika preduzetnika

(William D. Bygrave), da bi se intervju završio sa dva testa: jedan je Harperov test biznis znanja i veština, a drugi tretira elemente profila uspešnog preduzetnika.

Priča o "SRCU" počinje daleke 1989. godine, tačnije 21. oktobra, kada je u ulici Branka Radičevića br. 20 otvorena prva italijanska poslastičarnica u gradu, a druga u Jugoslaviji. Za vrlo kratko vreme poslastičarnica "SRCE" je stekla poverenje velikog broja ljubitelja slatkiša svih uzrasta i postala poznata širom zemlje. Posebno je čuvena po izvanrednom sladoledu koji se proizvodi po originalnoj recepturi u preko 50 različitih ukusa, kao i pravim italijanskim poslasticama, kao što su tiramisu, profiterole, tartufi, semifredi...

Posle pet godina rada, poslastičarnica je prerasla u preduzeće "Kuća slatkiša SRCE" d.o.o. koje danas obuhvata sledeće delatnosti:

- poslastičarnica "Srce",
- proizvodnja i promet kolača, torti i sladoleda,
- proizvodnja i promet preparata za poslastičarstvo,
- uvoz i prodaja repromaterijala za poslastičarstvo,
- zastupanje stranih firmi,
- uvoz i prodaja opreme za ugostiteljstvo,
- projektovanje i opremanje lokala,
- stručna obuka kadrova (5).

Ideja koja se javila gospodinu Avramoviću može da se podvede pod sledeće: pružiti tržištu mogućnost konzumiranja sladoleda tokom cele godine, a ne samo u letnjoj sezoni. Sklopivši ugovor sa italijanskim partnerom u vezi sa korišćenjem mašina za proizvodnju sladoleda (što je prouzrokovalo visoke fiksne troškove u samom startu, a što je bilo finansirano iz ličnih izvora osnivača), ideja je doživela svoju realizaciju i danas "Kuća slatkiša SRCE" veoma uspešno posluje u svakoj od gore navedenih delatnosti.

Vladislava Avramovića možemo identifikovati kao preduzetnika u pravom smislu te reči. On je energičan, siguran u sebe i svoju ideju, uporan i istrajan, totalno posvećen poslu, voli to što radi, tržišno je orijentisan, stremi kvalitetu. Kao osnovni motiv pokretanja posla vidi popunjavanje uočene praznine na tržištu, a ne novac. Sklonost ka riziku i sposobnost uočavanja šanse se najbolje vide iz činjenice da je naš preduzetnik prvo bio izdavač knjiga, a u situaciji kada je postalo suviše neisplativo baviti se tim poslom, okrenuo se za 360 stepeni i rešio da otvori poslastičarnicu. Uočivši šansu, on je imao jasnu viziju čime želi da se bavi u budućnosti, i tu svoju viziju je realizovao (dream).

Svakodnevno donosi gomilu odluka, što mu ostavlja vrlo malo vremena za svaku odluku ponaosob. S obzirom da je u svom poslu uspešan, izvlači se zaključak da su donesene skoro uvek kvalitetne odluke (decisiveness).

Osobina koju je Bygrave definisao kao tvorac (doer), u našem primeru je jasno vidljiva. Pokrenuvši nešto sasvim novo u to vreme, Vlada Srce se nedvosmisleno kvalifikuje kao osoba koja je uspeła da kreira nešto kvalitetno. U svom nastojanju da uspe, pokazao je izuzetnu upornost i rešenost (determination). Kako bi on to rekao "tera se do kraja" u svim situacijama gde se to zahteva.

Posao mu oduzima dosta vremena preko nedelje, jer je nadležan za svaki aspekt poslovanja. Medjutim, sa godinama, uspeo je da organizuje svoj privatni život tako da je "ograničio" svoj radni dan na "samo" 10 sati. Na spavanje mu odlazi oko 5 sati a ostatak dana posvećuje porodici i sebi.

Što se tiče ljubavi prema poslu (devotion), kako gospodin Avramović kaže "sam se sebi čudi" koliko voli to što radi. Zbog svog prethodnog angažmana (koji je takodje mnogo voleo) mislio je da neće moći nikada nešto drugo da radi. Na sreću (po ljubitelje sladoleda), ovo se pokazalo kao pogrešno.

U poslu je veliki detaljista (details). Želi da sve bude urađeno na najbolji mogući način. Upućen je i u operativne zadatke vezane za razne popravke mašina za pravljenje sladoleda. Izričito tvrdi da sudbinu (destiny) drži u svojim rukama i da mu novac (dollars) nije bio na prvom mestu pri otpočinjanju svog poduhvata.

Tabela 4.1 Test biznis znanja i veština Vladislava Avramovića

1) Kako funkcioniše nacionalna ekonomija?	1	2	3	4	5
2) Zakonodavstvo	1	2	3	4	5
3) Planiranje biznis aktivnosti	1	2	3	4	5
4) Finansijski menadžment i kontrola	1	2	3	4	5
5) Odnosi sa zaposlenima	1	2	3	4	5
6) Operativni menadžment	1	2	3	4	5
7) Kontrola zaliha	1	2	3	4	5
8) Analiza tržišta	1	2	3	4	5
9) Koje proizvode i usluge ponuditi?	1	2	3	4	5
10) Promocija i reklama proizvoda	1	2	3	4	5
11) Lokaciona analiza	1	2	3	4	5
12) Utvrđivanje cena proizvoda	1	2	3	4	5
UKUPAN SKOR= 4,50			3	16	35

Na kraju, ovaj preduzetnik nije u potpunosti spreman na distribuciju (distribute) vlasničke funkcije (bar ne još uvek) iz razloga, kako tvrdi: "jer ne mogu da me prate". Ova osobina, kao i osobina vezana za potiskivanje porodice u drugi plan, se ne mogu u potpunosti primeniti na Vladislava Avramovića, što ni u kom slučaju ne znači da on nije preduzetnik u potpunosti. Naprotiv.

U tabeli 4.2 prikazana je ocena preduzetničkih kvaliteta Vladislava Avramovića, koja je bazirana na 12 karakteristika koje je identifikovao Timmons.

Vladislav Avramović je na kraju bio zamoljen da sebe oceni tako što će uraditi test o posedovanju biznis znanja i veština (Harperov test). Ovaj uradjen test i izračunat skor je prikazan u tabeli 4.1.

Na samom kraju intervjua, postavljena su četiri pitanja koja su van dosadašnjeg konteksta ocene preduzetničkih sposobnosti. Naime, postavljeno je pitanje motivisanja zaposlenih, zatim je zamoljen da sam odredi kritične karakteristike preduzetnika, da preporuči pravila za uspeh u poslu i da pozicionira svoj stil rukovodjenja.

Tabela 4.2 *Elementi profila uspešnog preduzetnika*
(Vladislav Avramović)

ELEMENTI PROFILA USPEŠNOG PREDUZETNIKA	A Ponderi (1-5)	B Ocena (1-5)	C Ponder X Ocena	D Ponderisana ocena
1. Tragač za novim šansama	3	3	9	0,55
2. Vera u ideju i u sopstvene kvalitete	5	5	25	2,55
3. Orijentisanost na budućnost	4	4	16	1,31
4. Kreativnost	4	5	20	1,63
5. Tržišna orijentacija	5	5	25	2,55
6. Fleksibilnost i adaptibilnost	3	4	12	0,73
7. Realni optimizam	4	4	16	1,31
8. Sposobnost komuniciranja	3	4	12	0,73
9. Totalna posvećenost poslu	5	5	25	2,55
10. Preuzimanje rizika	3	3	9	0,55
11. Istrajnost i upornost	5	5	25	2,55
12. Akciona orijentisanost	5	5	25	2,55
	$\Sigma A=49$		$\Sigma A \times C=219$	$\Sigma A \times C / \Sigma A=4,47$

Pitanje motivisanja zaposlenih je vrlo delikatno pitanje u našim uslovima poslovanja. Većini privatnih preduzetnika je to veliki problem, jer većina njih motivaciju isključivo vezuje za novčane podsticaje. Vladislav Avramović ne čini to. Iako spada u većinsku grupu preduzetnika koji nisu u mogućnosti da novčano adekvatno nagrade svoje zaposlene, on koristi i druge načine. Kako on tvrdi, ovaj posao privlači ljude svojom lepotom, pozitivnom energijom koja vlada na radnom

mestu i rejtingom koji ovo preduzeće uživa. Takodje, u okviru raznih beneficija, "Kuća slatkiša SRCE" svojim radnicima obezbeđuje godišnje odmore uz povoljne uslove plaćanja, dok troje najboljih radnika u tom periodu dobija u potpunosti besplatan odmor (ovaj podatak nije potvrđen upirom radnika).

U velikom broju intervjua sa uspešnim preduzetnicima, ti uspešni pojedinci su na kraju bivali zamoljeni da preporuče određene *postupke koji vode uspehu*, i da iz svoje perspektive daju nekoliko *kritičnih osobina* koje bi trebalo da poseduju uspešni preduzetnici. I sa našim intervjuom je to bio slučaj. Prvo je bio upitan da navede neke, po njemu, bitne osobine (lične karakteristike, obrazovanje, sposobnosti) preduzetnika. Vladislav Avramović je naveo sledećih pet. Preduzetnik mora da bude:

- 1) kreativan,
- 2) dobar organizator,
- 3) lucidan,
- 4) dobar u komunikaciji sa drugima i
- 5) mora biti obrazovan (formalno ili ne).

Što se tiče obrazovanja, naš preduzetnik je završio srednju elektro-tehničku školu u Jagodini. Bavio se košarkom, što ga je dovelo u Kragujevac, gde je otpočeo svoju karijeru. S druge strane, Vladislav Avramović ima visoko neformalno, odnosno lično obrazovanje. Zbog potreba posla morao je da nauči italijanski jezik (koji sada tečno govori), jer mu engleski jezik nije bio dovoljan za kvalitetnu komunikaciju sa italijanskim partnerima. Inače je prethodno išao na usavršavanje svog znanja engleskog jezika u Veliku Britaniju. Pored toga, služi se i nemačkim jezikom (ovome svedoče rečnici stranih jezika u njegovoj kancelariji). Takodje je dosta čitao, kako zbog svog prethodnog posla izdavanja knjiga, tako i zbog sebe. Redovno prati dešavanja i vezana i nevezana za svoj posao. Po prirodi je inovator. Skoro je uvedena nova sorta sladoleda od žitarica, koja je novost i za svet (period sredine 2003. godine).

Praksa preduzetništva poznaje šest menadžment stilova: autokratski, benevolentni autokratski, konsultativni, participativni, konsenzus stil i slobodan stil, koji se koriste u zavisnosti od faze u kojoj se biznis nalazi¹. Vladislav Avramović je svoj menadžment stil identifikovao kao konsultativni, odnosno stil koji je karakterističan za relativno više faze u razvoju biznisa. Preduzetnik koji na ovaj način rukovodi, sebi ostavlja pravo donošenja konačne odluke, ali traži mišljenje ostalih saradnika.

¹ Paunović, Svetislav: "Preduzetništvo-od biznis ideje do realizacije", Fakultet za menadžment, Univerzitet "Braća Karić", 1998, Beograd, str. 247

Nesumnjivo je da je gospodin Avramović jedan kvalitetan preduzetnik, koji svoj posao obavlja krajnje profesionalno i sa velikom ljubavlju i entuzijazmom. Uspeo je da stvori imidž svom preduzeću, što potvrđuje stalna potražnja za njegovim proizvodima. Proizvođači sladolede skoro zanatski, tj. ručno, nastoji da održi visok nivo kvaliteta, a time i satisfakcije potrošača.

Medjutim, postavlja se pitanje rasta i razvoja ovog preduzeća u budućnosti. Naime, koliki "teret" rasta i razvoja će moći ovaj izuzetni preduzetnik da podnese sam? Da li će na vreme delegirati odgovornost nižim organizacionim nivoima ili će upast u "osnivačevu zamku"? Postoje rizici i sa jedne i sa druge strane. Ako se odluči da delegira, kome delegirati? Ako ne, kako postići sve sam? Ovo su neka od pitanja koja znaju da muče preduzetnike u tački kada biznis postaje preveliki za njih kao pojedince.

Zaključak

U uslovima neizvesnosti i konstantne potrebe za promenom, došlo se do konsenzusa u savremenoj literaturi o preduzetništvu da je preduzetnik ipak ključni akter u ekonomiji. Njegovo ponašanje izaziva i jeste izazvano promenom. On promenu koristi u svrhe dobrog rukovodjenja preduzećem. On je planinar koji osvaja vrhove poslovanja, i kada jednom uspe u tome, njegova misija se ne završava.

Preduzetnik je vredni, neustrašivi inovator. Ova improvizovana definicija u sebi sadrži tri bitna obeležja savremenog preduzetnika. Prvo, on je uporan, radi posao na pravi način (efikasan je) i totalno je posvećen svom biznisu. Drugo, neustrašiv je u borbi sa okruženjem koje vrvi od opasnosti i problema. Zapravo, ova neustrašivost može da se poistoveti jednim delom sa sklonošću ka riziku, a drugim sa upornošću i istrajnošću. Treća dimenzija je inovativnost bez koje preduzetnik nije preduzetnik, već možda samo običan menadžer nižeg nivoa na hijerarhijskoj lestvici u preduzeću.

Preduzetništvo predstavlja jedan značajan faktor funkcionisanja preduzeća i čitave nacionalne (ako ne i svetske) ekonomije. Iz tog razloga mora da se neguje na svim nivoima, na svetskom, nacionalnom i na nivou jednog preduzeća.

Na makro nivou (nacionalna ekonomija), treba podsticati stvaranje malih i srednjih preduzeća u svim oblastima društvenog delovanja. Ovo je od ogromnog značaja za zemlje koje se nalaze u procesu tranzicije, kao što je slučaj sa našom zemljom. Pothranjivanjem individualnog preduzetništva, nacionalna ekonomija se uspešno oslobadja društvene svojine, stvaranjem novih radnih mesta. Takođe, kreativni pojedinci sa kvalitetnim idejama dobijaju priliku da se pokažu na mladom

tržištu, i da istovremeno budu kretaori ličnog bogatstva prvim velikim ugrizom jabuke (tržišta).

Iz svega navedenog sledi da preduzetništvo i preduzetnik, kao glavni nosilac tog procesa, predstavljaju inspiraciju za rast i razvoj preduzeća i ekonomije u celini. Oni daju pogon razvoju i napretku, menjaju postojeće i uvode novo, bolje. Okrenuti su svom tržištu i namera im je da preko zadovoljenja potreba svojih mušterija, zadovolje i svoje lične potrebe materijalnog i nematerijalnog karaktera.

Literatura

1. Stefanović, Živadin: "*Menadžment*", Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, 1999, Kragujevac
2. Paunović, Svetislav: "*Preduzetništvo-od biznis ideje do realizacije*", Fakultet za menadžment, Univerzitet "Braća Karić", 1998, Beograd
3. Hisrich, Robert; Peters, Michael: "*Entrepreneurship*", McGraw-Hill, 1998, Boston
4. Deakins, David: "*Entrepreneurship And Small Firms*", McGraw-Hill, 1996, London
5. www.srce-sweets.co.yu

MEĐUNARODNA EKONOMIJA

Dr Momčilo Đorđević*

USKLAĐIVANJE NACIONALNOG ZAKONODAVSTVA SA REGULATIVOM EVROPSKE UNIJE

Apstrakt: Najzačajniji spoljnotrgovinski partner državne zajednice Srbije i Crne Gore je Evropska unija, što znači da je naša zemlja, odnosno preduzeća iz SCG, naročito zainteresovana za poslovanje sa zemljama članicama EU.

Poslovanje sa zemljama članicama EU pretpostavlja prethodno usaglašavanje zakonodavstva SCG sa regulativom (direktive, standardi, preporuke, mere, propisi i sl.) ove integracije, koji se tiču različitih oblasti.

EU je sada posebno aktuelna za našu zemlju, s obzirom na najnovija događanja i očekivanja, prvenstveno zbog aktivnosti koje ove zemlje (članice EU), preduzimaju u oblasti standardizacije i sertifikacije i naše potrebe da se uključimo u ovaj proces.

EU i procesi koji se odvijaju u oblasti standardizacije, predmet su naše posebne pažnje zbog orijentacije našeg izvoza na ova tržišta kao i zbog toga što su ove zemlje tradicionalni partneri naše privrede.

Savet Evropske Zajednice je 7. Maja 1985. godine, usvojio Rezoluciju koja se tiče usaglašavanja Evropskih Direktiva i standarda.

Ova Rezolucija koja se još naziva i Novi Pristup je imala za cilj usaglašavanje Evropskih Direktiva i uklanjanje unutrašnjih granica u okviru Evrope u trgovini i slobodnom kretanju robe (carinske obaveze, porezi, količinska ograničenja i mere, državni monopol, državna pomoć i smanjenje poreza).

Ključne reči: označavanje robe, Evropska Unija, međunarodni marketing, nacionalno zakonodavstvo, direktive novog pristupa.

Abstract: The most important foreign exchange partner of Serbia and Montenegro is European Union (EU). It means that our country, this is, enterprises from our country, are specifically interested for transaction with EU member countries.

* Vanredni profesor Ekonomskog fakulteta u Kragujevcu

Transactions with EU member countries supposing previously adjustment of Serbia and Montenegro legislation with the legislation of the EU (directives, standards, regulations etc.).

EU is, now, especially actual for our country, in consideration of expectation, primarily because of activity which this countries (members of EU) undertaking in the range of standardization and sertification, and our need to include in that process.

EU and process in the range of standardization are subject of our specially attention because of our export to that markets and because that countries are our traditionaly partners.

EU Council (in May, 7th, 1985) accepted resolution of adjusting European directives and standards. This resolution is called New Approach. Main goal of this resolution is adjusting ef European directives and removal internal limits (tariffes, taxes, quotas etc.) in Europe to make possible free trade and exchanging goods.

Key words: *conforming marking, European Union, international marketing, national legislation, new approach directives.*

Pretpostavke ulaska SCG u EU

Dokument "Evropsko partnerstvo sa Srbijom i Crnom Gorom" ukazuje na određena područja, gde su neophodne reforme, koje SCG treba da izvrši kako bi se približili ostvarivanju standarda EU. To je u stvari zaključni dokument koji sadrži preporuke koje SCG treba da ispunji za prijem u EU

Da bi se SCG priključile EU (što je nužnost, pre svega iz ekonomskih razloga) ona mora da ispunji određene preporuke, ili zahteve, koje pred njom postavlja EU. Preporuke su razvrstane u kategoriju kratkoročnih prioriteta (koje treba ispuniti u kratkoročnom periodu, jedna do dve godine), i srednjoročnih (koje treba ispuniti za tri do četiri godine):

- ✓ reforme političkog sistema (funkcionisanje Zajednice SCG, saradnja sa Hagom, zaštita manjinskih prava, vizni režim itd.)
- ✓ reforme ekonomskog sistema (pre svega harmonizacija tržišta Srbije i Crne Gore, održavanje makroekonomske stabilnosti, nastaviti sa procesom restrukturiranja preduzeća, reformi poreskog sistema itd.)
- ✓ reforme pravnog sistema (usklađivanje nacionalnog zakonodavstva i regulative EU),
- ✓ reforme u oblasti ekologije (doneti odgovarajuće zakone),
- ✓ reforme socijalnog sistema, itd.

Kancelarija za pridruživanje EU, kao koordinator svih aktivnosti vezanih za proces pridruživanja, započela je izradu plana sprovođenja preporuka iz "Evropskog partnerstva"

Ovaj plan definiše obaveze resornih ministarstava, koje zakone i u kojem vremenskom roku moraju da izrade.

Komisija EU će jednom godišnje u Izveštaju o procesu stabilizacije i pridruživanja za SCG, pratiti i ocenjivati reformski proces (stepen uskladenosti domaćeg zakonodavstva i privrede sa Evropskim propisima i standardima). Koliko smo blizu EU, i kada će SCG biti primljena u EU, određuje se na bazi tih ocena, odnosno u zavisnosti od stepena ostvarenja reformi.

Prema najnovijem izveštaju Evropske banke za obnovu i razvoj (EBRD), SCG zaostaje sa započetim refomama. Od zemlje koja je u periodu neposredno posle demokratskih promena u Srbiji (oktobra 2 000. godine), ostvarila najveća reformska pomeranja, sad smo ostali, po ocenama međunarodnih stručnjaka, jedina zemlja u Regionu Jugoistočne Evrope, koja još nije krenula u drugu fazu tranzicije.

Mada je EU i dalje spremna da finansijski podstiče i podrži reforme u SCG, pre svega, zbog unutrašnjih političkih neslaganja, sa reformama se zastalo. Ne samo da se radi o zaostajanju naše zemlje za susedima iz okruženja, koji su već stupili u EU, nego i za onima koji će postati njeni članovi 2 007. godine, ili kasnije.

Po ocenama eksperata EBRD, SCG je u prvoj fazi tranzicije:

- ✓ uspešno obavila aukcijsku privatizaciju,
- ✓ izvršila liberalizaciju tržišta,
- ✓ stabilizovala domaću valutu,
- ✓ zadržala inflaciju na niskom nivou,
- ✓ započeto je usklađivanje zakonodavstva.

Neophodno je nastaviti započete reforme:

- ✓ u bankarskom sektoru,
- ✓ nastaviti sa privatizacijom (tenderska privatizacija),
- ✓ jačanje konkurentnosti preduzeća,
- ✓ strukturne promene u privredi,
- ✓ smanjenje javnih izdataka,
- ✓ zaokruživanje zakonskog okvira za stvaranje povoljnijeg ambijenta za domaće i strane investitore.

Poslovanje sa zemljama članicama EU pretpostavlja najpre, usaglašavanje zakonodavstva SCG sa propisima ove integracije, naročito sa onima koji se odnose na mere necarinske zaštite.

Evropska unija nastoji da u saradnji sa trećim državama i drugim regionalnim ekonomskim integracijama, zaključivanjem bilateralnih sporazuma o trgovini, eliminiše administrativne prepreke u međusobnoj trgovini.

Ovim sporazumima se predviđa osnivanje Zajedničkih komiteta carinskih službi i reguliše saradnja carinskih službi EU i država potpisnica sporazuma.

U Sporazumima o pridruživanju EU, koje je većina država Istočne i Centralne Evrope zaključila sa EU, predviđeno je uskladjivanje carinskih procedura u ovim zemljama sa pravilima EU. I u saradnji sa drugim regionalnim ekonomskim integracijama EU nastoji da reguliše administrativne prepreke u međusobnoj trgovini.

Glavni instrumenti spoljnotrgovinske politike su:

- ✓ carine,
- ✓ necarinske mere (obuhvataju pored tradicionalnih necarinskih i tehničkih mera, još i administrativne mere).

Necarinske mere (prepreke) su dobile na značaju kao instrumenti spoljnotrgovinske politike država kada su carine znatno snižene u pregovorima u okviru Opšteg sporazuma o carinama i trgovini (GATT).

Administrativne mere su jedan od vidova necarinskih prepreka u međunarodnoj trgovini. One potiču od primene propisa (zakona, podzakonskih akata, ili drugih propisa) koji imaju značajan negativan uticaj na obavljanje spoljne trgovine jedne zemlje, i predstavljaju svojevrzne protekcionističke mere.

Osnova ovih prepreka su propisi i administrativne mere, koje možemo podeliti na:

- ✓ zakonske (legal barriers to trade),
- ✓ proceduralne (procedural barriers to trade).

U međusobnim odnosima država članica EU administrativne prepreke trgovini su u značajnoj meri eliminisane. EU vrši nadzor nad primenom svojih pravila i propisa u državama članicama.

Evropska komisija ima ovlašćenja, da u slučaju kada otkrije da se neka država članica EU ne pridržava pravila EU u određenoj oblasti i pored opomene, pokrene spor protiv te države članice EU pred Evropskim sudom pravde.

Primer ovakvih sporova je tužba Evropske komisije pred Evropskim sudom pravde protiv Španije i Italije, koje su svojim nacionalnim zakonodavstvima propisale da se čokoladom ne mogu smatrati proizvodi u kojima osim butera kakaa ima i biljnih masnoća. Ovakvi proizvodi se na njihovim tržištima moraju označiti kao "zamena za čokoladu" radi zaštite potrošača.

Ovakav zakon Italija je donela 1976. godine, a Španija je uredbu kojom se ovo pitanje reguliše usvojila 1990. godine. Nakon opomene u obliku mišljenja Komisije, koje je poslato ovim zemljama 1998. godine, pokrenut je spor.

Španija i Italija su branile svoj stav tvrdnjom da se u Direktivi 73/241/EC ne pominje mogućnost da se u čokoladama mogu koristiti biljne masnoće osim buter

kakaa, dok je Komisija na stanovištu da čokolada koja je proizvedena u nekoj drugoj državi članici u skladu sa domaćim zakonodavstvom, mora imati pravo na slobodan pristup svim nacionalnim tržištima EU, u skladu sa članom 28. Sporazuma o Evropskoj uniji.

Proceduralne prepreke spoljnoj trgovini (koje se manifestuju na granici, carinska kontrola), kako za robu, tako i za kretanje ljudi, eliminisane su Sporazumom iz Šengena, i on važi za one države EU koje su prihvatile taj Sporazum.

U cilju eliminisanja preostalih proceduralnih prepreka, u okviru EU 2000. godine, usvojen je Program carine EU, kojim se zahteva ujednačena primena pravila EU u ovoj oblasti, kako bi se ujednačile kontrole robe i olakšala međunarodna trgovina. Programom su predviđene i aktivnosti u oblasti borbe protiv prevara, nelegalne trgovine, kao i automatizacije i kompjuterizacije carinskih službi i unapređenja metoda rada carinskih službi.

EU i treće zemlje

EU je zauzela stav da se pitanje regulisanja prepreka (ograničenja) u trgovini, mora rešiti na međunarodnom nivou, u okviru Svetske trgovinske organizacije (STO), kao jedine međunarodne organizacije nadležne za regulisanje međunarodnih trgovinskih odnosa država članica ove organizacije.

Ispred grupe razvijenih zemalja, EU se zalaže za usvajanje pravila o regulisanju administrativnih prepreka trgovini u STO, čemu se protivi dobar deo zemalja u razvoju.

Predlog EU za usvajanje "sporazuma o uklanjanju proceduralnih prepreka trgovini" u okviru STO podrazumeva preduzimanje aktivnosti u dve oblasti:

- ✓ dokumentacije i podataka za izvoz i uvoz,
- ✓ procedura za carinjenje robe i prelazak granice.

U oblasti dokumentacije i podataka koji se koriste pri izvozu i uvozu stav je EU da postoje preterani zahtevi, kako u pogledu dokumentacije, tako i u pogledu podataka, i da oni nisu standardizovani.

Da bi se to izbeglo preporučuje se:

- ✓ zahteve u pogledu dokumenata i podataka u izvoznim i uvoznim procedurama svesti na minimum,
- ✓ korišćenje harmonizovanih međunarodnih standarda u izvoznim i uvoznim procedurama,
- ✓ smanjenje i harmonizacija podataka prema preporukama usvojenim od Grupe 7 razvijenih zemalja,
- ✓ predaja informacija administraciji samo jedanput,

- ✓ primena integrisanih transakcija koje olakšavaju uparivanje podataka o izvozu i uvozu,
- ✓ primena automatizovanih sistema baziranih na elektronskoj razmeni dokumenata i podataka.

U oblasti procedura za carinjenje robe i prelazak granice konstatovano je da postoji nedovoljna transparentnost carinskih procedura, nedovoljna koordinacija između različitih državnih agencija, preterano dugo trajanje carinskih procedura i slično.

Predložene su sledeće mere koje treba preduzeti u okviru STO:

- ✓ povezivanje carina i drugih državnih organa odgovarajućim računarskim mrežama,
- ✓ upotreba modernih tehnika carinjenja robe,
- ✓ obavljanje carinskog postupka na jednom mestu na granici,
- ✓ ustanovljavanje vremenskog limita za obavljanje carinjenja robe,
- ✓ saradnja između preduzeća koja posluju u spolnoj trgovini i carinskih organa,
- ✓ pravila STO o brzom sudskom i administrativnom rešavanju carinskih sporova,
- ✓ stvaranje baze podataka STO o zahtevima o carinskom postupku zemalja članica,
- ✓ tehnička pomoć carinskim organima zemalja u razvoju,
- ✓ primena principa nediskriminacije i nacionalnog tretmana i na administrativne prepreke trgovini.

Svi ovi predlozi EU treba da dovedu do regulisanja administrativnih prepreka trgovini na međunarodnom nivou.

Medjutim, EU je razvila i specifičan sistem koji je štiti od spoljnotrgovinskih prepreka drugih država, a koje nisu u skladu sa standardima STO. EU tada primenjuje propise o spoljnotrgovinskim preprekama (Trade Barriers Regulation) koje predstavljaju instrument spoljnotrgovinske politike EU. Ovi propisi ovlašćuju institucije EU za neke retorzivne mere protiv države koja je ove propise uvela.

EU koristi veliki arsenal ovih mera jer je to jedini način da svoje tržište zaštiti od inostrane konkurencije. Po tome EU spada u red privreda u svetu sa značajnom zaštitom domaćeg tržišta.

Značajno sniženje carina, koje je postignuto na rundama pregovora GATT-a, je poništeno uvođenjem raznih necarinskih prepreka, pa se opšti nivo zaštite privreda u svetu nije značajnije snizio. Posebno su opasne one administrativne

prepreke trgovini koje države i integracije kao što je EU, smišljeno i planski koriste kako bi usporile i opstruirale slobodnu trgovinu sa ostatkom sveta.

Direktive Novog pristupa

Evropska Ekonomska Zajednica (sada Evropska Unija) usvojila je 1985. godine "Novi Pristup za usaglašavanje Direktiva i Standarda".

I pre 1985. godine Zajednica je pokušavala da eliminiše tehnička ograničenja nastojeći da usaglasi proizvodjačke karakteristike proizvoda.

To je značilo da za svaku vrstu proizvoda treba ustanoviti odgovarajuće tehničke standarde. Tokom godina ovaj pristup je postao još složeniji za usavršavanje i kontrolu jer je zahtevao beskrajne "tehničke debate" pošto se trgovina, kvalitet i bezbednost razlikuju od jedne evropske zemlje do druge.

Tokom godina mnoge članice zajednice su ustanovile sopstvene zakone i standarde, čak i onda kada je EEC pokušala da uskladi ove standarde širom Evrope, nacionalne različitosti su i dalje postojale. Zato je Komisija podnela Savetu "Novi Pristup" tehničkoj harmonizaciji i standardizaciji.

Savet je odobrio politiku u svojoj rezoluciji 7. Maja 1985. godine i složio se da interno tržište treba da čini zonu bez unutrašnjih granica u kojoj će biti osiguran slobodan protok ljudi, robe, kapitala i usluga (bez carina, poreza, kvantitativnih ograničenja, nacionalnih monopola, državne pomoći i diskriminacije po osnovu poreza itd.), i da će restrikcije na uvoz biti zabranjene među državama članicama.

Uvođenje Direktiva Novog pristupa značilo je početak kompletnog uskladjivanja svih propisa u čitavoj Zajednici.

Direktive Novog pristupa su postale metod kojim Savet Evropske Komisije obezbeđuje da se proizvodi, koji su legalno proizvedeni u jednoj zemlji, mogu slobodno kretati u okviru Zajednice. Primarni cilj ovih Direktiva je eliminisanje barijera u trgovini, omogućavajući da manje razlike, koje nastaju usled specifičnosti nacionalnih legislativa, budu prihvatljive.

Tako se Direktivama omogućava da služe legitimnom cilju, naročito u pogledu zdravlja, bezbednosti, zaštite potrošača i zaštite okoline.

Sledeće godine Savet je potvrdio svoj stav da se svi industrijski proizvodi koje obuhvataju Direktive Novog pristupa, mogu plasirati na tržište, samo ako je proizvodjač obeležio proizvod znakom usaglašenosti.

U početku ovaj znak usaglašenosti je bio "EC Mark". Postepenim uvođenjem Direktiva to je promenjeno, ali i zbog mogućih konotacija, to je konačno postalo "CE Marking" (CE obeležavanje).

Direktive Novog pristupa se baziraju na sledećim principima:

- ✓ usaglašavanje se ograničava na Suštinske zahteve,
- ✓ jedino proizvodi koji ispunjavaju Suštinske zahteve se mogu kretati slobodno,

- ✓ usaglašeni standardi, čiji je značajan broj objavljen u Zvaničnom žurnalu Evropske Zajednice (OJEC), prenose se na nivo nacionalnih standarda, i pretpostavlja se da su prilagodjeni odgovarajućim Suštinskim zahtevima,
- ✓ primena usaglašanih standarda i drugih tehničkih odrednica ostaje dobrovoljna i na proizvođaču je da sam izabere ono tehničko rešenje koje obezbeđuje saglasnost sa Suštinskim zahtevima,
- ✓ proizvođači su slobodni da izaberu različite procedure koje su zapisane u odgovarajućoj Direktivi,
- ✓ proizvodi, koji su u skladu sa standardima, biće priznati da su u skladu sa Suštinskim zahtevima.

Kada je reč o Suštinskim zahtevima, pre svega radi se o neophodnosti:

- ✓ donošenja osnovnih mera zaštite javnog interesa (u pogledu zdravlja, bezbednosti, zaštite potrošača i zaštite okoline),
- ✓ da se samo proizvodi koji ispunjavaju Suštinske zahteve (koji se prevashodno tiču dizajna proizvoda i uputstva o korišćenju) mogu plasirati na tržište,
- ✓ moraju se primeniti u funkciji rizika koji je povezan sa proizvodom.

Suštinski zahtevi, koji obezbeđuju visok nivo zaštite, su obavezujući i samo onaj proizvod koji zadovoljava suštinske zahteve može se plasirati na tržište EU.

Suštinski zahtevi definišu rezultate koje treba dostići, ili rizike s kojima treba računati, ali ne specificiraju niti predviđaju tehnička rešenja za dostizanje tih rezultata.

Ova fleksibilnost omogućava proizvođačima da sami odaberu način udovoljavanja ovim zahtevima. To takođe dozvoljava, na primer, da se u skladu sa tehničko- tehnološkim progresom, izvrši izbor materijala, ili dizajna itd.

Harmonizovani Evropski standardi, koje su prihvatile Evropske organizacije za standardizaciju, a koji su primenjeni u skladu sa Opštim smernicama, (koje su postavljene zajedničkim dogovorom Evropske komisije i Evropskih organizacija za standardizaciju), obezbeđuju usaglašenost sa odgovarajućim Suštinskim zahtevima.

Evropske Direktive

Evropske direktive su zakoni koje proizvođači moraju da ispune pre nego što im se odobri da istaknu CE znak na njihovim proizvodima. Evropske direktive su zakoni i odluke koje donosi Savet Evropske Zajednice koje nam govore zašto

moraju biti usaglašene i šta će se najverovatnije dogoditi ukoliko se zanemare. One opisuju Osnovne zdravstvene i bezbednosne zahteve koje snabdevači moraju ispuniti pre plasiranja robe na tržište kao i šta se mora uraditi sa pravne tačke gledišta.

Principi usaglašavanja sa zahtevima Novog pristupa su slični za sve Direktive, naime:

- ✓ proizvodi treba da ispunjavaju Suštinske zahteve koji se prevashodno tiču dizajna proizvoda i uputstva o korišćenju,
- ✓ proizvođač, ili snabdevač treba da dokaže da je proizvod u skladu sa Suštinskim zahtevima, koristeći jedan od modula o usaglašenosti Direktiva,
- ✓ CE znak treba da bude označen na proizvodu čitko i neizbrisivo,
- ✓ proizvođač treba takođe da pripremi i potpiše Deklaraciju o saglasnosti proizvoda.

Neke karakteristike Direktiva:

- ✓ obezbeđuju visok nivo sigurnosti proizvoda,
- ✓ obezbeđuju više mogućih izbora,
- ✓ definišu kriterijume koji se tiču uslova proizvodnje,
- ✓ izbegavaju nepotrebne zahteve (koji bi bili isuviše kompleksni za proizvođača),
- ✓ omogućavaju proizvođaču širok izbor prilikom usaglašavanja za zahtevima odgovarajućih Direktiva

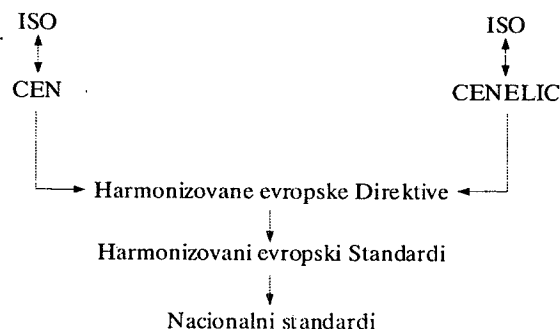
Mnoge Direktive eksplicitno obavezuju, samo kada je reč o proizvodima visokog rizika i proizvodima čija je bezbednost nedovoljno ispitana.

Koncept Evropskog usaglašavanja i Medjunarodna standardizacija

Unutar Evropske unije postoji ogromno potencijalno tržište (proširenjem EU na nove članice, taj broj se stalno uvećava) i prodaja proizvoda i usluga postaje ekstremno konkurentan posao.

Ta činjenica je ukazivala na neophodnost uvažavanja medjunarodno priznatih certifikacionih šema. Sa rastom medjunarodne trgovine, rasla je i tražnja za sigurnošću (da proizvođači poštuju standarde), tokom svih nivoa proizvodnog procesa.

Tokom godina, došlo je do postepenog uvećavanja međunarodnih standarda. ISO i IEC su danas standardni organi u koje je uključena većina država kroz sopstvenu Nacionalnu organizaciju za standardizaciju.



Slika 1: Medjuodnosi Organa za standarde

Izvor: Ray Tricker, CE Conformity Marking and New Approach Directives, Butterworth-Hainemann, Oxford, 2 000. year, str. 18

ISO (osnovan kao agencija UN 1947.godine) se sastoji od predstavnika iz preko 90 zemalja i uključuje Britanski Institut za Standardizaciju (BSI) i ANSI (Američki institut za nacionalne standarde). Rad ISO se značajno poboljšao od njegovog osnivanja i sada je dostupan veliki broj standarda koji su usvojeni.

Ovi ISO i IEC standardi (ISO standardi se uglavnom odnose na industrijske proizvode, dok se IEC odnose na električne uređaje) su u početku izdati kao "preporuke", a sada su prihvaćeni kao međunarodni standardi.

Međunarodni standardi su doneti od strane međunarodnog tehničkog komiteta koje su odobrile zemlje članice ISO i IEC tako da sada postoji nekoliko stotina različitih ISO i IEC standarda koji pokrivaju skoro svaku situaciju.

Harmonizovani evropski standardi

Harmonizovan standard je tehnička odrednica (Evropski standard, EN ili harmonizovan dokument) koji je usvojila Evropska organizacija za standardizaciju (CEN, CENELEC i ETSI) i sačinjen je u skladu sa opštim smernicama potpisanim između Komisije i Evropske organizacije za standardizaciju.

Od država članica se zahteva da usvoje ove usaglašene standarde u celosti i primene na nacionalne standarde. Ukoliko je u upotrebi nacionalni standard koji se

kosi sa harmonizovanim standardom on mora biti povučen. Međutim, prihvatljivo je zadržati, ili izdati nacionalni standard koji se odnosi na sadržaj, koji pokriva dokument o harmonizaciji s tim što on mora imati tehnički ekvivalentan sadržaj.

Harmonizovani standardi i dokumenti nisu posebna kategorija među Evropskim standardima; termin se odnosi na standarde koji su u vezi sa direktivama Novog pristupa. Oni predstavljaju set principa i obaveza koje se tiču standardizacije, kao i učešće svih interesnih strana (proizvodjača, udruženja potrošača, i trgovačkih sindikata), ulogu vlasti, kvalitet standarda i podjednaku primenu standarda širom EU.

Razlika između "usaglašenog dokumenta" i "Evropskog standarda" ili "EN" koji omogućava "harmonizovani standard" uglavnom se odnosi na stepen obaveze ispunjavanja od strane država članica. Usaglašeni dokumenti moraju se implementirati na nacionalnom nivou, usvajanjem broja i naziva dokumenta i povlačenjem domaćih standarda koji su u koliziji.

Usaglašenost proizvoda sa harmonizovanim standardom znači da je proizvođač ispoštovao osnovne zahteve sadržane u Direktivi Novog pristupa.

CEN, CENELEC i ETSI se smatraju kompetentnim telima za usvajanje harmonizovanih standarda u skladu sa opštim odrednicama definisanim Sporazumom o saradnji koji je potpisala Komisija Evropske zajednice 13. Novembra 1984. godine.

Zaključak

Poslovanje sa zemljama članicama EU pretpostavlja prethodno usaglašavanje zakonodavstva SCG sa regulativom (direktive, standardi, preporuke, mere, propisi i sl.) ove integracije, koji se tiču različitih oblasti.

Evropska Unija i procesi koji se odvijaju u oblasti standardizacije, moraju da budu predmet naše posebne pažnje zbog orijentacije našeg izvoza na ova tržišta kao i zbog toga što su ove zemlje tradicionalni partneri naše privrede.

U nastojanju da u narednom periodu transformišemo i razvijamo privredu moramo slediti tehnički progres, koji je i formalno potvrđen od strane evropskih organizacija za standardizaciju: CEN, CENELEC i ETSI.

Proizvod, ili usluga, moraju biti usaglašeni sa direktivama, odnosno standardima, koji imaju različite aspekte: tehnički, (gotovo 50% direktiva se odnose na tehnički aspekt prilagođavanja), ekonomski, ekološki, pravni, politički itd.

Generalno, sa aspekta standardizacije i kvaliteta, sve je veća neophodnost primene međunarodnih standarda, koji su postali preduslov za olakšavanje trgovine, razmene roba i usluga.

Direktive Novog pristupa se odnose na Zemlje članice, koje imaju obavezu da ih preuzmu i ugrade u nacionalno zakonodavstvo. One su obavezujuće za zemlje članice EU u pogledu rezultata koje treba postići, dok je izbor oblika i metoda ostvarenja rezultata slobodan.

U radu se naglašava, između ostalog, da se Direktivama Novog pristupa vrši harmonizacija zakonodavstva i odredbe ovih Direktiva zamenjuju sve odgovarajuće nacionalne odredbe.

Literatura

1. Ray Tricker, CE Conformity Marking and New Approach Directives, Butterworth-Hainemann, Oxford, 2 000. year,
2. Džefri Baret, doskorašnji šeg delegacije Komisije EU u SCG, Dokument "Evropsko partnerstvo sa Srbijom i Crnom Gorom", Ekonomist, broj 218, 2 004. godine, str. 19,
3. Vojislav Bajić, Politika zaštite potrošača u EU i pripreme Srbije, Poslovna politika, decembar 2 003. godine, str. 3-8,
4. Snežana Grk, Problemi i perspektive ulaska Srbije u EU, Poslovna politika, septembar 2 003. godine, str. 5-8,
5. Miroslav Antevski, Preko regionalne saradnje do Evropske unije, Poslovna politika, mart 2 002. godine, str. 11-12,
6. Sanja Paunović, Proces stabilizacije i pridruživanja EU u zemljama Zapadnog Balkana, Poslovna politika, mart 2 002. godine, str. 12-14,
7. Miloš Todorović, Ivan Marković, Ispunjenost ekonomskih i političkih uslova za brži ulazak u EU, Poslovna politika, jul-avgust, 2 004. godine, str. 25-27.

Mr Srdan Šapić*

UPRAVLJANJE MEĐUNARODNOM MARKETING KOMUNIKACIJOM

Apstrakt: *Komunikacija, kao proces prenošenja poruke od pošiljaoca do primaoca, je znatno otežana, kada se odvija između pripadnika različitih kultura. Međunarodno poslovanje je mnogo kompleksnije nego poslovanje u okviru granica svoje zemlje, a osnov uspešnog međunarodnog poslovanja je efektivna međunarodna marketing komunikacija.*

Suština efektivne međunarodne marketing komunikacije je pre dobijanje pravog odgovora nego slanje prave poruke. Razumevanjem odnosa između komunikacije i kulture koja se prenosi kroz komunikaciju, menadžeri se mogu kretati prema konstruktivnom i međukulturalnom menadžmentu.

Komunikacija bez obzira da li je u obliku pisanja, razgovora ili slušanja je bitan deo uloge menadžera i oduzima veći deo njegovog vremena na poslu. Sposobnost menadžera da komunicira efikasno prelazeći nacionalne granice će uveliko da odredi uspeh međunarodnih poslovnih transakcija.

Ključne reči: *dogovor, ustupci, kulturni nesporazumi, razmena informacija, proces pregovaranja, pregovarački stilovi, ubeđivanje.*

Abstrakt: *Generally, negotiation process is a fundamental for communication and interaction between people. People negotiate all the time. They negotiate with their partners, childrens, colleagues, friends, bosses, buyers, neighbours etc. Because negotiating is such essential part of ordinary life, it becomes mainly unconscious process and doesn't spent plenty of time for thinking how to do it. Such as many other aspects of behaviour, it must be negotiated accord to cultural assumption. No matter if negotiators are succesfull or not, cultural style of negotiating are mainly on the level of unconscious.*

When you negotiate in the terms of your own culture, you might be succesfull on the intuitive or unconscious level. However, when you leave familiar cultural environment, scene will be dramaticly changed. There are no more common values, interests, goals, etical principles or cultural assumption between

* Asistent Ekonomskog fakulteta u Kragujevcu

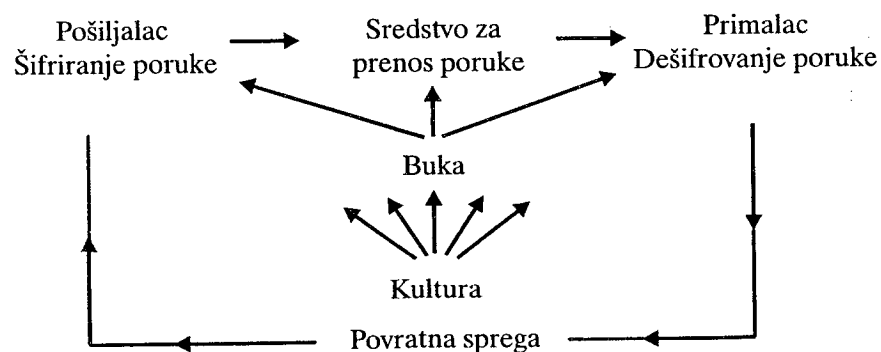
negotiators. Different culture has different values, attitudes, morals, behaviours and language styles. All of that have big influence on the process and epilogue of negotiating. People can negotiate in the different cultural environment without awareness of different negotiation process. Therefore, with the increasing of awareness about some possible problems, international negotiator will be more succesfull.

Key words: *agreement, concessions, cultural misanderstandings, exchanging information, negotiation process, negotiation styles, persuasion.*

1. Proces komunikacije

Izraz **komunikacija** opisuje proces deljenja mišljenja prenošenjem poruka preko medija kao što su reči, ponašanje ili materijalne činjenice.¹ Menadžeri komuniciraju u cilju koordiniranja delatnosti, širenja informacija, motivisanja ljudi i pregovaranja o budućim planovima. Od vitalnog je značaja da se značenje određene komunikacije interpretira od strane primaoca na način na koji je osoba pošiljalac informacije to želela.

Slika 1. Proces komunikacije



Izvor: Hellen Deresky, *International Managing Across Borders and Cultures*, Third Edition, Prentice Hall, New Jersey, 2000, str. 140.

¹ Hellen Deresky, *International Managing Across Borders and Cultures*, Third Edition, Prentice Hall, New Jersey, 2000, str. 140.

Pošiljalac i primalac informacije imaju svoj privatni svet. Kontekst tog privatnog sveta, se u mnogome bazira na kulturi, iskustvu, odnosima, vrednostima i kao takav određuje interpretaciju značenja u komuniciranju. Što je veća razlika u kulturama osoba koje komuniciraju, postoji veća mogućnost za pogrešne interpretacije.

Kada član jedne kulture šalje poruku članu druge kulture, onda dolazi do međukulturne komunikacije. Poruka sadrži značenje koje je pošiljalac želeo da uputi primaocu. Kada poruka dođe do primaoca ona pretrpi transformaciju u kojoj uticaj kulture primaoca postaje deo značenja.

2. Veština uspešnog međunarodnog marketing komuniciranja

Kao i u drugim društvenim sistemima, u poslovnim organizacijama je neophodno efikasno komuniciranje da bi se uspešno poslovalo i da bi se ostvarili ciljevi. Međunarodne poslovne organizacije zahtevaju efikasno komuniciranje na više nivoa. Firma mora da komunicira sa svojom radnom snagom, kupcima, dobavljačima i lokalnom vladinom upravom. Uspešno komuniciranje između ljudi iste kulture je i samo često otežano. Međutim, kad pokušamo da komuniciramo sa ljudima koji ne govore našim jezikom i koji imaju različite ideje, stavove, pretpostavke, zapažanja i načine rada, naše šanse za nesporazum se višestruko povećavaju.

Komuniciranje se vrši na dva načina: 1) putem jezika (koristeći reči koje imaju značenja koja obe strane shvataju i koje su povezane u rečenice po dosledno primenjivanim pravilima) i 2) preko neverbalne komunikacije, koju Edward Hall naziva "nemi jezik".² Neophodno je ispitati prirodu komuniciranja u međunarodnom poslovanju, kao i to kako se problemi komuniciranja mogu razvijati kad ljudi komuniciraju ili pokušavaju da komuniciraju u okviru različitih kultura.

2.1. Smernice i koraci ka uspešnoj komunikaciji

Da bi se uspešno komuniciralo u međunarodnom poslovanju postoje neke smernice koje bi trebalo slediti:³

1. Početi što preciznijom procenom mogućih interkulturnih prepreka koje postoje, kao što je jezik i problemi komunikacije uopšte. Poslovni ljudi često

² Edward Hall, *The Silent Language*, Doubleday, New York, 1959.

³ Jean-Claude Usunier, *Marketing Across Cultures*, Prentice Hall, London, 2000, str. 439.

potcenjuju ili čak potpuno previđaju ovaj aspekt, jer često imaju zajedničku tehničku kulturu sa svojim partnerom u razgovoru. Takođe ih može prevariti međunarodna atmosfera jer današnji intenzitet međunarodne interakcije, naročito u biznisu i u oblasti tehnologije, komunikacija i obrazovanja, stvara nekakvu internacionalizovanu kulturu koja smanjuje neusklađenost između kulturnog porekla i stereotipskih predstava.

Nažalost, u stvarnom svetu, čovek koji ne oseća potrebu da se prilagođava, naročito po pitanju jezika, greši. Rezultat će biti pogrešan utisak da je naš partner baš kao i mi. Često su te sličnosti iluzije, naročito kada stranci prividno dele istu "međunarodnu kulturu". Oni koji se prilagođavaju svesni su razlika.

2. Biti svestan da ono što se eksplicitno kaže ne mora implicitno da se podrazumeva. Trebalo bi provesti neko vreme na proveri tačnosti komuniciranja, naročito kad su uložili veliki (porudžbine, rokovi isporuka i uopšte ugovorne obaveze).

3. Učenje neverbalnih stilova komunikacije drugih kultura može da se pokaže teškim. Ući duboko u ovu oblast kulture posle detinjstva je vrlo teško. Bolje je usmeriti se na stanje budnosti, tako da se neverbalne poruke ne protumače pogrešno, nego da se pokušava da se u potpunosti nauče različiti tipovi neverbalne komunikacije.

4. U mnogim slučajevima prevodioci mogu da imaju ključnu ulogu prenošenja značenja. Oni ne dejstvuju "kao rečnici", prevodeći bukvalno. Oni mogu da prevode sa jednog jezika na drugi bolje nego obrnuto i to će zavisiti ne samo od toga koji im je jezik maternji, već, takođe, i od lične sklonosti koju mogu da imaju prema jednoj strani. Takođe je neophodno da se proveri da su stvarno odani onoj strani koja ih je unajmila. Ponekad je preporučljivo da se angažuje nekoliko prevodilaca, kad važnost posla to opravdava.

5. Mora jasno da se shvati da uvek postoji neki deo jezika koji ne može da se prevede. Značenje specifično za kulturu prenosi se jezikom onako kako odražava tu kulturu. Postoji italijanska izreka "translator/traitor" (prevodilac/izdajnik).

Subjektivno nerazumevanje u komunikaciji između kultura često se meša sa konfliktom zasnovanim na čistom interesu. Ponekad postoje neophodni konflikti koji su čak dobri, kad konfrontacije ne treba izbegavati. Ali u mnogim drugim slučajevima, kulturološki nesporazumi mogu da imaju čisto negativan uticaj na sporazume koji slede, pa možda čak dovedu i do prekida pregovora.

Sve ovo zavisi od prethodnih priprema i ne može da se improvizuje. Neophodan preduslov jeste napor da se pomogne drugom da se adekvatno shvati sopstvena kultura, što često zahteva i izvođenje na večeru. Kad počnu zvanični poslovni pregovori ili čak preliminarni poslovni razgovori, a jedna strana pokazuje da ne poseduje ni najosnovnije poznavanje partnerove kulture, odnosi se često

poremete. U ovom svetlu, obučavanje za međunarodno poslovanje liči više na preliminarno ulaganje, radi poboljšanja uspešnosti poslovnih pregovora, nego na način za rešavanje hitnih problema. Rečeno medicinski, razumevanje kulture u međunarodnom poslovanju izgleda pre kao prevencija nego lečenje.

Koraci ka uspešnoj komunikaciji među nacijama obuhvataju: razvoj kulturne osetljivosti, pažljivo izražavanje, selektivni prenos, pažljivo tumačenje i odgovarajuće prateće akcije.⁴

Razvoj kulturne osetljivosti: kao pošiljalac, menadžer mora da se potruži da upozna primaoca i da saopšti poruke u onom obliku u kome će najverovatnije moći da ih razume. Od menadžera se pritom zahteva da bude svestan svog kulturnog nasleđa i kako ono utiče na proces komuniciranja. Drugim rečima, kakvu vrstu ponašanja ta poruka podrazumeva i kako će je primalac primiti? Kakva je kulturna sredina - društveni, ekonomski i organizacioni kontekst - u kojoj se komunikacija odvija? Kakvi su međusobni položaji dve strane i šta može da se razvije iz komunikacije? Na kakve vrste transakcija i ponašanja je ta osoba navikla?

Jedan novi program za podizanje nivoa kulturne osetljivosti menadžera i poboljšanje njihove veštine komuniciranja započeo je Noel Tichy na Poslovnoj školi Univerziteta Mičigen. On je sakupio međunarodnu grupu od 21 višeg rukovodioca, iz većih korporacija, iz 5 nacija, na petonedeljni intenzivni program rukovođenja u svetu. Ovaj program je obuhvatao putovanje u različite zemlje, pravljenje splavova, penjanje uz litice, dok su se menadžeri pritom upoznavali. Jedno pitanje kojim su se sve vreme bavili bilo je pitanje komunikacije između različitih kultura. Cilj je bio da se menadžeri upoznaju sa različitim kulturama, uvide probleme u komunikaciji i pokušaju da ih prevaziđu. Program i iskustva su opisani u "Kako je 21 čovek postigao globalizaciju za 35 dana".

Pažljivo izražavanje: pri prevođenju svog nameravanog značenja u simbole za komuniciranje između kultura, pošiljalac mora da koristi reči, slike i gestove koji odgovaraju kulturološkom okviru primaoca. Naravno, učenje jezika je dragoceno, ali pošiljaoci bi trebalo da izbegavaju idiome i regionalne izreke pri prevodu. Doslovno prevođenje je ograničen odgovor na jezičke razlike. Čak i među zemljama u kojima se govori engleski, reči imaju različita značenja, što je iskusio jedan američki bankar u Australiji posle poslovne večere. Da pokaže zahvalnost, on je izjavio da je "pun" (što su domaćini shvatili kao pijan), za stolom je nastalo ćutanje, a on je pokušao da se ispravi rekavši da je "napunjen" (ova reč se u Australiji koristi samo u seksualnom kontekstu). Način da se izbegnu ovakvi

⁴ Hellen Deresky, International Management, Managing Across Borders and Cultures, Third Edition, Prentice Hall, New Jersey, 2000, str. 156.

problemi jeste da se govori polako i jasno, izbegavaju duge rečenice i kolokvijalni izrazi. Međutim, iako je engleski u poslovnom kontekstu u opštoj upotrebi u celom svetu, nastojanje menadžera da govori lokalni jezik će znatno da popravi klimu. Ponekad su ljudi iz drugih kultura ozlojeđeni što rukovodioci koji govore engleski pretpostavljaju da će svi redom govoriti taj jezik.

Prevod je samo deo procesa saopštavanja poruke; poruka se, takođe, izražava i neverbalnim jezikom. U procesu saopštavanja, pošiljalac mora da obezbedi usaglašenost između neverbalne i verbalne poruke. Zato je, pri saopštavanju poruke, korisno da se bude što objektivniji i da se ne oslanja na lično tumačenje. Da bi bliže pojasnili svoju poruku menadžeri mogu da uruče pisani rezime verbalne prezentacije i koriste vizuelna pomagala, grafikone ili slike. Savet je da se ide polako, da se čeka i da se osluškuju i razumeju signali od primaoca.

Selektivni prenos: vrsta sredstava koja se odabiraju za prenos poruke, između ostalih faktora, zavisi od prirode poruke, njenog značaja, konteksta i očekivanja primaoca, vremena na raspolaganju i potrebe za ličnom interakcijom. Tipična sredstva su pisma ili memorandum, izveštaji, sastanci, telefonski pozivi, telekonferencije i razgovori licem u lice. Trebalo bi otkriti kako se komunikacija prenosi u lokalnoj organizaciji, koliko je usmerena na dole ili na gore ili vertikalno u odnosu na horizontalno, kako deluju tračerski kanali, itd. Pored toga, mora da se uzmu u obzir i druge kulturalne varijable: da li je primalac naviknut na eksplicitnu ili implicitnu komunikaciju i koja brzina i put kretanja poruke će biti najuspešniji?

Uglavnom je najbolje koristiti direktnu interakciju "licem u lice", za izgradnju odnosa ili za druge važne transakcije, naročito u međunarodnoj komunikaciji zbog nedostataka bliskosti između dve strane. Lična interakcija daje menadžeru priliku da dobije direktni verbalni i vizuelni feedback i da brzo izvrši usklađivanje u procesu komuniciranja.

Međunarodne pogodbe se često odvijaju na velikoj razdaljini što naravno ograničava mogućnost direktne komunikacije. Savremeni elektronski mediji mogu da se koriste da uklone prepreke u komuniciranju skraćujući vreme čekanja na informaciju i omogućavajući trenutno konsultovanje. Globalne telekomunikacije i kompjuterske mreže menjaju oblik interkulturalne komunikacije putem bržeg dostavljanja informacija. Na primer, Ford u Evropi koristi video konferencije za inženjere u Britaniji i Nemačkoj radi konsultovanja o problemima kvaliteta. Preko TV ekrana, oni pregledaju dijagrame i obično nađu rešenje koje fabriku brzo pokrene napred.

Pažljivo tumačenje feedbacka: potrebno je, takođe, da se uspostave blagovremeni i efikasni feedback kanali radi poboljšanja opšte komunikacije u firmi. Najbolji način da se dobije precizan feedback je putem direktne interakcije jer to omogućava menadžeru da čuje, vidi i odmah oseti kako se poruka tumači.

Kad nije moguć vizuelni feedback po važnim pitanjima, dobra ideja je da se upotrebi nekoliko načina da se dobije feedback, naročito korišćenjem treće strane.

Tumačenje je proces prevodenja primljenih simbola u protumačenu poruku. Glavni uzroci neslaganja su: ⁵ 1) primalac pogrešno tumači poruku; 2) primalac saopštava svoju povratnu poruku pogrešno ili 3) pošiljalac pogrešno tumači povratnu informaciju (feedback). Dvosmerna komunikacija je zato neophodna radi sporazumevanja. Često je korisno da se druge kolege upitaju za pomoć u tumačenju da bi se prekinuo ciklus pogrešnih saopštenja.

Možda je najvažnije sredstvo za izbegavanje pogrešnog tumačenja da se vežba pažljivo tumačenje tako što se usavršavaju veštine slušanja i zapažanja. Dobar slušalac praktikuje slušanje bez prekida ili procenjivanja do kraja saopštavanja poruke govornika, uz pokušaj da prepozna osećanja koja stoje iza reči, neverbalne signale i razume govornikovu perspektivu.

Kod multinacionalnih kompanija putevi komunikacije i feedbacka između matičnih kompanija i filijala mogu da budu stalno otvoreni kroz telefonske pozive, redovne sastanke i posete, izveštaje i planove, a sve to olakšava saradnju, kontrolu performansi i glatko odvijanje poslova u firmi. Komunikacija između međusobno udaljenih operacija može najbolje da se obavlja uspostavljanjem feedback sistema i preko ljudi za vezu. Ljudi iz direkcije bi trebalo da održavaju znatnu fleksibilnost u saradnji sa lokalnim menadžerima i omogućavaju im da se ponašaju u lokalnom kontekstu, onako kako samatraju da je prikladno.

Propratne akcije. Menadžeri komuniciraju i akcijom i neakcijom. Zato, da bi se održavale otvorene linije komuniciranja, feedbacka i poverenja, menadžeri moraju da proprate ono što se govori i o čemu se govori, obično ugovorom, što je možda najvažnija direktna poslovna komunikacija. Pitanje ugovora je naročito osetljivo u odnosu na kulturu zbog različitih tumačenja oko toga šta čini ugovor (negde rukovanje, a negde kompletan pravni dokument) i kakve bi akcije trebalo da uslede.

Upravljanje međunarodnom komunikacijom uveliko zavisi od ličnih sposobnosti i ponašanja menadžera. Ovde se navode ponašanja koja istraživači smatraju najvažnijim za efikasnost interkulturalne komunikacije (ICE) po Rubenovom pregledu:⁶

1. Poštovanje (izražava se pogledom očiju, stavom tela, dubinom i tonom glasa);

⁵ Isto, str. 158.

⁶ R.B. Ruben, Human Communication and Cross-Cultural Effectiveness, Belmont, Wadsworth, 1985, str. 339.

2. Interaktivan stav (sposobnost da se drugima odgovori na opisan način koji ne procenjuje i ne prosuđuje);
3. Usmerenost na znanje (shvatanje da naše znanje, zapažanja i verovanja važe samo za nas, a ne za druge);
4. Empatija - sposobnost da se svet vidi očima drugih ljudi;
5. Upravljanje interakcijom;
6. Tolerancija prema dvosmislenosti;
7. Usmerenost na druge (sposobnost da čovek bude fleksibilan i da prihvata različite uloge radi bolje kohezije grupe i grupne komunikacije).

Svejedno da li u svojoj zemlji ili u inostranstvu, izvesne lične sposobnosti olakšavaju efikasnu međunarodnu marketing komunikaciju. Kim je svrstao ove karakteristike u dve kategorije: ⁷ 1) otvorenost - osobine kao što su otvoren duh, tolerancija prema dvosmislenosti i ekstravertnost; i 2) elastičnost - osobine kao što je unutrašnji osećaj za kontrolu, upornost i sl. Ove sposobnosti mogu da pomognu da se čovek navikne na novu zemlju i da razvije produktivni radni odnos na duže staze. Istraživači su utvrdili vezu između karakteristika i ponašanja i relativnog nivoa adaptacije koji čovek postiže u novoj sredini. Prema tome, mogu se povezati one osobine ličnosti za koje istraživanje pokazuje da olakšavaju prilagođavanje sa onima koje su neophodne za uspešnu međunarodnu marketing komunikaciju.

Zaključak

Osnov uspešnog međunarodnog poslovanja je efektivna međunarodna marketing komunikacija čija je suština pre dobijanje pravog odgovora nego slanje prave poruke.

Menadžeri komuniciraju u cilju koordiniranja delatnosti, širenja informacija, motivisanja ljudi i pregovaranja o budućim planovima. Od vitalnog je značaja da se značenje određene komunikacije interpretira od strane primaoca na način na koji je osoba pošiljalac informacije to želela.

Međunarodne poslovne organizacije zahtevaju efikasno komuniciranje na više nivoa. Firma mora da komunicira sa svojom radnom snagom, kupcima, dobavljačima i lokalnom vladinom upravom. Uspešno komuniciranje između ljudi iste kulture je i samo često otežano. Međutim, kad pokušamo da komuniciramo sa ljudima koji ne govore našim jezikom i koji imaju različite ideje, stavove,

pretpostavke, zapažanja i načine rada, naše šanse za nesporazum se višestruko povećavaju.

Da bi se uspešno komuniciralo u međunarodnom poslovanju postoje neke smernice i koraci koje bi trebalo slediti. Koraci ka uspešnoj međunarodnoj komunikaciji obuhvataju : razvoj kulturne osetljivosti, pažljivo izražavanje, selektivni prenos, pažljivo tumačenje i odgovarajuće propratne akcije.

Literatura

1. Cateora Philip, *International Marketing*; Business Week edition, McGraw-Hill, New York, 1999.
2. Czinkota Michael and Ilkka Ronkainen, *International Marketing*, South Western Publishing, Cincinnati, 2002.
3. Czinkota Michael, Ilkka Ronkainen, Michael Moffet and Eugen Mosnihan, *Global Business*, South-Western Publication, Cincinnati, 2000.
4. Czinkota Michael, Michael Moffet and Ilkka Ronkainen, *International Business*, South-Western Publishing, Cincinnati, 2001.
5. Deresky Hellen, *International Managing Across Borders and Cultures*, Third Edition, Prentice Hall, New Jersey, 2000.
6. Hall Edward, *The Silent Language*, Doubleday, New York, 1959.
7. Keegan Warren and Mark Green, *Global Marketing Management*, 7th edition, Prentice Hall, New York, 2001.
8. Rakita dr Branko, *Međunarodni menadžment*, Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd, 2003.
9. Ruben R.B., *Human Communication and Cross-Cultural Effectiveness*, Belmont, Wadsworth, 1985.
10. Samovar Larry and R. Porter, *Communication Between Cultures*, Belmont Wadsworth, 1991.
11. Usunier Jean-Claude, *Marketing Across Cultures*, Prentice Hall, London, 2000.
12. Young Yun Kim, *Communication and Cross-Cultural Adaptation: An Integrative Theory*, Multilingual Matters, Clevedon, 1988.

⁷ Kim Young Yun, *Communication and Cross-Cultural Adaptation: An Integrative Theory*, Multilingual Matters, Clevedon, 1988.

Nenad Stanišić*

GLOBALIZACIJA I SIROMAŠTVO

Apstrakt: *Dinamičke promene u svetskoj privredi poslednjih decenija sve više zaokupljaju pažnju ekonomske javnosti. Jačanje globalnih ekonomskih veza i sve jače povezivanje zemalja u jedinstveni svetski privredni sistem nailaze na brojne protivnike, kako u razvijenim tako i u zemljama u razvoju. Jedan od najčešćih argumenata je da globalizacija pojačava proces polarizacije sveta na razvijene i nerazvijene zemlje, povećavajući ekonomsku nejednakost između i unutar pojedinih zemalja, ostavljajući pri tome nerešen problem siromaštva.*

Međutim, najnovija empirijska istraživanja ukazuju na značajan i pozitivan uticaj otvorenosti privrede na ekonomski rast zemlje. Pri tome, rast i razvoj nemaju bitniji i jasan uticaj na ekonomsku nejednakost unutar zemlje. Kao rezultat navedenih činjenica, otvorenost privrede prema svetskom tržištu roba, usluga i kapitala označena je kao bitan i neophodan aspekt razvojne strategije i redukcije siromaštva u zemljama u razvoju.

Ključne reči: *globalizacija, svetska privreda, ekonomski rast, strategija razvoja, zemlje u razvoju, ekonomska nejednakost, siromaštvo.*

Abstract: *Dynamic changes in world economy in the recent decades occupy attention of economic public all over the world. The strengthening of economic relations and integration of national economies into the unique world economic system have many critics in developed, as well as in developing, countries. One of more often argument is that globalization intensifies the process of world polarization to developed and underdeveloped countries, widening economic inequality between and into the national economies, and leaving the problem of poverty unsolved.*

However, the latest empirical studies suggest that economic openness has strong and positive effect on the national economy's growth. Besides, growth and development have no clear and important effect on economic inequality. As a result of previous facts, openness to the world market of goods, services and capital is considered as an important and necessary aspect of development strategy and poverty reduction among the developing countries.

Key words: *globalization, world economy, economic growth, development strategy, developing countries, economic inequality, poverty.*

* Asistent-pripravnik Ekonomskog fakulteta u Kragujevcu

Pojam i razvoj procesa globalizacije

U najširem smislu, globalizacija predstavlja proces širenja i jačanja veza na svetskom nivou. Te veze mogu biti ekonomske, ali i neekonomske prirode (kulturne, obrazovne, naučne itd.). Sa čisto ekonomskog stanovišta, globalizaciju možemo definisati kao proces jačanja integrisanosti nacionalnih ekonomija širom sveta.

Iako je sam pojam "globalizacija", kao i šire interesovanje za nju novijeg datuma, iz navedene podele jasno je da se sa integracijom svetske privrede počelo mnogo ranije. Međunarodna trgovina, na primer, nije zanemarljiv deo društvene reprodukcije još od početka Srednjeg veka. Ipak, sve do XVIII veka ekonomska saradnja i međuzavisnost država bila je ograničenog dometa. Osnovni uzroci tome su: slaba proizvodna baza, slab nivo razvijenosti transportnih sredstava, visoke barijere međunarodnom kretanju robe i usluga (protekcionizam), kao i visok nivo trgovačkog rizika. Razvoj kapitalizma, pojava manufakturne proizvodnje zasnovane na principu podele rada, industrijska revolucija i začeci liberalizacije spoljnotrgovinskih tokova uklonili su krajem XVIII veka sve nabrojane prepreke. Započeo je proces formiranja i jačanja svetskog tržišta i privrede. Drugim rečima, započeto je ono što mi danas nazivamo "globalizacijom".

Istorijski posmatrano, razvoj međunarodnih ekonomskih odnosa nije tekao ravnomerno. Liberalizacija ekonomskih međunarodnih tokova, kao preduslov šire i jače međunarodne saradnje, nastavljena je do Prvog svetskog rata, kada se javlja talas protekcionizma u svetskoj privredi.¹ Nakon Prvog svetskog rata protekcionizam dobija nove i šire dimenzije pod uticajem Velike ekonomske krize, a nastavlja se i tokom Drugog svetskog rata. Njegovim završetkom otpočinje nova faza liberalizma, tzv. neoliberalizam. Pojave recesija u najrazvijenijim svetskim ekonomijama 1970-tih godina uslovile su pojavu neoprotekcionizma.

Iako je jasno da, merena u apsolutnim iznosima, međunarodna ekonomska razmena svakodnevno biva sve veća, neke od najrazvijenijih zemalja imale su relativno viši nivo svoje integrisanosti u svetsku privredu od današnjeg neposredno pred Prvi svetski rat.² Posle dugog perioda recesije i opadanja stepena svetske integrisanosti, nakon Drugog svetskog rata dolazi do ponovnog oživljavanja međunarodne ekonomske saradnje. U prilog tome ide i podatak da je, prema procenama Svetske trgovinske organizacije (STO), u periodu od 1950. godine do 2000. godine, prosečna stopa rasta svetske proizvodnje iznosila je 3,7%, a svetske

¹ Protekcionizam podrazumeva ograničavanje međunarodnog kretanja roba, usluga, kapitala i radne snage. Razlozi za to mogu biti ekonomske, ali su najčešće neekonomske prirode.

² U relativnom izrazu, stepen integrisanosti se meri učešćem određenih međunarodnih ekonomskih tokova u bruto društvenom proizvodu. Na primer, učešćem spoljne trgovine zemlje u njenom GDP-u.

trgovine oko 6%. Odnos svetskog izvoza prema svetskoj proizvodnji povećan je u istom periodu i u 2000. godini iznosi oko 20%.

S obzirom da globalizacija predstavlja širenje i jačanje međunarodnih ekonomskih veza, jasno je da njen razvoj zavisi od dva faktora: volje i mogućnosti da se takve veze uspostave, održavaju i unapređuju. Volja za međunarodnom saradnjom izražena je u spoljnotrgovinskoj politici zemlje, odnosno u njenom opredeljenju za liberalizaciju ili protekcionizam. S druge strane, razvoj transportnih, komunikacionih i informacionih sistema izraz je tehnoloških mogućnosti ostvarenja željene saradnje. Noviji, posleratni razvoj nauke, tehnološki progres, informatička revolucija, kao i pojačana ekonomska svest o značaju međunarodne podele rada, faktori su sve jačeg intenziviranja globalizacije.

Globalizacija i rast svetskog dohotka

Kao što smo već rekli, globalizacija je proces jačanja ekonomske saradnje širom sveta. Integracija nacionalnih ekonomija u jedinstveni svetski privredni sistem mora se sprovesti u skladu sa principom međunarodne podele rada. Jasno je da ona u svakom slučaju podrazumeva realokaciju proizvodnih faktora unutar zemlje, tj. neophodno je sprovesti određenu privrednu transformaciju. U teoriji spoljne trgovine razvijeno je više modela koji pokazuju prednosti koje zemlja može imati od uključivanja u međunarodnu podelu rada. Istovremeno se konstatuje da je osnovni trošak takve strategije- trošak prilagođavanja privrednog sistema.

Na istim osnovama kao što je manufakturna podela rada, tj. specijalizacija dovela do povećanja produktivnosti i samim tim do poboljšanja životnog standarda, tako i međunarodna podela rada vodi većoj produktivnosti. Još jednom napominjemo da ceo proces nije "bezbolan" i da podrazumeva i određene troškove.

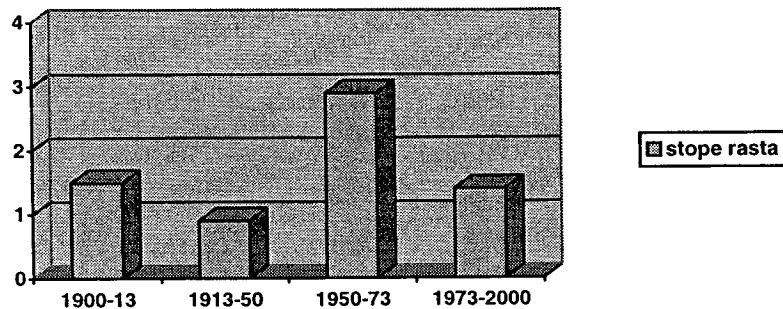
Nakon što smo na prikazani način doveli u vezu proces globalizacije i ekonomskog rasta, ostaje nam da na empirijskim osnovama sagledamo rezultate dosadašnje svetske ekonomske integracije.

U toku XX veka prosečan per capita dohodak u svetu je petostruko povećan.³ Stope rasta u pojedinim periodima bile su različite i predstavljene su na sledećem grafiku.

Sa grafikom br.1 jasno se uočava da su promene u stopama rasta svetskog dohotka u vremenskom skladu sa već pomenutim fazama liberalizma i protekcionizma u svetskoj privredi. Jačanje međunarodne ekonomske saradnje i podele rada, koja nastaje kao posledica liberalizma, nedvosmisleno rezultira rastom svetskog dohotka. Obrnuto, protekcionizam, kao strategija ekonomskog zatvaranja i ograničavanja međunarodne integracije, vodi usporavanju stopa ekonomskog rasta.

³ *Globalization: Threat or Opportunity?*, Issues Brief, IMF, 2001, str.2.

grafik br. 1



Izvor: *Globalization: Threat or Opportunity?*, Issues Brief, IMF, 2001.

Jasno je da globalizacija ima pozitivan uticaj na privredni rast i razvoj, u skladu sa povećanom produktivnošću, koja je rezultat specijalizacije zemlje na osnovama međunarodne podele rada.

Ekonomске disproporcije u savremenom svetu

Iako je zabeleženo petostruko povećanje svetskog dohotka u toku XX veka, rast nije bio podjednako intenzivan u svim zemljama. Razlike u nivou razvijenosti pojedinih zemalja sa početka XX veka višestruko su povećane.

Apsolutna razlika u nivou razvijenosti između 20 najrazvijenijih i 20 najnerazvijenijih zemalja sveta neprestano se povećava. Dok je dohodak po glavi stanovnika u najnerazvijenijim zemljama ostao skoro konstantan u periodu od 1950. do 2000. godine na nivou ispod 500 dolara, per capita dohodak u 20 najrazvijenijih zemalja je konstantno rastao i u 2000-toj dostigao nivo od preko 18000 dolara.⁴ Navedena kretanja uslovlila su mišljenje da globalizacija vodi povećanju razlika u prisvajanju svetskog dohotka od strane različitih zemalja, tj. do povećanja tzv. internacionalne ekonomske nejednakosti.⁵

⁴ Prema: *Poverty in an age of globalization*, World bank, 2001.

⁵ Prilikom izračunavanja internacionalne nejednakosti jedinica posmatranja je zemlja i njen prosečan per capita dohodak, bez obzira na broj stanovnika.

Ipak, jedan broj zemalja u razvoju beleži u poslednjim decenijama ubrzani privredni razvoj sa stopama rasta koje su 1990-tih bile iznad stopa rasta razvijenih ekonomija. Među njima su i neke od najmnogoljudnijih zemalja sveta, kao što su Kina i Indija, što znači da veliki deo svetske populacije ostvaruje stalno povećanje svog standarda i tako smanjuje svoje zaostajanje za najrazvijenijim zemljama. Dakle, promene u raspodeli svetskog dohotka su obeležene sa dva suprotna trenda:

- sve veće zaostajanje najnerazvijenijih zemalja,
- ubrzani razvoj jednog dela zemalja u razvoju.

Najnovije studije Svetske banke pokazuju da se internacionalna nejednakost povećava, ali da usled navedenog ubrzanog rasta najmnogoljudnijih zemalja dolazi do opadanja tzv. globalne nejednakosti.⁶

U svojoj studiji *"True world income distribution, 1988 and 1993: First calculation based on household surveys alone"* Branko Milanović izučava, na osnovu najnovijih setova podataka, kretanje globalne nejednakosti i dolazi do sledećih zaključaka⁷:

- svetska nejednakost je vrlo visoka i merena Đini (Gini) koeficijentom iznosi 66, ukoliko koristimo dohodak izražen u PPP dolarima. U tekućim dolarima mereno, ona je još veća- 80;
- u periodu 1988-1993, globalna nejednakost je povećana sa 62,5 na 66 u Đini koeficijentima;
- osnovni uzrok tome je visok rast internacionalne nejednakosti, a ne kretanja nejednakosti unutar pojedinih zemalja.

Globalizacija i ekonomski rast zemlje

Kada su, posle Drugog svetskog rata, formirane institucije od strane ekonomski najjačih zemalja, čiji je jedan od ciljeva bio i ubrzani razvoj međunarodnih ekonomskih odnosa, postavilo se pitanje kako će se prema rastućem neoliberalizmu postaviti zemlje u razvoju. Konačni raspad kolonijalnog sistema i sticanje samostalnosti velikog broja zemalja bili su preduslovi ekonomskog razvoja

⁶ Za razliku od internacionalne nejednakosti, globalna nejednakost posmatra raspodelu dohotka među ljudima širom sveta, a ne među zemljama.

⁷ Branko Milanović, *True world income distribution, 1988 and 1993: First calculation based on household surveys alone*, Development Research Group, The World Bank, 1999.

velikog dela svetske populacije. Veoma težak zadatak bio je odabir prave razvojne strategije. U ovom delu rada posebno ćemo obratiti pažnju na jedan njen deo, a to je odnos zemalja u razvoju prema svetskom tržištu i privredi. U osnovi, moguća su dva različita pristupa:

1. ubrzani ulazak zemlje u međunarodnu podelu rada na osnovu postojećih komparativnih prednosti,
2. zatvorenost privrede (protekcionizam) prema svetskom tržištu u cilju razvoja svestrane domaće proizvodne baze.

Ove alternative se drugačije nazivaju:

1. izvozno orjentisana strategija razvoja,
2. uvozno-supstitutivna strategija razvoja.

Obe varijante imaju svoju teorijsku podlogu, a izbor između njih zavisi kako od učinjenih pretpostavki, tako i od specifičnih uslova u kojima se, ekonomski posmatrano, nalazi određena zemlja.

Međutim, empirijski posmatrano, dolazimo do zaključka o superiornosti izvozne orijentacije.⁸ Podaci govore da su zemlje koje su prihvatile značajno učešće u procesu globalizacije ostvarile znatno bolje ekonomske rezultate od onih koje su ostale na marginama međunarodnih ekonomskih odnosa. Dokaz za to su zemlje Jugoistočne Azije, tzv. "azijski tigrovi" (Južna Koreja, Hong Kong, Tajvan i Singapur) koji su još 1970-tih godina prihvatile izvozno orjentisanu strategiju razvoja i ostvarile izuzetne rezultate. Nešto kasnije, 1980-tih, nailazi "drugi talas globalizacije" zemalja u razvoju. Nakon dužeg perioda zatvorenosti privrede, veće učešće u međunarodnoj podeli rada prihvataju i najmnogoljudnije zemlje sveta: Kina, Indija, Bangladeš itd. Njihov skoriji ekonomski rast takođe je dokaz uspešnosti izvozno-razvojne strategije.

Iako je statistička veza između primenjivane razvojne strategije i ostvarenog ekonomskog rasta jasna, preambiciozno bi bilo tvrditi da je otvorenost privrede prema svetskom tržištu dovoljan faktor uspeha pojedinih zemalja! Ključ njihovog napretka je u znatno dubljim i sveobuhvatnijim reformama privrednog sistema, čiji su međunarodni odnosi samo jedan deo!

U skorije vreme, zahvaljujući sve reprezentativnijoj i obuhvatnijoj bazi statističkih podataka Svetske banke, sprovedeno je mnogo empirijskih istraživanja o povezanosti većeg učešća zemlje u globalizaciji i njenog ekonomskog rasta.

⁸ Ipak, treba biti oprezan u interpretaciji navedenog. Protekcionizam je u pojedinim slučajevima sasvim opravdana strategija, pogotovo ako se radi o kraćem roku u toku kojeg treba razviti domaću mladu industriju. Sa druge strane, prihvatanje većeg učešća u procesu globalizacije ne vodi neophodno boljim ekonomskim performansama.

Jedna od takvih studija je "Trade, Growth and Poverty" Dejvida Dolara (David Dollar) i Arta Kraja (Aart Kraay). U svom radu ovi autori koriste podelu zemalja na:

1. razvijene (zemlje OECD-a i "azijski tigrovi"),
2. mlade "globalizatore" (zemlje koje su u drugom talasu globalizacije zemalja u razvoju, 1980-tih, prihvatile veću integrisanost u svetske ekonomske tokove, kao na primer Kina, Indija, Tajland, Argentina, Brazil, Peru, Venecuela...), i
3. "neglobalizatore" (zemlje koje se iz raznih, ekonomskih i neekonomskih, razloga nalaze na marginama svetske privrede).

Kao kriterijume za razvrstavanje zemalja u razvoju na globalizatore i neglobalizatore autori koriste:

- promene u obimu spolnotrgovinske razmene u odnosu na ukupan društveni bruto proizvod (GDP) date zemlje,
- smanjivanje carina, kao aproksimaciju ekonomske volje zemlje da bude deo globalne privrede.

Zaključak studije je da su stope ekonomskog rasta visoko korelirane sa promenama u obimu spoljne trgovine.⁹ Prosečna godišnja stopa rasta razvijenih zemalja neznatno je promenjena 1990-tih u odnosu na 1980-te, sa 2,6% na 2,4%. U istom periodu "globalizatori" među zemljama u razvoju povećavaju stope rasta per capita dohotka sa 3,5% na 5,0%. Ostale zemlje u razvoju ("neglobalizatori") ostvaruju skromne rezultate rasta nacionalnog dohotka: 0,8% u 1980-tim i 1,4% u 1990-tim.¹⁰

Na osnovu prikazanih empirijskih studija jasno je da proizvodna specijalizacija u skladu sa komparativnim prednostima, i povezano sa tim, veće učešće zemlje u spoljnoj trgovini dovodi do povećanja produktivnosti, ekonomskog rasta i razvoja.

Učešće najmanje razvijenih zemalja u procesu globalizacije

U prethodnom delu smo pokazali da je jedan deo zemalja u razvoju uspeo da sveobuhvatnim ekonomskim reformama i većim učešćem na svetskom tržištu, ubrza svoj ekonomski rast i razvoj. Ipak, u savremenom svetu postoje i zemlje koje

⁹ David Dollar and Aart Kraay, *Trade, Growth and Poverty*, Development Research Group, The World Bank, 2001, str.3.

¹⁰ Isto, str. 9-10.

konstantno beleže nizak nivo ekonomskih performansi. Samo u zemljama subsaharske Afrike živi 300 miliona ekstremno siromašnih ljudi. Takva situacija navela je pojedine autore (protivnike globalizacije) na zaključak da je postojanje disproporcija u nivou razvijenosti rezultat samog procesa globalizacije. Međutim, veliko zaostajanje pojedinih zemalja upravo je posledica njihovog izostajanja iz ovog procesa. Razlozi njihove isključenosti iz intenzivnije međunarodne integracije mogu biti:

1. primena ekonomske strategije zatvorenosti privrede,
2. nemogućnost uspostavljanja makro stabilnosti i tržišne ekonomije, kao preduslova učešća u međunarodnoj podeli rada,
3. političke, socijalne, ratne i druge, neekonomske krize.

Da postoji veza između niskog nivoa razvijenosti i izostajanja iz procesa globalizacije svedoče i sledeći podaci:¹¹

- Učešće najmanje razvijenih zemalja u svetskoj trgovini iznosilo je 1997. godine skoro beznačajnih 0,4%. Još više zabrinjava trend njegovog stalnog opadanja.
- Iako se beleži stalni porast obima finansijskih tokova ka zemljama u razvoju, subsaharske zemlje Afrike učestvuju sa svega 2%.
- Uprkos značajnom tehnološkom razvoju, samo 2,4% svetske populacije koristi Internet, a čak polovina čovečanstva nikada nije upotrebila telefon.

Dakle, nizak nivo učešća u svetskim tokovima robe, usluga, kapitala i tehnologije, tj. izostajanje iz procesa globalizacije, direktno je povezano sa skromnim ekonomskim performansama koje beleže pojedine zemlje.

Trendovi siromaštva u savremenom svetu

Učešće siromašnih u ukupnoj populaciji zemalja u razvoju se, prema podacima Svetske banke, smanjuje i to sa 28,3% u 1987. godini na 24% u 2000. godini. Pri tome, siromašnima se smatraju oni koji dnevno raspolazu sa manje od 1\$ PPP.¹² Ukoliko se kao granica siromaštva uzme 2\$ PPP dnevno, beleži se u istom periodu smanjenje siromaštva sa 61% na 56%.¹³ Ipak, relativno opadanje stope siromaštva ne znači i apsolutno smanjenje broja siromašnih ljudi na planeti.

¹¹ *Poverty in an Age of Globalization*, World bank, 2001, str.2.

¹² Oznaka PPP je akronim od engleskog *purchasing power parity*, tj. *paritet kupovnih snaga*.

¹³ *Poverty in an Age of Globalization*, World bank, 2001, str.3.

U poslednjoj deceniji XX veka, uprkos obećanjima o smanjenju siromaštva, stvarni broj ljudi koji žive u siromaštvu je povećan za oko 100 miliona! To se desilo istovremeno sa prosečnim godišnjim rastom svetskog dohotka od oko 2,5%.¹⁴

Regionalno posmatrano, opadanje učešća siromašnih se beleži u svim razvojnim regionima izuzev subsaharske Afrike, Istočne Evrope i Centralne Azije. Nagli porast broja siromašnih u poslednja dva regiona posledica je procesa tranzicije u većem broju zemalja. Opadanje siromaštva u poslednjoj deceniji zabeleženo je i među najmnogoljudnijim zemljama sveta, a pre svega u zemljama Azije koje u poslednje vreme beleže stalni rast per capita dohotka, kao što su Indija i Indonezija. Mnogo ranije, isti trend je zabeležen u Jugoistočnoj Aziji i Kini. Paralelno sa rastom životnog standarda, dolazi i do smanjenja smrtnosti novorođenčadi i do porasta očekivanog životnog veka u jednom delu zemalja u razvoju.

Uprkos navedenom globalnom progresu, 40 zemalja u razvoju sa oko 400 miliona stanovnika beleže slabe ekonomske rezultate. U subsaharskim zemljama Afrike živi 400 miliona onih koji dnevno ne raspolazu sa više od jednog dolara. Niske stope ekonomskog rasta u sprezi sa relativno visokim prirodnim priraštajem vode povećanju apsolutnog broja siromašnih. Prema podacima Svetske banke, broj ljudi koji žive sa manje od 1\$ dnevno je 1,2 milijarde. Sa manje od 2\$ dnevno živi čak oko 3 milijarde ljudi, odnosno pola svetske populacije.

Uloga globalizacije u redukciji siromaštva

U prethodnom poglavlju, *"Globalizacija i ekonomski rast zemlje"*, pokazali smo da veće učešće zemlje u procesu globalne privredne integracije vodi bržem privrednom rastu. Međutim, već decenijama unazad, velike debate vode se među ekonomistima oko toga koliko koristi od rasta ima najsiromašniji deo stanovništva. Ukoliko je rast prosečnog per capita dohotka zemlje praćen porastom per capita dohotka i siromašnog dela populacije, onda je ekonomski rast efikasno i neophodno sredstvo u redukciji siromaštva. Međutim, moguće je da sve koristi od privrednog rasta prisvoji bogata (i srednja) klasa, ostavljajući tako siromašne bez povećanja životnog standarda. Imajući u vidu da se raspodela ukupnog dohotka zemlje među njenim stanovništvom sagledava merama ekonomske nejednakosti, možemo konstatovati da, ukoliko je rast praćen povećanom nejednakošću, korist od ekonomskog napretka prisvajaju više bogati nego siromašni. Posledica toga je da ekonomski rast nije dovoljno sredstvo za redukciju siromaštva, već se, sa tim ciljem, mora pristupiti korektivnim merama raspodele dohotka unutar zemlje.

¹⁴ Stiglic Džozef, *Protivrečnosti globalizacije*, SBM-X, Beograd, 2002, str. 19.

Debate oko uzajamne veze ekonomskog rasta, nejednakosti i siromaštva vode se još od 1970-tih. Čeneri (Chenery) je 1974. godine napisao: "Sada je jasno da decenija ubrzanog rasta u nerazvijenim zemljama nije donela mnogo, ili nimalo, koristi čak jednoj trećini njihovog stanovništva."¹⁵

Ovaj i njemu slični stavovi ekonomista tog vremena bili su prvenstveno zasnovani na Kuznjecovoj hipotezi. Prema njoj, odnos ekonomske razvijenosti i nejednakosti u raspodeli dohotka je u obliku inverzne U krive. To znači da u ranim fazama ekonomskog razvoja, distribucija dohotka ima tendenciju pogoršanja, tj. povećava se nejednakost. Takav trend se beleži sve dok zemlja ne dostigne srednji nivo razvijenosti, kada nejednakost počinje da opada. Posmatrano sa aspekta našeg interesovanja, implikacija ovakvog stava je jasna: ekonomski rast nije efikasno i dovoljno sredstvo smanjenja siromaštva u ranim fazama privrednog razvoja.

Imajući u vidu slabu statističku bazu podataka, izvođenje Kuznjecove hipoteze u prvim decenijama posle drugog svetskog rata bilo je zasnovano na cross-sectional analizi, tj. na istovremenom posmatranju zemalja u različitim fazama privrednog razvoja. Mnogo tačniji i pouzdaniji zaključci o relaciji između ekonomskog rasta i nejednakosti mogu se dobiti tek u skorije vreme na osnovu vremenskih serija podataka, odnosno posmatranjem određene zemlje u sukcesivnim vremenskim periodima. Novija istraživanja, zasnovana na ovom metodu, nedvosmisleno odbacuju Kuznjecovu hipotezu. "Podaci ne sugerišu da ekonomski rast ima bilo kakve značajne statističke veze sa nejednakostima."¹⁶ Aktuelno mišljenje je da ekonomski rast nema uticaja na kretanje nejednakosti u raspodeli dohotka unutar zemlje.

U svojoj studiji iz 2002. godine Ričard Adams (Richard Adams, Jr.), na osnovu novih setova podataka Svetske banke za zemlje u razvoju, dolazi do sledećih zaključaka:

1. Ekonomski rast i nejednakost nisu sistematski povezani. Periodi rasta zemalja u razvoju bili su praćeni kako povećanjem tako i stagnacijom ili smanjenjem ekonomske nejednakosti merene Ćini koeficijentom.

2. Ekonomski rast vodi redukciji siromaštva. Postoji negativna korelaciona veza između promene dohotka i promene siromaštva.

D. Dolar i A. Kraj u studiji *"Growth is Good for the Poor"* dolaze do zaključka da dohodak siromašnih raste proporcionalno sa rastom prosečnog per capita dohotka zemlje. Drugačije rečeno, ekonomski rast ne dovodi do povećanja nejednakosti.

¹⁵ Richard H. Adams, *Economic Growth, Inequality and Poverty*, World Bank Policy Research Working Paper, 2002, str.2-3.

¹⁶ Isto, str.3.

U svojoj drugoj studiji *"Trade, Growth and Poverty"* isti autori konstatuju da nema povezanosti između povećanja obima spoljne trgovine s jedne, i promene u distribuciji dohotka sa druge strane.¹⁷

Kombinujući, u prethodnom delu rada naveden, zaključak iste studije da veći obim spoljne trgovine vodi ubrzanju ekonomskog rasta zemlje sa dokazima o nepostojanju sistematske veze između promena obima spoljne trgovine i promena nejednakosti, dolazimo do tvrdnje da veće učešće zemlje u međunarodnoj razmeni vodi smanjenju siromaštva.

Napomene u vezi koncepta nejednakosti i siromaštva

Savremene debate o uticaju globalizacije na razvoj i kretanje ekonomske nejednakosti i siromaštva u svetu obeležene su suprotnim stavovima. Kritičari globalizacije govore o rastućoj nejednakosti i o ekspanziji siromaštva, dok pristalice tvrde da dolazi do smanjenja nejednakosti i siromaštva.

Postojanje tako ekstremnih mišljenja o istim pitanjima može se u velikoj meri objasniti konceptualnom neusklađenošću, tj. različitim shvatanjima pojedinih autora o tome šta zapravo predstavljaju i kako se mere pojmovi "nejednakost" i "siromaštvo".¹⁸ Upravo se time bavio i Martin Ravallion (Martin Ravallion) u svom radu *"Why Measurement Matters"*. Iznećemo neke njegove zaključke.

Svi ekonomisti se slažu da se siromašnima mogu, sa čisto materijalnog stanovišta, smatrati oni koji ne mogu da dostignu određeni, unapred definisani, nivo potrošnje, odnosno dohotka. Međutim, razlike postoje između koncepta "apsolutnog" i "relativnog" siromaštva. Ukoliko se kao granica siromaštva uzme određeni iznos, izražen bilo u tekućim ili PPP dolarima (npr. 1\$ PPP dnevno), i nakon toga posmatra broj onih koji ne mogu dostići taj nivo, onda govorimo o apsolutnom siromaštvu.

Međutim, novija istraživanja sve više govore o tome da siromaštvo ima i svoju relativnu stranu, tj. da ljudi u određivanju svog životnog standarda radije upoređuju sebe sa drugima nego što posmatraju apsolutni nivo svog dohotka. Drugačije rečeno, da li će neko sebe smatrati siromašnim više zavisi od njegove percepcije kvaliteta življenja ljudi oko sebe nego od toga da li je u stanju da potroši (ili zaradi) određenu sumu novca. Razlika između ova dva koncepta može se ilustrovati pitanjem: da li je siromašan Amerikanac koji dnevno raspolaže sa 3\$? Zastupnici apsolutnog merenja siromaštva će reći da nije, uzimajući u obzir da su standardi za "liniju siromaštva" 1 ili 2 \$ PPP dnevno. Međutim oni koji radije

¹⁷ Povećani obim spoljne razmene jedne zemlje smatra se indikacijom njenog većeg učešća u svetskoj privredi, tj. višeg stepena njene "globalizovanosti".

¹⁸ Jedan deo razlika u zaključcima može se objasniti i statističkim problemima, od reprezentativnosti podataka, korišćenih varijabli do metodoloških razlika.

posmatraju relativnu stranu siromaštva će reći da je reč o siromahu, s obzirom da je nivo njegove potrošnje izrazito nizak u poređenju sa prosečnim nivoom življenja u SAD-u. Iz tog razloga, mnogi autori kritikuju uspostavljanje jedinstvenih granica siromaštva za ceo svet, nezavisno od nivoa razvijenosti zemalja. Upravo zbog toga, mogu se sresti i različite tvrdnje o kretanju siromaštva u svetu.

Sličnih konceptualnih problema ima i sa pojmom nejednakosti. Ona se određuje posmatranjem raspodele ukupnog dohotka zemlje na njeno celokupno stanovništvo. Pri tome se koriste relativni, tj. procentualni izrazi, kako dohotka tako i populacije, tj. posmatra se relativna nejednakost. Rezultat toga je da, ukoliko se dohodak svih stanovnika povećao u istom procentu, neće doći do promene u stepenu nejednakosti. Međutim, jednaka stopa rasta svih dohodaka znači veće apsolutno povećanje dohotka bogatih od dohotka siromašnih. Radi ilustracije, pretpostavimo zemlju čije ukupno stanovništvo čine dva čoveka, sa primanjima od 1000\$ i 9000\$. Pretpostavimo dalje da dolazi do povećanja oba dohotka u istom procentu, recimo dvostruko, na 2000\$ i 18000\$ respektivno. Relativna nejednakost ostaje nepromenjena s obzirom da jedan čovek (50% populacije) raspolaže sa 10%, a drugi sa 90% ukupnog dohotka zemlje, kako pre tako i posle ekonomskog rasta. Jasno je, međutim, da se razlika u primanjima povećala sa 8000\$ na 16000\$. Dakle, apsolutna nejednakost je povećana.

Navedene razlike u shvatanjima često rezultiraju različitim rezultatima o kretanju nejednakosti i siromaštva u svetu, što znači da se manipulacijom konceptima mogu braniti kako stavovi zastupnika, tako i stavovi protivnika procesa globalizacije i postojećeg svetskog ekonomskog poretka.

Zaključak

Globalizacija je proces koji u poslednje vreme izaziva dosta pažnje, iako je pojava integracije svetske privrede, kao što smo videli, starija od jednog veka. Veća uključenost u međunarodnu podelu rada podrazumeva realokaciju proizvodnih resursa zemlje. Drugim rečima, neophodna je strukturna transformacija privrede, kako u razvijenim, tako i u nerazvijenim zemljama. Veće učešće nekih zemalja u razvoju u svetskoj privredi uslovlilo je proces industrijalizacije njihove privrede, dok su u razvijenim zemljama potrebna strukturna prilagođavanja u smislu relativne deindustrijalizacije, tj. većeg razvoja tercijarnog sektora na račun sekundarnog. Sve ove neophodne promene uslovile su dosta nezadovoljstva izraženog pogotovo među radničkom klasom razvijenih zemalja, čiji su poslovi ugroženi konkurencijom jeftinije radne snage zemalja u razvoju. Njihovi zahtevi za jačim protekcionizmom urodili su plodom u određenim industrijskim granama (tekstilnoj i industriji čelika, na primer), a pre svega u poljoprivredi i proizvodnji hrane. Ipak, svesni činjenice da, na dugi rok, poštovanje principa međunarodne podelu rada vodi bržem ekonomskom razvoju, novije tendencije među razvijenim zemljama vode smanjivanju uvoznih barijera za proizvode poreklom iz zemalja u razvoju i sve većim naporima da se uz minimalne socijalne potrebe sprovede strukturna transformacije njihovih ekonomija.

Liberalizacija njihovog spoljnotrgovinskog sistema teći će baš takvim tempom koji najviše odgovara njima. S druge strane, suočeni sa razvojnim problemima, velikim siromaštvom i niskim per capita dohotkom, zemlje u razvoju apeluju za što brže uklanjanje barijera njihovim izvoznim proizvodima, kao i za povećanje ekonomske pomoći. Ekonomski rast koji globalizacija donosi njima je preko potreban. Interes je ipak obostran, jer prosperitet zemalja u razvoju vodi mirnijem i stabilnijem svetu koji je svakako u interesu razvijenih zemalja. Jačanje svesti o neophodnosti privrednog razvoja zaostalih ekonomija, uslovlilo je mnoge međunarodne akcije u rešavanju gorućih problema svetske privrede: siromaštva, niskog standarda, slabih perspektiva, zdravstvenih, ekoloških, obrazovnih i drugih problema.

Polemike se vode oko toga da li globalizacija može biti sredstvo rešavanja ekonomske grupe navedenih problema. Rastuća baza podataka Svetske banke, njihova uniformnost i konzistentost, omogućila je mnoga empirijska istraživanja na tu temu. Rezultati pokazuju da je odgovor na postavljeno pitanje pozitivan. Naime, veća uključenost zemlje u svetsku privredu vodi ubrzanju ekonomskog rasta, dok istovremeno ne vodi povećanju nejednakosti u raspodeli dohotka unutar zemlje, tj. koristi od rasta ravnomerno su raspoređene na sve socijalne klase. Posledica toga je da rast vodi smanjenju siromaštva među zemljama u razvoju. Primeri zemalja, kao što su Južna Koreja, Hong Kong, Singapur, Tajvan, a u novije vreme Kina, Indija i druge, govore o tačnosti navedenog. Ipak, treba uvek imati na umu da je njihov uspeh proizvod mnogo širih i obuhvatnijih ekonomskih reformi, čiji je samo jedan deo veće učešće u procesu globalizacije.

Na drugoj strani, postoje zemlje koje sve više zaostaju u svom nivou razvijenosti, pre svega u subsaharskoj Africi, Istočnoj Evropi i Centralnoj Aziji. Problem sa svima njima je nemogućnost ostvarenja stabilne makroekonomske situacije, slab nivo razvoja tržišne ekonomije, kao i nizak nivo učešća u integraciji svetske privrede. Apsolutan broj siromašnih u ovim regionima je u porastu. Takva situacija je rezultat ekonomskih faktora (npr. procesa tranzicije u zemljama Evrope i Azije), ali i socijalnih, ratnih i drugih neekonomskih kriza.

Literatura

1. Adams Richard Jr., *Economic Growth, Inequality and Poverty: Findings from a New Data Set*, Development Research Group, World Bank, Washington DC, 2002.
2. Appleyard Dennis, Field Alfred, *International Economics*, Irwin/McGraw-Hill, Boston, 1998.
3. Deardorff Alan, Stern Robert, *What the Public Should Know about Globalization and the World Trade Organization*, The University of Michigan, 2000.
4. Dollar David, Kraay Aart, *Growth Is Good for the Poor*, Development Research Group, World Bank, Washington DC, 2001.

5. Dollar David, Kraay Aart, *Trade, Growth and Poverty*, Development Research Group, World Bank, Washington DC, 2001.
6. *Globalization: Threat or Opportunity?*, An IMF Issues Brief, 2000.
7. Milanović Branko, *True world income distribution, 1988 and 1993: First calculation based on household surveys alone*, Development Research Group, World Bank, Washington DC, 1999.
8. *Poverty in an Age of Globalization*, World Bank, Washington DC, 2001.
9. Ravallion Martin, *Why Measurement Matters*, Development Research Group, World Bank, Washington DC, 2003.
10. Stiglic Džozef, *Protivrečnosti globalizacije*, SBM-X, Beograd, 2002.

FINANSIJE I RAČUNOVODSTVO

Dr Milena Jakšić*

PERFORMANSE MEĐUNARODNOG TRŽIŠTA KAPITALA

Apstrakt: Imajući u vidu da je globalizacija prisutna u svim sverama ekonomskog i društvenog života, kretanje kapitala u međunarodnim finansijskim tokovima je zakonit, dugoročan i progresivan proces koji nema alternative. Shodno navedenom, u fokusu istraživanja je ekonomski podsticaj globalizacije maksimiziranju profita i minimiziranju rizika ulaganja. Analizom organizacije, strukture i funkcionisanja međunarodnog tržišta kapitala dolazi se do ključnih kriterijuma za efikasnu mobilizaciju i racionalnu alokaciju dugoročnih finansijskih sredstava.

Ključne reči: međunarodni finansijski tokovi, globalizacija, euroobveznice.

Abstract: Taking into account that globalisation penetrates all spheres of the social and economic life, capital movement in international financial flows is a legal, long - term, and progressive process with no alternative. Pursuant to the above said, the focus of research is the economic incentive of globalisation to profit maximisation and investment - risk minimisation. Analysis of the organization, structure, and functioning of international capital market the key criteria for an efficient mobilization and rational allocation of long - term financial resources are obtained.

Key words: international financial flows, globalisation, eurobonds.

Počeci razvoja globalnog tržišta kapitala mogu se pratiti posle Drugog svetskog rata. Karakteriše ih pojava eurodolara (deponovanje i kreditiranje u dolarima van SAD), eurobanaka i eurovalutnog tržišta. Za vreme krize funte sterlinga 1957. godine britanskim bankama zabranjeno je kreditiranje inostranstva upotrebom funte. Finansijske institucije u Londonu, međunarodne banke i

* Asistent Ekonomskog fakulteta u Kragujevcu

investicione (*merchant*) banke, u cilju obezbedjenja nesmetanog finansiranja medjunarodne trgovine, formirale su tržište dolara. Na njemu su uzimani eurodolarski depoziti i na osnovu njih odobravani eurodolarski krediti. Tako je počelo da funkcioniše eurodolarsko tržište. Do njegovog procvata došlo je krajem 1958. godine, uvođenjem konvertibilnosti većine zapadnoevropskih valuta.¹

Tražnja za eurovalutnim zajmovima nastala je kao rezultat povećane investicione aktivnosti američkih multinacionalnih kompanija u Evropi. Ovo tržište, u početnoj fazi razvoja, bilo je pretežno ofšor (eksteritorijalno) i imalo je jake veze sa nacionalnim tržištima kapitala. Barijere, u formi restriktivnih propisa na nacionalnim tržištima, imale su za rezultat cenovne razlike (više kamatne stope, obavezne rezerve i devizne kontrole na nacionalnim tržištima) između nacionalnog i ofšor tržišta.

Ekspanzija eurotržišta nastupila je početkom sedamdesetih godina, kao posledica ukidanja Bretonvudskog monetarnog sistema. Sistem fiksnih deviznih kurseva ukinut je 1971. godine, a uveden je fluktuirajući devizni kurs 1973. godine. Eurotržište predstavlja jednu od najznačajnijih i najvećih finansijskih inovacija u medjunarodnom finansijskom sistemu. Ovo tržište najveći je globalni pul finansijskih sredstava i glavni kanal za prelivanje kapitala između zemalja, regiona i integracionih celina. Na njemu, kao što je poznato, odobravaju se krediti u stranim valutama van zemalja njihovog emitovanja. Eurotržište predstavlja osnovu razvoja modernog medjunarodnog tržišta kapitala. Kao najveće i najznačajnije tržište novca (eurodepozita), kredita (sindiciranih eurokredita), hartija od vrednosti (euroakcija i euroobveznica) i deviza (devizno tržište) predstavlja najbolji primer današnje globalizacije finansijskih tokova.

1. Karakteristike medjunarodnog tržišta obveznica (euroobveznica)

Tržište euroobveznica osnovano je ranih šezdesetih godina prošlog veka. Prva emisija euroobveznica izvršena je 1963. godine. Ona je bila namenjena finansiranju italijanske putne mreže. Tržište se razvijalo sa ciljem da se izbegne nacionalna regulativa i kontrola. Danas je tržište euroobveznica, u pogledu obima trgovine, drugo po veličini (posle tržišta obveznica SAD).

¹ Eurodolarski depoziti kreiraju se kada vlasnik dolarskog bankarskog depozita u SAD transferiše taj depozit u američku banku lociranu izvan SAD (ofšor banka). Depozitor onda ima dolarsko potraživanje od ofšor banke, a ona, zauzvrat, ima dolarsko potraživanje od banke u SAD.

Euroobveznice su dužničke hartije od vrednosti, kojima u medjunarodnim okvirima trguju sindikati, banke i brokeri. Obično glase na donosioca i emituju se privatnim plasmanima, van zemlje u čijoj su valuti denominovane.² Pošto privatno plasiranje ne zahteva registracionu proceduru kod nadležnih organa, euroobveznice ne podležu snažnoj regulativi prilikom emitovanja i trgovanja na sekundarnom tržištu. Euroobveznice su neformalnog karaktera i pogoduju investitorima, koji žele da ostanu anonimni. Odsustvo nacionalne regulative omogućava zaduživanje po nižim troškovima. Kamatna stopa na euroobveznice često je niža i od kamatne stope na nerizične državne hartije od vrednosti.

Izdavanje, distribucija i prodaja obveznica obavlja se preko dva klirinška sistema i to: *Euroclear* i *Cedel*. Euroclear, sa sedištem u Briselu, osnovala je grupa banaka 1968. godine. Sistemom rukovodi njujorška *Morgan Guaranty Bank*. Cedel je klirinški sistem lociran u Luksemburgu. Osnovan je 1971. godine na inicijativu grupe evropskih banaka. Njihova uloga je obezbeđivanje transfera obveznica do vlasništva kupaca i kontrola transfera novca od kupca ka izdavaču obveznica. Ovi klirinški sistemi omogućavaju da se trgovina euroobveznicama obavlja računovodstvenim prenosom vlasništva, bez njihovog fizičkog prenosa.

Medjunarodno tržište kapitala karakterišu različite vrste euroobveznica. Obične (*straight*) euroobveznice na koje se kamata plaća u periodičnim intervalima (najčešće godišnje) ne daju prava na dodatnu kamatu, glavnicu ili privilegiju konverzije. Diskontne obveznice ili obveznice sa nultim kuponom (*zero coupon bond*) donose periodičnu kamatu vlasniku. Kamata se realizuje prilikom kupovine obveznica po ceni nižoj od nominalne. Investitoru se u roku dospeća isplaćuje puna nominalna cena obveznica.³ Konvertibilne (*convertible*) obveznice daju mogućnost konverzije u obične akcije, zlato, naftu ili u obveznice sa drugačijim mehanizmom isplate kamate (npr., kada se obveznice sa fiksnom kamatnom stopom pretvore u obveznice sa varijabilnom kamatnom stopom).⁴ Obveznice sa dvostrukom valutom (*dual - currency bond*) obezbeđuju da se periodične isplate kamate vrše u jednoj valuti, a isplata glavnice o roku dospeća u drugoj valuti. Najčešće se isplata kupona vrši u valuti u koju je denominovana obveznica. Na tržištu euroobveznica emituju se i obveznice sa promenljivom kamatnom stopom (*floating rate bond*). Kod njih

² Privatni plasman označava prodaju obveznica određenom broju investitora, direktno bez posrednika.

³ Ova vrsta euroobveznica stekla je naročitu popularnost u Japanu. Rast cena obveznica o roku dospeća tretiran je kao kapitalni dobitak koji ne podleže oporezivanju.

⁴ Postoje i obveznice koje automatski (ako se ispune predviđeni uslovi) transformišu mehanizam plaćanja po promenljivoj stopi u obveznice sa fiksnom stopom (*drop-locs bond*).

se nominalna kamatna stopa periodično prilagođava promenama utvrđenog finansijskog indeksa. Pri tom, obveznica može imati minimalnu kamatnu stopu (pod) ili maksimalnu kamatnu stopu (plafon). Po toj kamatnoj stopi vrše se isplate, bez obzira na referentnu vrednost obveznice.

Sredinom osamdesetih godina, prvi put su emitovane hipotekarne obveznice (*mortgage-backed bond*). Ova vrsta obveznica, pružila je mogućnost finansijskim institucijama sa visokim kreditnim rizikom da se pojave na eurotržištu. Povećani rizik investitora kompenziran je kolateralom. On obeštećuje kupca obveznica ukoliko emitent ne ispunjava obaveze. Delimično isplaćene obveznice (*partly paid bonds*) pružaju mogućnost inostranom investitoru da pri njihovoj kupovini plati samo deo njihove vrednosti (obično ispod 50%). Ostatak iznosa isplaćuje posle određenog perioda (najčešće šest meseci) po ranije utvrđenoj ceni obveznice, koja je denominovana u inostranu valutu. Investitor veruje da valuta, u koju je denominovana obveznica, postepeno slabi i da iznos sredstava za preostali deo isplate može da pribavi po povoljnijem kursu. Na kraju, mogu se navesti i globalne obveznice (*global bond*), koje se istovremeno plasiraju na više tržišta kapitala (izvan zemlje na čiju valutu obveznica glasi). One su pogodno za emitente kojima su potrebna značajna sredstva i koji žele da privuku investitore iz celog sveta.⁵

Nezavisno od vrste euroobveznica, njihovu emisiju i prodaju obavljaju sindikati ili konzorcijumi banaka. Oni nastoje da na efikasan način povežu ponudu i tražnju na tržištu euroobveznica. U samom postupku emitovanja euroobveznica vodeći menadžer je banka. Ona rukovodi poslovanjem emisije. Približno dve nedelje pre objavljivanja dogovora o emisiji obveznica, vodeći menadžer ili emitent preliminarno razmatraju uslove ugovora. Pri tom, vodeći menadžer upućuje poziv malom broju banaka (rukovodećim bankama) za učešće u rukovodjenju emisijom. Zainteresovane banke imaju sedam do deset dana da daju pristanak.

Pored rukovodećih banaka postoje i banke koje garantuju emisiju, kao i banke koje prodaju obveznice krajnjem investitoru. Grupa banaka odgovorna za prodaju emisije ne garantuje uspeh emisije i nema finansijsku odgovornost prema emitentu. Nerealizovane obveznice mogu se vratiti rukovodećim bankama. S druge strane, garanti imaju obavezu da kupe obveznice od vodećih menadžera (po unapred utvrđenoj ceni). U procesu emisije javljaju se i banke koje vode računa o naplati glavnice i kamate. Istovremeno tu su i banke koje u ime emitenta distribuiraju obveznice i plaćaju obaveze investitorima.

⁵ Prvu emisiju global obveznica izvršila je 1989. godine Svetska banka. Od tada mnoge međunarodne organizacije i nacionalne vlade posežu za ovim finansijskim instrumentom.

Konačno, rukovodeće banke zajedno sa emitentima utvrđuju cene euroobveznica. Od dana emitovanja obveznica do trenutka završetka procesa njihove emisije i prodaje, vodeći menadžer nastoji da održi cene euroobveznica stabilnim. Postavlja se pitanje, koji je interes vodećeg menadžera da održi stabilnim cene emitovanih obveznica? Ukoliko cene obveznica po emitovanju značajno porastu emitenti su na gubitku. Sa druge strane, ako cene po emitovanju obveznica padnu investitori su na gubitku. U cilju očuvanja dobrih poslovnih odnosa i reputacije eurotržišta, vodeći menadžer obavezuje se da stabilizuje cene obveznica nakon njihovog emitovanja. Ukoliko kamatna stopa na eurotržištu poraste i cene obveznica padnu, vodeći menadžer mora da poveća tražnju za obveznicama. Suprotno, ako kamatna stopa padne, menadžer mora da poveća ponudu obveznica i održi cene nepromenjenim. Takođe, vodeći menadžer, da bi predupredio događaje na tržištu, koji utiču na promene cena, može prilikom inicijalne ponude obveznica anticipirati kretanje kamatne stope na tržištu. U slučaju očekivanog pada kamatne stope, zauzima dugu poziciju na eurotržištu. Suprotno, u slučaju očekivanog rasta kamatne stope zauzima kratku poziciju na eurotržištu.

Emitenti imaju interes da se angažuju na eurotržištu kada su kamatne stope na tržištu euroobveznica niže od kamatnih stopa na nacionalnim tržištima. Kada su, uz to, kamatne stope na eurotržištu niže od prinosa koje donose državne obveznice, emitent može obavljanjem poslova arbitraže da ostvari profit. To uključuje emitovanje obveznica na eurotržištu i pokrivanje obaveza po osnovu emisije obveznica kupovinom nerizičnih državnih hartija. Pri tom, vodi se računa da državne hartije donesu prinos koji po ročnosti odgovara odlivu sredstava na eurotržište.

2. Karakteristike međunarodnog tržišta akcija

Međunarodno tržište akcija razvijalo se nešto sporije od međunarodnog tržišta obveznica. Međunarodne vlasničke hartije od vrednosti bile su izložene regulativi zemalja na čijim berzama su se kotirale. Zato su imale nepovoljniji međunarodni tretman od obveznica, koje su, kao što je poznato, uživale povlašćeni neregulisani tretman. Međutim, potreba kompanija da diversifikuju izvore sredstava za dugoročno finansiranje zahtevala je intenzivniju emisiju akcija na međunarodno tržište kapitala.

Najčešći oblik emisije akcija na međunarodno tržište kapitala su globalne potvrde (*Global Depositary Receipts, GDR*). One predstavljaju potvrde o vlasništvu akcija inostranih kompanija. Potvrde izdaju banke poverioci inostranih kompanija. Na inicijativu inostranih kompanija banke se obavezuje da investitorima izdaju priznanice, koje su dokaz vlasništva akcija inostranih

kompanija.⁶ Dividende po osnovu vlasništva akcija inostranih kompanija isplaćuju se prvo bankama poveriocima u inostranoj valuti. One ih konvertuju i isplaćuju u nacionalnoj valuti vlasnicima potvrda.⁷ Potvrdama se trguje na nacionalnim berzama akcija. Na taj način, zaobilazi se inostrana regulativa i inostrani sistem obračuna i plaćanja, pojednostavljaju se finansijske transakcije i smanjuju troškovi investiranja u inostranstvu. Potvrde se izdaju na zahteve kompanija, koje žele da im se akcije kotiraju u inostranstvu. Pri tom, same kompanije snose sve troškove kreiranja i distribucije potvrda.

Ukoliko domaće kompanije žele da imaju u svom portfelju akcije inostranih kompanija, finansijski posrednici mogu, na osnovu raspoloživih akcija, da izdaju potvrde i da iniciraju njihovu emisiju i prodaju u inostranstvu. One se ne kotiraju na berzama zemalja u kojima su izdate i sačinjavaju, tzv., prvi nivo potvrda. Njima može da se trguje u vanberzanskom prometu. Kompanije na osnovu čijih akcija se izdaju potvrde objavljuju samo finansijske izveštaje sastavljene po važećim principima zemlje porekla potvrde. Drugi nivo potvrda čine potvrde kompanija koje poštuju status berze na kojoj se kotiraju. Na kraju, ukoliko kompanija sastavlja računovodstvene izveštaje po zakonima i principima zemlje na čijoj se berzi pojavljuje, onda je reč o trećem nivou potvrda. One mogu da se prodaju putem javne emisije.

Prenaglašeni računovodstveni zahtevi na pojedinim tržištima kapitala predstavljaju prepreku međunarodnom izlistavanju akcija. Predlaže se harmonizacija kako nacionalnih računovodstvenih propisa tako i zahteva u vezi sa finansijskom regulativom i objavljivanjem informacija. Medjutim, harmonizacija računovodstvenih propisa i uspostavljanje jedinstvene globalne regulacije ne daje željene rezultate. I dalje je prisutna razlika između nacionalnih regulativa pojedinih ekonomija.

Različiti nacionalni regulativni mehanizmi (računovodstveni principi, finansijska regulativa, objavljivanje informacija) predstavljaju prepreku brzom razvoju međunarodnog tržišta akcija. Pri tom, američko zakonodavstvo je najrestriktivnije. Za listing akcija inostranih kompanija na berzama SAD zahteva se primena istih pravila trgovanja kao i u slučaju domaćih kompanija. Izvan SAD, zahtevi su znatno blaži. Na primer, u Švajcarskoj, Nemačkoj i Holandiji, od inostranih kompanija zahteva se da podnesu samo finansijske izveštaje zasnovane

⁶ Jedna potvrda glasi na više akcija.

⁷ Najpoznatija vrsta potvrde jeste američka (*American Depositary Receipt, ADR*), koja je prvi put uvedena 1927. godine od strane *Morgan Guaranty Bank*, kako bi se zaobišle prepreke investiranja američkih subjekata u inostranstvu.

na matičnim računovodstvenim principima. Londonska berza, u nekim slučajevima, zadržava pravo da zahteva dodatne računovodstvene informacije.

Odsustvo jedinstvene regulacije ne predstavlja jedinu prepreku razvoju međunarodnog tržišta akcija. Na mnogim tržištima akcija ne postoji akcijska kultura, ni približna akcijskoj kulturi SAD. Na primer, U SAD 51% stanovništva poseduje akcije, direktno ili indirektno.⁸ Tako visok procenat posedovanja akcijama u SAD posledica je transparentnosti, likvidnosti i integriteta američkog tržišta akcija. Takođe, osnovu njegovog razvoja čini dugoročna poreska politika, dobra regulativa i poverenje u individualne investitore. S druge strane u Velikoj Britaniji, sa razvojem akcijske kulture, počeo je prelazak investitora sa ulaganja u akcije na ulaganja u hartije od vrednosti sa fiksnim prinosom (obveznice). Kao posledica toga, u 2001. godini realni prinos na korporativne obveznice iznosio je 6%, koji je znatno iznad prinosa na akcije (-13,8%).⁹ Pošto se nije ostvario očekivani oporavak tržišta akcija početkom 2002. godine, portfolio menadžeri u kontinentalnoj Evropi nastavljaju trend smanjenja ulaganja u akcije u korist obveznica i drugih investicija sa fiksnom kamatom.

Solnik i de Freitas¹⁰ istraživali su uticaj nekoliko faktora na ponašanje cena akcija u šesnaest zemalja sa razvijenim tržištem kapitala.¹¹ Uz domaće faktore (industrijsku proizvodnju i prinose na domaćem tržištu kapitala) uzeli su u obzir i dva globalna faktora i to: stanje i međuzavisnost u svetskoj privredi (koji su nazvali faktor "svet") i odnose između nacionalnih valuta (faktor "valuta"). Na osnovu rezultata do kojih su došli, u proseku za sve zemlje, događaji na nacionalnim finansijskim tržištima objašnjavali su 42% varijacija u prinosu akcija, industrija u šesnaest zemalja uzetih kao uzorak ukazivala je na učešće u ponašanju cena akcija od 23%, a faktor "svet" 18%. Uticaj faktora "valuta" bio je zanemarljiv. Budući da je teško izolovati događaje na domaćem tržištu kapitala od uticaja međunarodnog okruženja, mišljenje je da je značaj globalnog faktora na ponašanje cena akcija veći nego što dobijeni rezultati pokazuju.

⁸ Taj broj u Nemačkoj je 18%, a u Japanu 15%. Vračarić, V., (2002). "Globalizacija finansijskih tržišta i evropsko finansijsko tržište", *Finansije*, broj 5-8, str. 162.

⁹ U desetogodišnjem periodu (1991-2001) prosečni realni godišnji prinos na korporativne obveznice bio je veći za 1% od prinosa na akcije. Isto, str. 162.

¹⁰ Kay, J., (2002). "The International Assets of Stock Exchanges", *Annual Report*, London, p. 95.

¹¹ Solnik, B., de Freitas, A., (1998). "International Factors of Stock Price Behaviour".

3. Karakteristike međunarodnog tržišta finansijskih derivata

Procesom liberalizacije i internacionalizacije finansijskih tokova naglo se širi i obim i upotreba finansijskih derivata. To je posledica nastojanja da se ograniči rizik u spekulativne svrhe ili da se lakše i brže predvide buduća tržišna kretanja. Najvažnija funkcija međunarodnog tržišta derivata je obezbeđenje likvidnosti. Ona se postiže privlačenjem finansijskih sredstava posredstvom standardizovanih ugovora, utvrđivanjem cenovne transparentnosti i uvođenjem obračunske (klirinške) kuće.

Prva transakcija fjučers ugovorima na međunarodnom tržištu izvršena je decembra 1981. godine na eurodepozitne certifikate (eurofjučerse) na delu Čikaške robne berze (*Chicago Merxantile Exchange, CME*).¹² Fjučersi na eurodepozitne certifikate predstavljaju ugovore o kupovini/prodaji depozita, na određeni dan u budućnosti (90 dana) po unapred utvrđenom terminskom kursu. Na dan dospeća vrši se samo isplata razlike u ceni (*cash settlement*), bez fizičke isporuke finansijske aktive. Pošto su ovi fjučers ugovori vremenski standardizovani (na rok od tri, šest, devet i dvanaest meseci) investitori se mogu suočiti sa problemom da se rokovi njihovog dospeća ne podudaraju sa periodima naplate/isplate osnovnog finansijskog instrumenta. Oni tada mogu pribеći vanberzanskoj trgovini i potražiti ugovore, koji po karakteristikama odgovaraju potrebama hedžinga (na primer, sporazum o budućim kamatnim stopama).

Pored fjučersa, opcije su se pojavile na međunarodnom tržištu, takođe, početkom osamdesetih godina. Danas, na međunarodnom tržištu daleko najveći značaj i zastupljenost imaju opcije na eurofjučerse. Kupovina kol opcije na eurofjučerse daje kupcu opcije pravo, ali ne i obavezu, da kupi eurofjučers ugovor po unapred određenoj ceni. Prodaja put opcija na eurofjučerse omogućava kupcu opcije prodaju eurofjučers ugovora po unapred utvrđenoj ceni.

Najčešće korišćene opcije na međunarodnom tržištu su sa prosečnom stopom (*average rate option*) i opcije na korpu finansijskih instrumenata (*basket options*). Pri tom, opcije sa prosečnom stopom umesto efektivne stope (kamatne stope u slučaju kamatnih opcija ili kursa u slučaju deviznih opcija) na dan izvršenja

¹² Eurofjučersima trguje se na niz svetskih berzi: Evropskoj (*European Futures and Options Markets, EUREX*), Tokijskoj (*Tokyo International Financial Futures Exchange, TIFFE*), Singapurskoj (*Singapore International Monetary Exchange, SIMEX*), Pariskoj (*Marche a Terme International de France, MATIF*), Hongkonškoj (*Hong Kong Futures Exchange, HKFE*), Dablinskoj (*Irish Futures and Options Exchange, IFOE*) i Barselonskoj (*Mercado Espanol de Futuros Financieros, MEFF*).

opcija koriste prosečnu stopu u periodu važenja opcija. Na taj način tržišni subjekti štite se od neočekivanih promena kamatnih stopa ili kurseva na dan izvršenja opcija. Takođe, na međunarodnom tržištu često se koriste i opcije na korpu finansijskih instrumenata. One omogućavaju investitoru da se zaštiti od rizika, kupovinom, umesto niza pojedinačnih opcija, jedne opcije za više finansijskih instrumenata.¹³ Na taj način, očekivani rizik portfolija manji je od zbira individualnih rizika. To, u krajnjoj liniji, rezultira u nižoj ceni opcija.

Na međunarodnom tržištu finansijskih derivata obavljaju se i poslovi valutnog svopa. Kod valutnog svopa, fiksna kamata izražena u jednoj valuti zamenjuje se fiksnom kamatom u drugoj valuti. Podsticaj za razvoj tržišta svopova nastao je kao posledica izbegavanja poreza prilikom finansiranja filijala u inostranstvu. Finansiranje filijale iz matične zemlje kompanije podrazumevalo je plaćanje poreza prilikom kupovine inostrane valute. Da bi izbegla ovaj trošak, kompanija je nalazila partnera u inostranstvu, koji je odobravao zajam filijali u lokalnoj valuti. Za uzvrat kompanija je u istom iznosu finansirala partnerovu inostranu filijalu.

Pojava svop poslova na međunarodnom tržištu kapitala uslovljena je nedovoljnom i neblagovremenom informisanošću pojedinih kompanija. Evidentno je da kompanije bolje poznaju i lakše procenjuju domaće tržište od međunarodnog tržišta. Zato su troškovi zaduženja na međunarodnom tržištu viši nego što kompanija po kreditnom rejtingu zasluđuje. Kao što je poznato, to je u suprotnosti sa hipotezom o efikasnim tržištima. Na savršeno globalizovanom tržištu ne postoje odstupanja od efikasnog tržišnog mehanizma usled različitih transakcionih troškova, regulacije, poreza i slično. Troškovi zaduživanja treba da su jednaki, bez obzira da li se radi o domaćem ili inostranom tržištu. S tim u vezi, svop poslovi dokaz su nesavršenosti međunarodnog tržišta kapitala.

Ekspanzija derivata u poslednjih desetak godina odnosi se na ugovore koji u svojoj osnovi imaju kamatne stope (fjučersi na kamatne stope, opcije na kamatne stope, svopovi kamatnih stopa) i berzanske indekse (fjučersi na berzanske indekse i opcije na berzanske indekse). Izvesno zaostajanje u broju emitovanih ugovora može se uočiti kod valutnih derivata. Faktori koji podstiču globalizaciju tržišta finansijskih derivata su: otvaranje novih berzi, uvođenje novih finansijskih tehnika i širenje globalnih tokova finansijskih transakcija.

Potresi na pojedinim berzama (pre svih, berzama akcija) donose značajne gubitke trgovini finansijskim derivatima. U nameri da smanje ili izbegnu rizike uzrokovane promenama, pre svega, kamatnih stopa učesnici na tržištu derivata

¹³ Na primer, izvoznik koji želi da se zaštiti od promene kursa valuta koje učestvuju u deviznom prilivu može, umesto niza pojedinačnih ugovora za svaku valutu, kupiti opciju na portfolio valuta.

(berzi i vanberzanskom prometu) kreiraju nove finansijske instrumente. Njihova uloga na tržištu derivata je smanjenje rizika i povećanje prinosa portfolija hartija od vrednosti. Na berzama se uvode brojne strukturne hartije od vrednosti, varanti, valutni instrumenti prilagođeni konkurenciji na OTC tržištima i slično. Oni nude korisnicima različite valutne kombinacije, veličine ugovora, cene izvršenja i datume obračuna. Posebno popularni su varanti na berzanske finansijske instrumente i varanti na akcije na tržištima zemalja u razvoju.¹⁴ Ove instrumente kupuju institucionalni investitori, koji nemaju averziju prema riziku, to jest koji prihvataju veću izloženost riziku.

Brojni tržišni učesnici razvili su, devedesetih godina prošlog veka, finansijske instrumente, koji imaju slične karakteristike derivativnim hartijama od vrednosti. Na primer, "ugovori na razlike" u prinosima između pojedinih vrsta finansijskih instrumenata. Oni uključuju izmenu strane plaćanja u zavisnosti od karakteristika osnovne finansijske aktive. Ponudjeni su na tržištu Velike Britanije, kao sredstvo za premošćavanje ograničenja za akcije na strani kratke prodaje. Na američkim tržištima pojavili su se "ugovori na razlike" u prinosima između kamatnih stopa na hartije Trezora i eurodolarskih kamatnih stopa.

Pored razvoja novih struktura hartija od vrednosti, ekspanzija finansijskih derivata doprinosi i formiranju trgovačkih saveza. Njih pretežno forsiraju evropske berze. Stvaranje trgovačkih saveza omogućava ujednačavanje poslovne prakse i poboljšanje poslovne saradnje između berzi. To u osnovi ima za rezultat smanjenje sistemskog rizika, koji latentno pretilo efikasnom poslovanju tržišta finansijskih derivata. U tom cilju, razvijaju se nove, standardizovane, tehnike upravljanja rizikom, čija je uloga predviđanje i disperzija rizika.

Jedan od načina zaštite tržišnih učesnika od rizika na tržištu derivata podrazumeva jačanje tržišne discipline i transparentnosti tržišta. U tom smislu, javnim saopštavanjem izloženosti riziku, može se smanjiti rizik preteranog reagovanja. Centralne banke i monetarne vlasti razvijenih tržišta kapitala, u nastojanju da dodju do tačnih podataka o veličini, strukturi i distribuciji rizika, periodično sprovode kontrolu aktivnosti na tržištu finansijskih derivata. Osim toga, međunarodni kontrolori nastoje da razviju i prošire kriterijume adekvatnosti kapitala za finansijske derivate. Međutim, razlike interesa i tradicija pojedinih

¹⁴ Prema tržišnim izvorima, broj novih javnih emisija varanata na akcije, valute i fjučerse na kamatne stope i berzanske indekse porastao je, prosečno godišnje, za oko 40%. Harvey, C., (1999), "The Risk Exposure of Emerging Equity Markets", The World Bank Economic Review, No. 7 (1), p. 18.

tržišta onemogućile su zaključivanje opšteg sporazuma o trgovini finansijskim derivatima na međunarodnom tržištu kapitala.¹⁵

Zaključak

Postavlja se pitanje koji su motivi prodaje i kupovine euroobveznica? Kupci obveznica nemaju mogućnost da nadgledaju poslovanje emitenta sve dok se glavnica ili kamata redovno isplaćuje. Investitori izbegavaju kupovinu euroobveznica nepoznatih kompanija, čije ime ne garantuje potpunu sigurnost investicija. Takođe, bitno obeležje ovog segmenta međunarodnog tržišta kapitala je odsustvo oporezivanja prihoda od kamate. Pošto je identitet investitora na ovom tržištu zaštićen, postoji mogućnost neprijavlivanja prihoda od kamate. Povoljan poreski tretman može predstavljati motiv kupovine euroobveznica.

Poslednjih godina vodeću ulogu na tržištu euroobveznica preuzimaju institucionalni investitori (penzioni fondovi, fondacije i zadužbine). Oni su oslobođeni plaćanja poreza. Tako, povoljan poreski tretman predstavlja potreban ali ne i dovoljan uslov ekspanzije eurotržišta. Dovoljan uslov da se eurotržište razvija može da predstavlja činjenica da ono nudi veliki broj raznovrsnih emitenata, pouzdane i efikasne sisteme obračuna i plaćanja i mnoštvo visoko kvalitetnih i eminentnih investitora.

Kriza globalne ekonomije, čiji je sam vrh ledenog brega slom tržišta akcija, u velikom stepenu pogadja blokiranu mrežu gigantskih osiguravajućih i reosiguravajućih kompanija, investicionih i komercijalnih banaka, koje dominiraju na međunarodnim tržištima akcija. Pad vrednosti svih vodećih svetskih tržištima akcija od 2000. godine do danas devastirao je sektor osiguranja. Sa padom vrednosti tržišta akcija, smanjuje se sposobnost investicionih kompanija da isplaćuju buduće zahteve za pokrivanje nastalih šteta. Na taj način ceo lanac osiguranja izložen je opasnosti (destabilizacija osiguravajućih kompanija najjače je izražena u SAD, Nemačkoj i Japanu).

Na kraju, tržišta derivata, i pored prevelikog preuzimanja rizika, izdržala su mnogobrojne potrebe na berzama, uzrokovane finansijskim krizama. To je rezultiralo u nagloj ekspanziji tržišta derivata, jačanju unutrašnje kontrole i povećanju efikasnosti njegovog funkcionisanja. Danas, tržišta finansijskih derivata, beleže povećanje obima finansijskih transakcija u globalnom sistemu finansiranja.

¹⁵ Petrović, P., (2001). Globalizacija tržišta finansijskih derivata, Finansije, broj 5-6, Beograd, str. 498.

Literatura

1. Kay, J., (2002). The International Assets of Stock Exchanges, Annual Report, London.
2. Mark, N. C., (2001). International Macroeconomic and Finance, Blackwell Publisher, Oxford.
3. Valdez, S., (2000). An International to Global Financial Markets, Macmillan Business, London.
4. Vračarić, V., (2002). Globalizacija finansijskih tržišta i evropsko finansijsko tržište, Finansije, broj 5-8.

Mr Violeta Todorović*

IZVORI INFORMACIJA ZA ISPITIVANJE
FINANSIJSKIH PERFORMANSI BANAKA

Apstrakt: Analiza finansijskih performansi, kao osnovnih determinanti uspešnosti banaka, predstavlja osnovu za tačno dijagnosticiranje postojećeg stanja i razvoja bankarskog sistema u celini. Na ostvarivanje performansnog bankarskog poslovanja znatno utiču kvalitet i tačnost brojnih izvora informacija. Da bi donošenje ekonomskih odluka od strane velikog broja korisnika informacija o bankarskim performansama bilo korisno, neophodno je da one budu relevantne, pouzdane, uporedive i razumljive.

Imajući u vidu preovlađujući uticaj američke regulative na svetski proces harmonizacije finansijskog izveštavanja banaka, u radu su, upravo analizirani najvažniji izvori informacija (primarni i ostali), koji se koriste za ispitivanje finansijskih performansi banaka u SAD.

Ključne reči: finansijske performanse, izvori informacija, finansijski izveštaji, bilans stanja, bilans uspeha.

Abstract - An analysis of financial performance, being a crucial guideline of a bank's successful operations, is a basis for a precise diagnosis of the current state and development of banking system as a whole. Quality and exactness of numerous information sources have a considerable influence on a bank's performance. A large number of users of information about banks' performance are to be provided by relevant, reliable, comparable and understandable information so that they can make useful and good decisions.

Taking into account the currently prevailing influence of American regulations on world processes of harmonization of banks' financial reporting, the paper deals with an analysis of the most important information sources (primary and secondary) that are being used for examining of financial performance of banks in the USA.

Key words - financial performance, information source, financial statements, balance sheet, income statement.

* Asistent Ekonomskog fakulteta u Kragujevcu

Uvod

Banke, kao najznačajnije institucije finansijskog tržišta, imaju primarnu ulogu u procesu mobilizacije, koncentracije i alokacije finansijskih sredstava. Otuda se nameće potreba da se sagleda u kojoj meri banke omogućavaju efikasno i nesmetano funkcionisanje finansijskog i privrednog sistema uopšte. Budući da su kroz bankarsku teoriju i praksu dokazane i potvrđene dugoročne negativne konsekvence bankrotstva individualnih banaka po ukupan privredni sistem, može se slobodno reći da u savremenim uslovima ne može postojati zdrava i efikasna ekonomija sa bolesnim bankarskim sistemom. Ovaj stav se može ilustrovati putem dva suprotna primera. Prvi, negativniji, je primer Argentine, u kojoj je aktuelni kolaps celokupnog ekonomskog sistema nastao kao rezultat neadekvatnih mera ekonomske politike preduzetih od strane argentinske Vlade, koje su za samo nekoliko nedelja uništile prilično stabilan bankarski sektor, izgrađen tokom 90-ih godina. Drugi, pozitivniji primer, je primer Meksika, gde su znatni pomaci u privredi učinjeni sredinom 90-ih godina u najvećoj meri rezultat direktnih akcija preduzetih da se ustanovi zdrav i stabilan bankarski sektor.

Iz tih razloga, realizacija prethodno spomenute nesporne uloge banaka u funkcionisanju celokupnog ekonomskog sistema svake zemlje pretpostavlja, sasvim razumljivo, njihovo uspešno poslovanje. Pri tome, globalna uspešnost bankarskog poslovanja bazira se na ostvarenju ključnih finansijskih performansi, a to su: likvidnost, adekvatnost kapitala i profitabilnost. Istovremeno, to su i osnovni principi (postulati) zdravog, sigurnog i efikasnog bankarskog poslovanja.

Međusobna povezanost i uslovljenost pomenutih principa poslovanja, njihov dinamički odnos i interakciono delovanje, sa jedne strane, kao i prisutne razlike i suprotnosti, sa druge strane, zahtevaju precizno praćenje i usklađivanje istih od strane banaka u cilju postizanja adekvatnih rezultata poslovanja. Budući da između navedenih bankarskih principa postoji izražena konfliktnost ciljeva, osnovni zadatak menadžera, koji vode operativno poslovanje banaka, sastoji se u pronalaženju načina za optimiziranje odnosa između stopa profita, likvidnosti i adekvatnosti kapitala. Bankarska praksa je pokazala da princip likvidnosti mora imati apsolutni prioritet, jer njegovo zanemarivanje u cilju maksimiziranja profita, može dovesti, a i dovelo je do propasti banaka. Likvidnost je integrišući faktor kod koncipiranja i sprovođenja poslovne politike banke, jer optimizira odnos između sklonosti banke ka maksimiziranjem profita i neopreznog prihvatanja prevelikog rizika i služi kao odrednica ukupnih performansi jedne banke. Nakon utvrđivanja optimalnog nivoa rezervi likvidnost na menadžment timu je zadatak da strukturira aktivu u funkciji obezbeđenja profitabilnosti i solventnosti.

U nastojanju da se odgovori savremenim izazovima i obezbede uslovi za adekvatno i performansno poslovanje, u bankarskoj teoriji i praksi je razvijen niz tehnika i metoda za vrednovanje prethodno pomenutih performansi. Najčešće korišćena metoda je racio analiza, koja omogućava menadžerima "da procene tekuće performanse, promenu svojih performansi tokom vremena (analiza indikatora u nekom vremenskom peiodu) i svojih performansi u odnosu na performanse konkurentnih (peer group)"¹ banaka (unakrsna analiza indikatora u određenoj grupi banaka)".² Racio analiza, kao metod ocene uspešnosti poslovanja banaka, zasniva se, pre svega, na podacima iz finansijskih izveštaja banaka, kao primarnog izvora bankarskih informacija.

1. Finansijski izveštaji kao primarni izvor informacija

Za ispitivanje finansijskih performansi banaka, koje se prevashodno zasniva na analizi i oceni finansijskog položaja i ostvarenih rezultata poslovanja, koriste se različiti izvori informacija. Da bi informacije o performansama bankarskog poslovanja bile korisne za donošenje ekonomskih odluka od strane njihovih brojnih i heterogenih korisnika, neophodno je da one budu relevantne, pouzdane, uporedive i razumljive. Prema danas opšteprihvaćenom gledištu, obezbeđivanje takvih informacija predstavlja primarnu svrhu finansijskih izveštaja banaka, koji predstavljaju dominantnu vrstu računovodstvenih izveštaja uopšte. S obzirom na to, logično je što se upravo finansijski izveštaji, kao finalni proizvod finansijskog računovodstva, smatraju primarnim izvorom informacija o finansijskim performansama banaka.

U većini zemalja, a i kod nas, set obaveznih finansijskih izveštaja, koji čine godišnji zaključak ili godišnji račun banaka, sadrži: bilans stanja, bilans uspeha (račun dobitka i gubitka), izveštaj o novčanim tokovima (bilans tokova gotovine) i aneks, odnosno napomene (fusnote) uz finansijske izveštaje, koje se smatraju integralnim delom izveštaja. Ovako kompletirani set obaveznih finansijskih izveštaja kod nas posledica je prihvatanja Međunarodnih računovodstvenih

¹ "Peer group" predstavlja klasifikaciju banaka prema veličini aktive i geografskoj lokaciji. Banke se kompariraju sa drugim bankama u okviru odgovarajuće grupe, uz respektovanje profitabilnosti, kako bi se utvrdile finansijske performanse konkretne banke u odnosu na konkurentske banke u grupi.

² Marcia Millon Cornett, Anthony Saunders, *Fundamentals of Financial Institutions Management*, Irwin McGraw Hill, 1999, p. 160.

standarda kao osnove procesa međunarodne harmonizacije finansijskog izveštavanja.

Inače, dok bilans stanja i bilans uspeha predstavljaju dva najpoznatija, tradicionalno korišćena finansijska izveštaja, dotle je izveštaj o novčanim tokovima relativno novijeg datuma. Pri tome, zajednička karakteristika sva tri izveštaja jeste da se sastavljaju na bazi jedinstvene osnove, tj. istih i jednako merenih osnovnih transakcija i poslovnih događaja. Međutim, i pored toga, pomenuti izveštaji prezentiraju različite vrste informacija o finansijski izraženim aktivnostima banaka, i to: bilans stanja - informacije o finansijskom položaju u određenom vremenskom trenutku, tj. na dan bilansa; bilans uspeha - informacije o ostvarenim rezultatima poslovanja za određeni vremenski period (na primer, poslovnu godinu); izveštaj o novčanim tokovima - informacije o prilivima i odlivima gotovine u datom obračunskom periodu.

U nastavku našeg rada, korišćićemo informacije koje prezentiraju bilans stanja i bilans uspeha - tradicionalno bazni i najšire korišćeni finansijski izveštaji. Što se izveštaja o novčanim tokovima tiče, u savremenoj literaturi je prisutno gledište, prema kome "izveštaj o novčanim tokovima je manje važan u analizi depozitnih institucija, imajući u vidu prirodu njihovih aktiva (kredit i investicije) i obaveza (depoziti)".³

Za depozitne institucije u SAD, Federalni Savet za ispitivanje finansijskih institucija (FFIEC) propisuje jednoobrazne principe, standarde i izveštajne forme finansijskih izveštaja koji se podnose regulatorima i akcionarima na kraju svakog kalendarskog kvartala.

1.1. Bilans stanja banaka - struktura i sadržina

Bilans stanja pruža finansijske informacije o aktivni, obavezama i akcijskom kapitalu banke, tj. prikazuje njen finansijski položaj na tačno određeni dan, dan bilansa (na primer, 31. decembar tekuće godine). Aktiva bilansa stanja sadrži bančinu imovinu, odnosno prikazuje upotrebu sredstava banke. Obaveze predstavljaju knjigovodstvenu vrednost nevlasničkih, a akcijski kapital vlasničkih prava na imovinu banke, prikazanu u aktivni.

Analiza bilansa banke zasniva se na fundamentalnoj računovodstvenoj identičnosti aktive i pasive, tj. aktive, obaveza i kapitala, koja se izražava na sledeći način:

Aktiva = Pasiva

Imovina = Obaveze + Kapital

U pogledu strukture aktive i pasive, bilans stanja banaka se bitno razlikuje u poređenju sa bilansom stanja proizvodnih i trgovinskih korporacija, a što rezultira iz razlika u karakteru poslovanja. *Prvo*, s obzirom da je funkcija banaka, pre svega, finansijske prirode, većina banaka poseduje malo fiksne aktive, ima niske fiksne troškove i nizak operativni leveridž. *Drugo*, obaveze banaka su plative po zahtevu ili su vrlo kratkoročne, tako da deponenti mogu da reugovore kamatne stope na depozite u skladu sa promenama tržišne kamatne stope. Kao rezultat, kamatni rashod se menja istovremeno sa kratkoročnim promenama tržišne kamatne stope, a što stvara velike probleme bankarskim menadžerima prilikom alokacije aktive i određivanja kamatne stope na aktivni. *Treće*, banke funkcionišu sa manje akcijskog kapitala nego nefinansijske korporacije, što utiče na porast finansijskog leveridža i fluktuaciju bankarskih profita. Svaka ova karakteristika bankarskog poslovanja nameće ozbiljne probleme i rizike menadžerima banaka u obavljanju njihovih upravljačkih aktivnosti.

Bankarski bilansi predstavljaju značajnu informacionu osnovu za racio analizu i konstrukciju različitih indikatora za merenje bankarskih performansi. Identifikovanje i praćenje bilansnih pozicija omogućava ocenjivanje stanja likvidnosti i solventnosti, iznosa potencijalnih rizika, kao i stepena intermedijacije banaka na tržištu. U tom kontekstu, stopa gotovine, stopa likvidnosti i stopa kapitala, na primer, predstavljaju samo neke od većeg broja indikatora koji podatke za svoje konstruisanje izvlače iz bilansa stanja, a koji služe za svrhe ocenjivanja performansne pozicije banke, kao i za komparaciju bankarskih pozicija u okviru celine bankarskog sistema.

U cilju obezbeđivanja uporedivih bilansnih pozicija i korisnih bilansnih informacija, na međunarodnom planu se odvija proces harmonizacije finansijskih izveštaja, čiju osnovu predstavljaju, pre svega, Međunarodni računovodstveni standardi.

Tipičan bilans stanja komercijalnih banaka u SAD, zemlje sa razvijenom tržišnom ekonomijom, ima sledeću globalnu strukturu:

Bilans stanja komercijalne banke na dan 31. decembar ...

AKTIVA

Trezorska gotovina

³ Lyn M. Fraser, Aileen Ormiston, *Understanding Financial Statements*, Sixth edition, Prentice-Hall, Inc., New Jersey, 2001, p. 241.

EKONOMSKI HORIZONTI

Depoziti kod Federalne Rezervne banke
 Depoziti kod korespodentskih banaka
 Novčane stavke u procesu naplate
 Gotovina i računi kod depozitnih institucija
 Prodana federalna sredstva
 REPO aranžmani
 Državne hartije od vrednosti
 Vrednosni papiri savezne i lokalne vlade
 Ostale hartije od vrednosti
 Investiciona ulaganja
 Komercijalni i investicioni krediti
 Potrošački krediti
 Hipotekarni krediti
 Ostali krediti
 Zakupi
 Bruto krediti i zakupi
 minus Rezerve za gubitke po kreditima i zakupima
 Neto krediti i zakupi
 Ostala aktiva

UKUPNA AKTIVA

PASIVA (obaveze i kapital)
 Depoziti po viđenju
 NOW i super NOW računi
 MMDA
 Štedni depoziti
 Depozitni certifikati na malo
 Depozitni certifikati na veliko
 Ostali oročeni depoziti
 Ukupni depoziti
 Kupljena federalna sredstva
 REPO aranžmani
 Ostala kratkoročna zaduženja
 Ukupna kratkoročna zaduženja

EKONOMSKI HORIZONTI

Subordinirane obveznice
 Ostale obaveze
 Ukupne obaveze
 Obične akcije
 Preferencijalne akcije
 Zadržani profiti
 Rezerve za moguće gubitke
 Ukupan kapital

UKUPNA PASIVA

Kao što prezentirana globalna struktura pokazuje, elementi ukupne **aktive** bilansa stanja mogu se grupisati u četiri glavne kategorije, a to su: gotovina i računi kod depozitnih institucija, investiciona ulaganja, krediti i zakupi i ostala aktiva.

Gotovina i računi kod depozitnih institucija predstavljaju nekamatonsnu aktivu, odnosno deo aktive koja ne donosi banci prihod u vidu kamate ili provizije. Neophodnost držanja ove aktive proističe, pre svega, iz zadovoljenja različitih zakonskih zahteva, pri čemu banke ulažu znatan napor da istu minimiziraju. *Investiciona ulaganja* predstavljaju značajan deo imovine banke, a sastoje se iz prodatih federalnih sredstava, REPO aranžmana i investicija u hartije od vrednosti.

Krediti predstavljaju primarnu kamatonosnu aktivu, odnosno glavni izvor prihoda za banku u vidu kamate. Sa druge strane, krediti su i najnelikvidniji deo aktive i glavni izvor potencijalnog nastanka kreditnog rizika i rizika likvidnosti. Sa aspekta ročnosti, krediti se mogu grupisati u tri kategorije, a to su: kratkoročni (do godinu dana), srednjoročni (jedna do pet godina) i dugoročni (preko pet godina). Prema nameni krediti se klasifikuju kao: komercijalni i investicioni, potrošački, hipotekarni i ostali krediti.

Zakupi predstavljaju lizing finansiranje, gde banka kao vlasnik fizičke aktive dozvoljava klijentu njeno korišćenje u zamenu za periodično plaćanje zakupa. U ovom slučaju banka zadržava vlasništvo na aktivu nakon završetka zakupa.

Neto krediti i zakupi predstavljaju ukupne kredite i zakupe umanjene za rezerve za gubitke po kreditima i zakupima.

Rezerve za gubitke po kreditima i zakupima formiraju se na bazi menadžerskog predviđanja procenta bruto kredita i zakupa koji se neće vratiti banci o rokovima dospeća. Iako na maksimalan obim rezervi utiču poreski zakoni, menadžeri banaka, zapravo, određuju nivo rezervi na osnovu iskustva o rastu

kredita i prošlim kreditnim gubicima. Rezerve za gubitke su akumulirane rezerve koje se periodično usklađuju radi apsorbovanja budućih gubitaka.

Ostala aktiva u bilansu stanja banke, sastoji se od elemenata kao što su: prostorije i fiksna aktiva, ostale nekretnine, investicije u nekonsolidovane podružnice, neopipljiva aktiva (goodwill) i ostala aktiva koja predstavlja mali deo ukupne aktive bilansa stanja banke.

Pasiva bilansa stanja banke sastoji se iz obaveza i kapitala. Bančine **obaveze** uključuju različite tipove depozitnih računa i drugih zaduženja namenjenih finansiranju investicionih i kreditnih plasmana.

Kapital predstavlja razliku između knjigovodstvene vrednosti aktive banke i njenih obaveza. Kapital se sastoji iz običnih akcija, preferencijalnih akcija, zadržanih profita i rezervi za moguće gubitke. Regulatorni organi zahtevaju od banaka da drže minimalni nivo kapitala u odnosu na riziko ponderisanu aktivu u iznosu od 8%, koji deluje kao amortizer protiv gubitaka iz bilansne i vanbilansne aktive.

Veliki broj banaka je, u potrazi za stabilnim izvorima sredstava sa manjim rizikom povlačenja, počeo da emituje *subordinirane obveznice*, sa uobičajenim rokom od pet do sedam godina. Ove obveznice su posebno atraktivne, jer ne podležu ni zahtevima o rezervama, niti premijama depozitnog osiguranja, a mogu da posluže banci za zadovoljenje regulativnih zahteva u pogledu minimalnog kapitala.

1.2. Bilans uspeha - struktura i sadržina

Bilans uspeha (račun dobitka i gubitka) prikazuje ukupne prihode i rashode banke za određeni vremenski period, čija razlika čini njen pozitivan ili negativan periodični rezultat - neto profit (dobitak) ili gubitak. Neto profit (dobitak) postoji ako su ukupni prihodi veći od ukupnih rashoda, učinjenih u stvaranju prihoda. U obrnutom slučaju, tj. ako su ukupni rashodi veći od ukupnih prihoda postoji gubitak. Važnost bilansa uspeha, čiju sadržinu čine prihodi, rashodi i neto rezultat, sastoji se u tome što je on izveštaj o profitabilnosti banke, kao jedne od najvažnijih bankarskih performansi. Naime, ostvareni neto rezultat koristi se kao jedna od ključnih mera za ocenu uspešnosti menadžmenta banke.

Osim različite sadržine koju prezentiraju, razlika između prethodno razmatranog izveštaja, bilansa stanja, i bilansa uspeha sastoji se još i u pogledu vremena na koje se odnosi. Polazeći od toga, bilans stanja predstavlja izveštaj o statusu - statički bilans, jer prikazuje glavne determinante finansijskog položaja banke - imovinu, obaveze i kapital - u određenom vremenskom trenutku, tj. na dan bilansa. Za razliku od njega, bilans uspeha predstavlja izveštaj o kretanju -

dinamički bilans, jer prikazuje osnovne komponente ostvarenih rezultata poslovanja - prihode, rashode i neto rezultat kao njihovu razliku - za određeni vremenski period (na primer poslovnu godinu).

Inače, bilans uspeha banke odražava finansijsku prirodu bankarstva: veći deo prihoda sastoji se od kamate na kredite i investicije. Na primer, u SAD kamatni prihod je u 1981. godini činio 93% ukupnih prihoda, dok je do 1998. godine predstavljao samo 75% ukupnih prihoda⁴. Promena trenda od kamatnih prihoda na nekamatne prihode predstavlja suštinsku karakteristiku savremenog bankarskog menadžmenta. Kamatna plaćanja na zaduženja banke predstavljaju primarni rashod.

Tipičan bilans uspeha komercijalnih banaka u SAD ima sledeću globalnu strukturu:

Bilans uspeha komercijalne banke za 200..... god.

Kamatni prihod

Kamata na komercijalne i investicione kredite

Kamata na potrošačke kredite

Kamata na hipotekarne kredite

Kamata na ostale kredite

Kamata od zakupa

Kamata na prodata federalna sredstva i REPO aranžmane

Kamata na državne hartije od vrednosti

Kamata na municipalije

Kamata na ostale hartije od vrednosti

Ukupni kamatni prihod

Kamatni rashod

Kamata na NOW i super NOW račune

Kamata na MMDA

Kamata na štedne depozite

Kamata na depozitne sertifikate na malo

Kamata na depozitne sertifikate na veliko

⁴ Timothy W. Koch, S. Scott Mac Donald, *Bank Management*, The Dryden Press, Harcourt College Publishers, Orlando, 2000, p. 104.

Kamata na ostale oročene depozite
 Kamata na kupljena federalna sredstva i REPO aranžmane
 Kamata na ostala kratkoročna zaduženja
 Kamata na subordinirane obveznice
 Ukupni kamatni rashod

Neto kamatni prihod

Rezerve za kreditne gubitke
 Nekamatni prihod
 Prihod od povereničkih aktivnosti
 Servisne naknade na depozitne račune
 Ostale servisne naknade
 Ostali nekamatni prihod
 Ukupni nekamatni prihod

Nekamatni rashod

Plate i beneficije zaposlenih
 Rashodi za prostoriije i fiksnu aktivu
 Ostali nekamatni rashod
 Ukupni nekamatni rashod

Profit pre oporezivanja, dobitaka i gubitaka od hartija od vrednosti i vanrednih stavki

Kapitalni dobitci / gubici od hartija od vrednosti
 Vanredne stavke
 Profit pre oporezivanja
 Porez na profit

NETO PROFIT

Prezentirana šema bilansa uspeha omogućava identifikovanje kamatnog prihoda, čijim umanjnjem za iznos kamatnog rashoda se dobija neto kamatni prihod. Rezerve za kreditne gubitke, koje se izdvajaju na bazi procene menadžmenta u vezi potencijalnog gubitka prihoda od loših kredita, oduzimaju se od neto kamatnog prihoda. Drugi glavni izvor bankarskih prihoda je nekamatni

prihod. Nakon dodavanja nekamatnog prihoda neto kamatnom prihodu, oduzima se nekamatni rashod koji predstavlja opšte troškove banke. Iako banke konstantno pokušavaju da povećaju svoj nekamatni prihod i da smanje nekamatni rashod, obično rashodi prelaze prihode i ta razlika se zove teret (dug) banke. Formalno, bančin dug je jednak razlici nekamatnog rashoda i nekamatnog prihoda. Rezultirajuća cifra u osnovi predstavlja profit pre oporezivanja, dobitaka i gubitaka od hartija od vrednosti i vanrednih stavki. Ostvareni dobitci ili gubici od hartija od vrednosti i vanredne stavke se dodaju (oduzimaju) da bi se dobio profit pre oporezivanja. Oduzimanjem poreza na profit dobija se neto profit. Formalno, ako prethodne pozicije bilansa uspeha definišemo na sledeći način:⁵

II (*total interest income*) = ukupni kamatni prihod

IE (*total interest expense*) = ukupni kamatni rashod

OI (*noninterest income*) = nekamatni prihod

OE (*noninterest expense*) = nekamatni rashod

PL (*provisions for loan losses*) = rezerve za kreditne gubitke

SG (*securities gains / losses and extraordinary items*) = dobitci / gubici od hartija od vrednosti i vanredne stavke

T (*taxes*) = porezi,

dobijamo, da se neto kamatni prihod pre rezervi (*net interest income before provisions - NII*) izračunava kao:

$$NII = II - IE$$

$$dug = OE - OI$$

$$\text{indikator efikasnosti banke } Eff = OE / (NII + OI)$$

Konceptualno, bančin neto profit (*net income - NI*) zavisi od sledećih pet faktora: neto kamatnog prihoda, duga, rezervi za kreditne gubitke, dobitaka (gubitaka) od hartija od vrednosti i vanrednih stavki i poreza, tj.

$$NI = NII - dug - PL + SG - T$$

Drugim rečima, izvori prihoda za banku su kamatni prihodi (II), nekamatni prihodi (OI) i dobitci od hartija od vrednosti (SG). Rashodi banke uključuju kamatni rashod (IE), nekamatni rashod (OE), rezerve za kreditne gubitke (PL), gubitke od hartija od vrednosti (SG) i poreze (T).

Bančin dug i indikator efikasnosti indiciraju koliko dobro menadžeri banaka kontrolišu nekamatni rashod u odnosu na nekamatni prihod i u odnosu na ukupan profit pre poreza i dobitaka i gubitaka od hartija od vrednosti i vanrednih stavki.

⁵ Isto, p. 104.

Kamatni prihod proizilazi iz kamatonosne aktive bilansa stanja i predstavlja primarnu kategoriju prihoda za banku. U okviru kamatnog prihoda ubrajaju se kamate i provizije od kredita i zakupa, kao i kamate na investiciona ulaganja. Kamatni prihod je oporeziv, osim kamate na municipalne hartije i prihod od zakupa, odnosno direktnog lizing finansiranja, koji se izuzimaju od plaćanja poreza.

Kamatni rashod korespondira sa pasivom bilansa stanja i predstavlja dominantnu kategoriju rashoda za banku. Kamatni rashod obuhvata plaćene kamate na inovativne oblike depozita po viđenju (NOW, super NOW i MMDA računi), na sve oblike štednih i oročenih depozita, kao i kamate plaćene na sva ostala pozajmljena sredstva, kako kratkoročna tako i dugoročna.

Razlika između ukupnih kamatnih prihoda i ukupnih kamatnih rashoda predstavlja **neto kamatni prihod**, koji se prikazuje kao odvojena stavka u bilansu uspeha. Neto kamatni prihod predstavlja značajno sredstvo u proceni bančine sposobnosti stvaranja profita i kontrole rizika kamatne stope.

Rezerve za kreditne gubitke predstavljaju iznos koji se izdvaja iz prihoda u cilju stvaranja rezervi dovoljnih za apsorbovanje očekivanih kreditnih gubitaka. Taj iznos predstavlja priznavanje loših kredita od strane menadžmenta banke i on se odbija od poreza. U SAD, Služba unutrašnjih prihoda utvrđuje maksimalan iznos koji se može odbiti od poreza i koji se može uključiti u račun rezervi u bilansu stanja. Menadžment tim, na osnovu svoje procene kvaliteta kreditnog portfolia, kao i na osnovu mišljenja regulatornih organa, može da zaračuna veću ili manju sumu od maksimalnog iznosa, ukoliko smatra da je ta suma adekvatnija za eventualne kreditne gubitke.

Nekamatni prihod uključuje sav ostali prihod, koji banka ostvaruje kao rezultat svojih bilansnih i vanbilansnih aktivnosti, a koji postaje sve aktuelniji zbog otežanih mogućnosti banke u privlačenju stabilnih depozita i visoko rejtingovanih klijenata sa kvalitetnim kreditnim portfoliom. U neamatni prihod uključen je prihod od povereničkih aktivnosti (npr. prihod od rada starateljskih departmana), servisne naknade na depozitne račune (generalno najveći izvor neamatnog prihoda), ostale servisne naknade i ostali neamatni prihod (provizijski prihod od vanbilansnih kreditnih angažovanja i kreditnih pisama, prihodi od jednokratnih transakcija, kao što su: prodaja nekretnina, kredita, prostorija i fiksne aktive).

Zbir kamatnog i neamatnog prihoda predstavlja **ukupni operativni prihod** banke. Ukupan prihod za banku je ekvivalentan ukupnoj prodaji u proizvodnoj firmi i predstavlja prihod banke iz svih izvora.

Nekamatni rashod sastoji se, uglavnom, od kadrovskih troškova i generalno je veoma povezan sa neamatnim prihodom. Stavke neamatnog rashoda uključuju plate i beneficije zaposlenih, rashode za prostorije i fiksnu aktivu (amortizacija) i

ostale neamatne rashode (rashodi jednokratnih transakcija, kao što su gubici od prodaje nekretnina, kredita i prostorija).

Profit pre oporezivanja, dobitaka i gubitaka od hartija od vrednosti i vanrednih stavki dobija se oduzimanjem operativnih rashoda (kamatnih i neamatnih) od ukupnog, operativnog prihoda.

Profit pre oporezivanja dobija se dodavanjem ili oduzimanjem dobitaka i gubitaka od hartija od vrednosti i vanrednih stavki od profita pre oporezivanja, dobitaka i gubitaka od hartija od vrednosti i vanrednih stavki. *Dobici i gubici od hartija od vrednosti* nastaju kao rezultat prodaje, razmene, otkupa ili povlačenja obveznica, akcija i drugih hartija od vrednosti, po cenama iznad ili ispod knjigovodstvenih vrednosti. Generalno, banke ostvaruju dobitke tokom perioda kada tržišne kamatne stope opadaju (rastu cene hartija od vrednosti). Gubici od hartija od vrednosti nastaju u slučajevima rasta kamatne stope (pada cena hartija od vrednosti). *Vanredne stavke* odražavaju materijalne rezultate događaja i transakcija koje se javljaju ili su u vezi sa tekućom godinom i koji su drugačijeg karaktera od uobičajenih aktivnosti banke. One uključuju efekte promene računovodstvenih pravila, korekcije računovodstvenih grešaka iz prethodnih godina, usklađivanja akcijskog kapitala i dr.

Neto profit predstavlja krajnji rezultat bilansa uspeha banke, a dobija se oduzimanjem poreza na profit od prethodno definisane mere profita, tj. profita pre oporezivanja. *Porezi na profit* uključuju sve federalne, savezne i lokalne poreze na profit, pri čemu se deo ovih poreza može knjižiti kao pasiva (odloženi porezi) ili se može platiti Službi unutrašnjih prihoda.

2. Analitička upotreba informacija iz finansijskih izveštaja banaka

Na osnovu prikazane strukture bilansa stanja, čiju osnovnu sadržinu čine sredstva (aktiva) i obaveze i kapital (pasiva), može se izvesti zaključak da fundamentalna ravnoteža banke postoji u uslovima pokrivenosti obaveza i kapitala ukupnom aktivom, odnosno u uslovima postojanja pozitivne neto imovine (kapitala), što jasno ilustruju sledeće jednačine:

- (1) $Aktiva = Obaveze + Kapital$
- (2) $Kapital = Aktiva - Obaveze$
- (3) $Obaveze = Aktiva - Kapital$

"Analitička vrednost bilansa leži u širokim mogućnostima analize strukture i odnosa između homogenih pozicija u okviru formalne agregatne ravnoteže

bilansa",⁶ pri čemu analiza i komparacija bilansnih pozicija banaka sa prethodnim periodima omogućava donošenje ocene o performansama banaka, o kvalitetu upravljanja bankom, o ročnoj transformaciji i sektorskoj strukturi sredstava.

Pored neposrednih informacija dobijenih prezentacijom stanja i promenama sredstava i izvora sredstava, detaljnija analiza bilansa stanja omogućava uvid u različite posredne informacije, neophodne u oceni performansnosti banaka.

Analizom bilansa stanja banke mogu se dobiti informacije o klasifikaciji aktive na finansijsku i realnu, kamatonosnu i nekamatonosnu, rizičnu i nerizičnu i klasifikaciji pasive na rizičnu i nerizičnu i stabilnu i nestabilnu.

Finansijska aktiva izražena je u novčanom obliku i zauzima najveći deo aktive bankarskog bilansa, dok *realna aktiva* predstavlja mali deo ukupne aktive banaka i izražena je u fizičkom obliku.

Kamatonosna aktiva je aktiva na koju se naplaćuje kamata ili provizija i predstavlja glavni izvor prihoda za banku. U kamatonosnu aktivu spadaju investiciona ulaganja, krediti i zakupi. *Nekamatonosna aktiva* je aktiva koja ne donosi prihode u vidu kamata ili provizija, a obuhvata svu ostalu aktivu osim investicija i zajmova.

Rizična aktiva obuhvata kamatonosnu aktivu kod koje postoji verovatnoća nastanka kreditnog rizika ili rizika kamatne stope, odnosno rizična aktiva obuhvata kamatonosnu aktivu (investiciona ulaganja i krediti) umanjenu za državne hartije od vrednosti, kao potpuno nerizične instrumente. Sa druge strane, u *nerizičnu aktivu* se ubraja sva ostala aktiva, kao što su gotovina i računi kod depozitnih institucija, i fizička aktiva, odnosno aktiva kod koje ne postoji verovatnoća nastanka rizika.

Rizična pasiva, kod koje postoji verovatnoća nastanka rizika neizvršavanja obaveza od strane banaka, obuhvata sve obaveze, tj. depozite i pozajmljena sredstva, dok se *nerizična pasiva* odnosi, pre svega, na akcijski kapital.

Klasifikacija pasive na stabilnu i nestabilnu odnosi se, pre svega, na depozite koji predstavljaju osnovni izvor bančinih sredstava. *Stabilni depoziti* (*core deposits*) su depoziti za koje se ne očekuje da će biti povučeni u kratkim vremenskim intervalima i koji nisu osetljivi na manje promene tržišne kamatne stope, a uključuju štedne i oročene depozite. *Nestabilni depoziti* (*volatile deposits*) predstavljaju depozite za koje se očekuje da će biti povučeni u roku od godinu dana i koji su osetljivi na promene kamatne stope, a to su pre svega transakcioni depoziti, tj. depoziti po viđenju.

⁶ Srboljub Jović, *Bankarstvo*, Naučna knjiga, Beograd, 1990.god., str. 133.

Uporedo sa informacijama o klasifikaciji aktive i pasive, analiza bilansa stanja omogućava uvid u sledeće informacije koje su, takođe, značajne za ocenu finansijskih performansi banaka:

1) *Ročnost investicionih hartija od vrednosti* klasifikuje knjigovodstvenu vrednost bankarskih investicionih hartija u tri kategorije ročnosti: kratkoročne (do jedne godine), srednjoročne (do 10 godina) i dugoročne (preko 10 godina). Ova informacija je korisna za razumevanje kamatne osetljivosti portfolia hartija od vrednosti i potencijalne apresijacije ili depresijacije ovog portfolia usled promene kamatnih stopa.

2) *Kamatna osetljivost* se odnosi na poređenje osetljivosti gotovinskih tokova od aktive i pasive na promene kamatnih stopa. Kamatno osetljiva aktiva/pasiva je bilo koja kategorija aktive/pasive, čiji će se kamatni prihod/rashod promeniti u određenom vremenskom periodu, kao reakcija na promene tržišnih kamatnih stopa.

3) *Informacije o kvalitetu kreditnog portfolia* dobijaju se identifikovanjem problemskih kredita kojima je prošao rok dospeća, tj. kredita čija kamata i glavnica nisu plaćene u ugovoreno vreme.

4) *Informacije o stvarnim (neto) kreditnim gubicima* dobijaju se kada se od kreditnih gubitaka koje je banka priznala tokom godine odbiju sve nadoknade od prethodnih, tj. prošlih kreditnih gubitaka.

Bilans uspeha predstavlja važnu informacionu osnovu za konstruisanje indikatora za ocenu performansi banke, tj. za ocenu profitabilnosti bankarskog poslovanja. Radi dobijanja potpunije slike o performansnoj poziciji konkretne banke, dobijeni podaci o tekućoj profitabilnosti se kompariraju sa planiranom, prošlom ili ostvarenom profitabilnošću konkurentnih ("peer") banaka.

Za te svrhe koristi se analiza strukture bilansa uspeha, tzv. kompozitna analiza, koja predstavlja oblik metode vertikalne analize uspeha i horizontalna analiza - analiza procentualnog povećanja/smanjenja pojedinih pozicija bilansa uspeha.

Kompozitna metoda analize bilansa uspeha koristi apsolutne nivoe pojedinih pozicija prihoda i rashoda, koji predstavljaju inpute za dobijanje relativnih vrednosti. Relativne vrednosti dobijene ovom analizom obezbeđuju važan uvid u efikasnost i profitabilnost banke. Kompozitna analiza obuhvata kalkulacije procentualne distribucije (raspodele) operativnih prihoda i operativnih rashoda i poređenje te distribucije sa distribucijom iz prethodnih godina ili sa konkurentnim ("peer") bankama (bankama slične veličine aktive ili depozitne strukture). Ova analitička tehnika je relativno jednostavna jer obezbeđuje brz uvid u relativne pozicije ostvarenih operativnih prihoda i nastalih operativnih rashoda. Ukoliko dobijeni, tekući indikatori pokazuju negativna odstupanja u odnosu na prošlost ili u

odnosu na konkurentne ("peer") banke, to može biti znak menadžment timu da preduzme određene aktivnosti.

Horizontalna metoda analize podrazumeva izračunavanje procentualnog povećanja ili smanjenja svake pozicije prihoda i rashoda u odnosu na prethodnu godinu. Njena primarna korist sastoji se u pronalaženju i identifikovanju oblasti kojima je potrebna dalja analiza. Na primer, ako se kamata i provizija od kredita povećaju u toku godine za 20%, postavlja se pitanje da li je ta promena nastala usled povećanja apsolutnog nivoa kredita, ili usled promene kompozicije kredita, ili promene nivoa kamatnih stopa i provizija, ili je sve zajedno uticalo na porast kamatnih stopa i provizija od kredita.

Između bilansa stanja i bilansa uspeha postoji direktna povezanost, što se može pokazati adekvatnom analizom pozicija i promena pozicija bilansa stanja i bilansa uspeha. Naime, sastav aktive i pasive banaka u kombinaciji sa kamatnim stopama, ostvarenim ili plaćenim na njih, direktno određuje kamatni prihod i rashod u bilansu uspeha, tj. stavke u bilansu uspeha su određene aktivom i pasivom bilansa stanja zajedno sa kamatnim stopama za svaku stavku. Ovaj direktno odnos između dva finansijska izveštaja se može prikazati opisivanjem neto profita iz bilansa uspeha na sledeći način:⁷

$$NI = \sum_{n=1}^N r_n A_n - \sum_{m=1}^M r_m L_m - P + NII - NIE - T, \text{ gde je}$$

NI - neto profit banke

A_n - vrednost n-te aktive

L_m - vrednost m-tih obaveza

r_n - ostvarena stopa n-te aktive

r_m - plaćena stopa na m-te obaveze

P - rezerve za kreditne gubitke

NII - nekamatni prihod uključujući i i prihod od vanbilansnih aktivnosti

NIE - nekamatni rashod

T - porezi i vanredne stavke

N - broj aktive koju banka poseduje

M - broj obaveza koje banka ima.

⁷ Cornett, Saunders, op. cit., p. 159.

Neto profit predstavlja direktan rezultat: 1. iznosa i miksa (sastava) aktive i pasive banke preuzetih iz bilansa stanja, 2. kamatne stope na aktivu i pasivu.

Na primer, povećanje vrednosti aktive uz sve ostale konstantne vrednosti, rezultira direktnim povećanjem neto profita banke, i to: iznos povećanja puta kamatna stopa na aktivu. Slično tome opadanje kamatne stope koja se plaća na obaveze u pasivi, sa ostalim konstantnim vrednostima, direktno povećava neto profit i to: veličina pada stope puta vrednost obaveza u bilansu stanja. Na isti način i promena miksa aktive ili pasive u bilansu stanja ima direktan efekat na neto profit jednak veličini razlike u stopi puta vrednost aktive ili pasive koja se menja. Na primer, ako pretpostavimo da banka menja 10.000\$ aktive sa prinosom od 7% sa aktivom koja ima prinos 10%, neto profit se povećava za 300\$, tj. $(10\% - 7\%) \times 10.000\$$.

3. Ostali izvori informacija i njihova upotreba

Izvori relevantnih informacija o finansijskim performansama banaka koji su potrebni za svrhe ocenjivanja likvidnosti, adekvatnosti kapitala i profitabilnosti, kreću se od primarnih finansijskih izveštaja (bilans stanja i bilans uspeha), sadržanih u godišnjem izveštaju banke, pa do detaljnih finansijskih analiza, dostupnih u Jednoobraznim izveštajima o performansama banke. Tržište informacija o performansama bankarskog poslovanja je veoma duboko i na njemu egzistiraju, pored banaka, različite rejting agencije, konsalting firme i granske asocijacije, koje pružaju veoma korisne informacije za pouzdanu evaluaciju bankarskih performansi.

Na ocenu performansne pozicije banaka značajno utiču i određene vanbilansne i nefinansijske informacije.

Tokom osamdesetih godina XX veka, sa pojavom deregulacije i pojačanom konkurencijom između samih banaka, kao i između banaka i drugih finansijskih institucija, dolazi do relativnog opadanja bankarske profitabilnosti i pojave novih finansijskih posrednika. Da bi sa uspehom parirale novim konkurentima i povećale izvore prihoda sa ciljem porasta profitabilnosti kao važne performanse, banke su ušle u nove oblasti poslovanja i razvile nove aktivnosti koje ne ulaze u njihove bilanse stanja, kao aktiva i pasiva. Reč je o vanbilansnim aktivnostima, kako tradicionalnim (različiti oblici garancija, tj. uslovnih obaveza), tako i inovativnim (derivativni aranžmani, tj. finansijski fjučersi, opcije, valutni i kamatni svopovi), pri čemu provizija iz vanbilansnih aktivnosti danas predstavlja sve veći deo ukupnog profita banke. S obzirom da su vanbilansne aktivnosti izložene različitim stepenima kreditnog rizika, rizika likvidnosti i rizika kamatne stope i s tim u vezi zahtevima u vezi regulatornog minimuma adekvatnosti kapitala, mogu imati

značajan efekat na mere profitabilnosti i adekvatnosti kapitala. Informacije o vanbilansnim aktivnostima se najčešće nalaze u fusnotama bilansa stanja.

Na opšte finansijske prilike banke, tj. na finansijski položaj i ostvarene rezultate poslovanja utiču i različite nefinansijske informacije, kao značajna dopuna bankarskim finansijskim informacijama. Najznačajnije nefinansijske informacije odnose se na:

- promene menadžment tima i eksternih revizora koje mogu da iniciraju interni konflikt sa negativnim uticajem na kvalitet finansijske i operativne politike u banci;

- nedostatak vičnosti, iskustva i interesovanja spoljnih direktora i upravljačkih struktura, što može dati podršku menadžerskoj strukturi koja vodi politiku lošeg kreditiranja, investiranja i finansiranja;

- lošu kreditnu dokumentaciju i potcenjenost ili nepostojanje kolaterala, a što je karakteristika lošeg upravljanja u takvim bankama, i sl.

Najdetaljnije informacije i kvantitativna analiza bankarskog poslovanja mogu se pronaći u različitim izveštajima, posebno prilagođenim svrsi istraživanja. Najpoznatiji takav izveštaj u SAD je Uniform Bank Performance Report (UBPR) - Jednoobrazni izveštaj o performansama banke, kao najobimniji izvor informacija za analizu komercijalnih banaka. Sastavljaju ga osigurane komercijalne banke u SAD, na osnovu modela propisanog od strane Federalnog Saveta za ispitivanje finansijskih institucija (Federal Financial Institutions Examinations Council - FFIEC). UBPR predstavlja detaljan petogodišnji izveštaj o finansijskom profilu za zahtevanu banku, kao i izveštaj sličnog profila za konkurentnu ("peer") grupu banaka, a koji se može iskoristiti u komparativne svrhe. FFIEC priprema ovaj izveštaj godišnje, na bazi kvartalnih informacija koje dostavljaju banke.

Sadržaj tipičnog Jednoobraznog izveštaja o performansama banaka (UBPR-a) se može prikazati tabelarno:

Odeljak	strana
1. Zbirni indikatori poslovanja	1
2. Informacije o rezultatu	
Bilans uspeha - prihodi i rashodi	2
Nekamatni prihodi, rashodi i profit	3
3. Informacije iz bilansa stanja	
Bilansna aktiva, obaveze i kapital	4
Neiskorišćenost kredita	5
Bilans procentualne kompozicije aktive i pasive	6
Analiza rezervi za izgubljene zajmove i zakupe i struktura zajmova	7
Analiza zajmova kojima je prošao rok dospeća,	

nekumulativnih i restrukturiranih zajmova i zakupa	8
Distribucija ročnosti i repricing-a	9
Portfolio investicija i likvidnost	10
Analiza kapitala	11

Izvor: George H. Hempel, Donald G. Simonson, Bank Management - Text and Cases, John Wiley & Sons, New York, 1999, p. 97.

Prikazana tabela jasno pokazuje da Jednoobrazni izveštaj o performansama banke sadrži tri grupe informacija sa odgovarajućim podgrupama. To su:

1) zbirni indikatori poslovanja;

2) informacije iz bilansa uspeha koje obuhvataju informacije o kamatnim prihodima i rashodima i nekamatnim prihodima i rashodima;

3) informacije iz bilansa stanja, kao što su informacije o aktivi, obavezama i kapitalu, vanbilansnim obavezama, kvalitetu i strukturi kreditnog portfolia, strukturi likvidnog i investicionog portfolia, analizi kapitala i sl.

Korisnici informacija iz UBPR-a moraju biti svesni postojanja određenih nedostataka i slabosti samog izveštaja. *Prvo*, ovaj izveštaj se priprema sa regulatorne tačke gledišta kao jedno od sredstava prudencione kontrole, pri čemu se ignorišu tržišne vrednosti i mere koje su važne iz perspektive akcionara. *Drugo*, podaci u UBPR-u su računovodstvene prirode, baziraju se na istorijskim troškovima, pri čemu ignorišu vrednosti koje su generalno bitnije za menadžere i akcionare, tj. za donosioc odluka. *Treće*, podaci u izveštaju se dobijaju iz kvartalnih proseka, a to nisu ni podaci iz dnevnih proseka, ni podaci sa kraja godine, kao u drugim bankarskim izveštajima.

Međutim, uprkos ovim slabim stranama i nedostacima, UBPR i dalje ostaje jedan od ključnih izvora za evaluaciju performansi banaka.

*Informativna služba FDIC-a*⁸ predstavlja, takođe, značajan izvor koji javnosti pruža tekuće informacije o kretanju indikatora performansi kod osiguranih komercijalnih banaka i štednih institucija.

Sheshunoff informacioni servis je jedan od nekoliko privatnih snabdevača finansijskih informacija o finansijskim institucijama. On prikazuje podatke iz

⁸ Federal Deposit Insurance Corporation - FDIC je Federalna agencija za osiguranje depozita, osnovana 1933. godine od strane Kongresa SAD. FDIC osigurava depozite komercijalnih banaka do određenog limitiranog iznosa, odnosno do iznosa od 100.000 USA \$.

bilansa stanja i bilansa uspeha za prethodne periode kao i ključne finansijske indikatore, koji se zatim kompariraju sa konkurentnim ("peer") bankama. Najveća prednost ovog izveštaja je što je on aktuelan, sažet i lak za razumevanje.

Innerline i *Money Market Monitor* predstavljaju dve informacione službe koje prate finansijski položaj banaka i kretanje tržišne kamatne stope.

American Banker su dnevne bankarske novine u SAD koje izveštavaju o inovativnim bankarskim proizvodima i obezbeđuju konstantno praćenje zakonodavnih i normativnih akcija koje utiču na poslovanje banaka.

Zaključak

Na kraju, neophodno je istaći da se korisnici informacija o performansama bankarskog poslovanja suočavaju sa postojanjem problema u vezi sa kvalitetom dobijenih podataka, kako iz bankarskih tako i iz nebankarskih izvora informacija, a pre svega sa kvalitetom tradicionalnih finansijskih izveštaja. Na opadanje kvaliteta dobijenih informacija utiču, pre svega:

1) upotreba *point of time* podataka bilansa stanja, tj. upotreba podataka koji se odnose na određeni vremenski trenutak, usled čega oni mogu biti obmanjivi. Iz tog razloga prilikom ocene performansi banaka, bankarski analitičari često koriste podatke iz bilansa stanja na bazi dnevnih proseka;

2) upotreba bankarskih informacija izraženih u knjigovodstvenoj umesto tržišnoj vrednosti;

3) diskrecija u određivanju nekih ključnih podataka i indikatora, npr. na rezerve za kreditne gubitke često više utiču računovodstveni i poreski propisi, kao i odluke menadžera, nego ekonomska stvarnost.

Poseban problem vezan je za neadekvatnu menadžersku strukturu, sposobnost i želju takvih menadžera da prilagođavaju, odnosno "friziraju" finansijske izveštaje, kako prema regulatorima, tako i prema akcionarima, pri čemu je veoma teško realno proceniti visinu kapitala banke. Prethodni problemi se rešavaju donošenjem standarda za sastavljanje finansijskih izveštaja, procenjivanjem visine kapitala na bazi tržišne vrednosti, a što automatski povlači i realniju procenu ostvarenih performansi banaka i povećava kvalitet informacija kao i stepen poverenja javnosti u banku.

U cilju ujednačavanja pravila prikazivanja pozicija u finansijskim izveštajima banaka i sličnih finansijskih organizacija i realnijeg prikazivanja finansijskog položaja i ostvarenih rezultata poslovanja, od strane Komiteta za međunarodne računovodstvene standarde (International Accounting Standards Committee), 1990. godine je usvojen, a 1994. i reformisan Međunarodni

računovodstveni standard 30 (MRS 30) - Obelodanjivanje u računovodstvenim izveštajima banaka i sličnih finansijskih organizacija - International Accounting Standard 30 - Disclosure in the Financial Statements of Banks and Similar Institutions (IAS 30). U našim uslovima, potpun i efikasan proces transformacije i rekonstrukcije bankarskog sektora podrazumeva i pojačanu kontrolu poslovanja banaka na bazi ostvarenih finansijskih performansi. Jer, samo visokoperformansne domaće banke mogu da pariraju jakim i velikim stranim bankama kojima naše bankarsko tržište postaje sve privlačnije. Pri tome, javila se neophodnost prilagođavanja poslovanja naših banaka međunarodnim, harmonizovanim standardima poslovanja. Počev od 01. januara 2003. godine, sve banke u SCG su u obavezi da primenjuju međunarodne računovodstvene standarde, koji obezbeđuju neophodnu zaštitu njihovog poslovnog okruženja i javnosti od finansijskih zloupotreba i prevara. S tim u vezi, očekujemo da će finansijski izveštaji biti validniji, a indikatori performansi, izračunati na bazi informacija iz zvaničnih finansijskih izveštaja, realniji.

Uprkos prethodno navedenim problemima, tradicionalni finansijski izveštaji banaka: bilans stanja i bilans uspeha, predstavljaju i predstavljace budućnost dominantnu i neprevaziđenu vrstu finansijskih izveštaja uopšte.

Pored primarnih, u oceni finansijskih performansi koriste se i brojni dopunski izvori, kako bilansnih, tako i vanbilansnih informacija. Danas je tržište informacija o bankarskim performansama veoma duboko i ono utiče na porast javne dostupnosti i obelodanjivanje informacija sa ciljem sprečavanja negativnih posledica postojanja asimetričnih informacija prilikom ocene prinosa i rizika konkretnih projekata.

Literatura

1. Brady, F., N., *The Importance of a Sound Financial System*, The Banker, June 2002.
2. Cornett, M. M. and Saunders, A., *Fundamentals of Financial Institutions Management*, Irwin McGraw - Hill, Singapore 1999.
3. Fraser, M. L. and Ormiston, A., *Understanding Financial Statements*, Prentice - Hall, Inc. New Jersey, 2001.
4. Gup, E. B., *The Bank Director's Handbook: The Board Member's Guide to Banking & Bank Management*, Irwin Professional Publishing, Chicago, 1996
5. Hempel, H. G. and Simonson, G. D., *Bank Management - Text and Cases*, John Wiley & Sons, Inc., New York, 1999.
6. Jović, S., *Bankarstvo*, Naučna knjiga, Beograd, 1990.

7. Koch, W. T. and MacDonald, S. S., *Bank Management*, The Dryden Press
Harcourt College Publishers, Orlando, 2000.
8. Sinkey, F. J., Jr., *Commercial Bank Financial Management - In The Financial -
Services Industry*, Prentice - Hall, Inc., 1998.
9. Stickney, P. C., *Financial Statement Analysis*, Harcourt Brace Jovanovich, Inc.,
Orlando, Florida, 1990.
10. Welch, P., *New tools of the trade*, The Banker, may 1999.