



Univerzitet za poslovne studije Banja Luka
University of Business Studies Banja Luka

POSLOVNE STUDIJE BUSINESS STUDIES

ČASOPIS ZA POSLOVNU TEORIJU I PRAKSU

Godina III, Broj 5-6

ISSN: 2232-8157

UDK: 005.96

Banja Luka, 2011.

POSLOVNE STUDIJE

ČASOPIS ZA POSLOVNU TEORIJU I PRAKSU

Osnivač i izdavač:

Univerzitet za poslovne studije Banja Luka
Jovana Dučića 23a, 78 000 Banja Luka
Tel.: +387 51 248 300

Za osnivača i izdavača:

Prof. dr Radovan Klincov

Glavni i odgovorni urednik:

Prof. dr Milorad Živanović

Urednik:

Prof. dr Žarko Ristić

Sekretar:

Doc. dr Valentina Duvnjak

Redakcioni odbor:

Prof. dr Žarko Ristić, redovan profesor Univerziteta za poslovne studije Banja Luka
Prof. dr Slavko Vukša, redovan profesor Univerziteta za poslovne studije Banja Luka
Prof. dr Milorad Balaban, redovan profesor Univerziteta za poslovne studije Banja Luka
Prof. emeritus Branislav Nedović, redovan profesor Univerziteta za poslovne studije Banja Luka
Prof. dr Danilo Ž. Marković, redovan profesor Fakulteta političkih nauka Beograd
Prof. emeritus Bogdan Ilić, redovan profesor Ekonomskog fakulteta Beograd
Prof. dr Radovan Klincov, Univerzitet za poslovne studije Banja Luka
Doc. dr Radenko Đurica, Univerzitet za poslovne studije Banja Luka
Prof. dr Milorad Živanović, redovan profesor Univerziteta za poslovne studije Banja Luka
Prof. dr Radoja Radić, redovan profesor Univerziteta za poslovne studije Banja Luka
Doc. dr Dobrosav Radovanović, Univerzitet za poslovne studije Banja Luka
Doc. dr Ilija Šušić, Univerzitet za poslovne studije Banja Luka
Prof. emeritus Slobodan Babić, redovan profesor Pravnog fakulteta Univerziteta u Banjaluci
Prof. emeritus Vujo Vukmirica, Ekonomski fakultet Banja Luka
Prof. dr Sokol Sokolović, akademik
Prof. dr Dragomir Đorđević, redovan profesor Univerziteta privredne akademije Novi Sad
Doc. dr Ljubiša Vladušić, Ekonomski fakultet Univerziteta Istočno Sarajevo
Prof. dr Mehmed Alijagić, redovan profesor Fakulteta pravnih nauka Univerziteta u Bihaću
Prof. dr Zdravko Todorović, redovan profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Banjaluci
Prof. dr Pajo Panić, redovan profesor Fakulteta poslovne ekonomije Bijeljina Univerziteta Ist. Sarajevo
Prof. dr Marko Carić, redovan profesor Univerziteta privredne akademije Novi Sad
Prof. dr Pero Petrović, Institut za međunarodnu politiku i privredu Novi Sad
Prof. dr Aleksandar Živković, redovan profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Beogradu
Prof. dr Duško Vejnović, Visoka škola unutrašnjih poslova Banja Luka

Lektor:

Zvezdana Ratkovac, profesor srpskog jezika i književnosti
Gordana Višekruna, profesor engleskog jezika i književnosti

Grafički dizajn i priprema:

Nemanja Mijatović

Štampa:

Štamparija POINT, Laktaši

Tiraž:

300

Časopis „Poslovne studije“ izlazi najmanje jednom godišnje. Svi radovi podliježu recenziji.

Ministarstvo prosvjete i kulture Republike Srpske rješenjem broj 07.030-611-01-6/09 od 13.08.2009 godine izvršio je upis časopisa „Poslovne studije“ u Registar javnih glasila pod rednim brojem 578.

S A D R Ź A J *C O N T E N T S*

ORIGINALNI NAUČNI RADOVI *ORIGINAL SCIENTIFIC PAPER*

UPRAVLJANJE EKONOMSKOM NAUKOM <i>MANAGEMENT OF ECONOMICS SCIENCE</i> Žarko Ristić	7
EKOLOŠKI MENADŽMENT <i>ECOLOGICAL MANAGEMENT</i> Radovan Klincov, Žarko Ristić	35
GLOBALIZACIJA I MALI PREDUZETNICI – PREDNOSTI I RIZICI – <i>GLOBALIZATION AND SMALL ENTREPRENEURS</i> – <i>ADVANTAGES AND RISKS</i> – Radoja Radić	57
MJERENJE POSLOVNE IZVRSNOSTI U UKUPNIM PERFORMANSAMA <i>MEASURING BUSINESS EXCELLENCE</i> <i>IN TOTAL PERFORMANCES</i> Jovan Sejmenović , Muhamed Alić	83

STRUČNI RADOVI *EXPERT PAPER*

FINANSIJSKI MENADŽMENT I BANKARSKI MARKETING <i>FINANCIAL MANAGEMENT AND BANK MARKETING</i> Slobodan Komazec, Žarko Ristić	105
UTICAJ KRIZE NA SIROMAŠNE I MALE ZEMLJE GLOBALNE EKONOMIJE <i>IMPACT OF CRISIS ON THE SMALL AND POOR</i> <i>COUNTRIES OF THE GLOBAL ECONOMY</i> Biljana Baraković	149

BUDŽETSKA POLITIKA EVROPSKE UNIJE KAO INSTRUMENT MAKROEKONOMSKE POLITIKE <i>BUDGET POLICY OF THE EUROPEAN UNION AS THE INSTRUMENT OF MACROECONOMIC POLICY</i> Tatjana Klincov-Vujaković	161
MONETARIZAM VERSUS FISKALIZAM <i>MONETARISM VERSUS FISKALISM</i> Radomir Domuzin, Žarko Ristić	185

POPULARNI ČLANCI *POPULAR ARTICLES*

ULOGA CENTRALNE BANKE U MONETARNOJ POLITICI <i>ROLE OF THE CENTRAL BANK IN THE MONETARY POLICY</i> Jelena Kukobat	199
KLASIFIKACIJA JAVNIH RASHODA U FISKALNOJ EKONOMIJI <i>CLASSIFICATION OF PUBLIC EXPENDITURES IN FISCAL ECONOMY</i> Dragana Borjanić.....	213
UTICAJ FLUKTUACIJE DEVIZNOG KURSA CHF/EURO NA KREDITNI SISTEM U BIH <i>INFLUENCE OF FLUCTUATION OF EXCHANGE RATES OF CHF/EURO ON THE CREDIT SYSTEM IN BIH</i> Alen Selimović	219

PRIKAZ *REVIEW*

DR DANILO Ž. MARKOVIĆ, GLOBALISTIKA I KRIZA GLOBALNE EKONOMIJE <i>DANILO Ž. MARKOVIĆ, PhD</i> <i>GLOBALISM AND CRISIS OF THE GLOBAL ECONOMY</i> Žarko Ristić	231
--	-----

ORIGINALNI NAUČNI RADOVI
ORIGINAL SCIENTIFIC PAPER

UPRAVLJANJE EKONOMSKOM NAUKOM

MANAGEMENT OF ECONOMICS SCIENCE

Originalni naučni rad

DOI 10.7251/POS1106007R	COBISS.BH-ID 2909720	UDK: 330.1:005.96
-------------------------	----------------------	-------------------

Prof. dr Žarko Ristić¹, Univerzitet za poslovne studije Banja Luka

Sažetak:

Problemi razvoja i uloge nauke u privredi i društvu jesu posledica dugog zastoja kritičke bespoštednosti, posrtanja u razvoju autentične teorijske misli, idejne ogrezlosti u rutinerstvu i pragmatizmu, i mentalne samouverenosti i zaljubljenosti u sebe. To je dovelo do deformacije naučnoistraživačkog rada i degradacije nauke, koja se voluntaristički prilagođavala zahtevima političkih centara. Stoga danas plaćamo danak za improvizatorstvo, za imitatorstvo, za neinventivnost.

U ekonomskoj nauci naširoko su procvetali lažno-kritički radikalizmi prema društvenoj, ekonomskoj i socijalnoj stvarnosti, ali i sa izuzetno rafiniranim apstrahovanjima sopstvene nedoraslosti da se visokostručno i visokoekspertske uhvate u koštac sa izazovima vremena. Stvaralačkog tu nema ništa (izuzev ukoliko se jalovost ne reinterpreтира kao doprinos); a ako ga, tu i tama ima, onda je to pregršt racionalnog sa ogromnom količinom jalovine u inače plitkim istraživanjima. Snaga "nauke" jedino se ispoljava ako "istrčali" pojedinac dobro "nasedne". Tada nastupa pravo etiketiranje i gaženje bez milosti i po cenu sahranjivanja. Nauka i njeni predstavnici su, dakle, samo tada moćni.

Ključne reči: makroekonomija, menadžment znanja, ekonomski agregati, kriza nauke, naučnoistraživački rad

¹ Prof. dr Žarko Ristić, Mob: +38163/233-090, E-mail: profesor@zarkoristic.com

Abstract:

The problems of development and the role of science in economy and society are a consequence of a long absence of critical objectivity, halt in development of authentic theoretical thinking, thought routine and pragmatic ideas and mental confidence and self-absorbedness. This led to the distortion of scientific work and research, as well as to the degradation of science, which, voluntarily adapted to the needs of political centres. Thus, today we pay the price for improvisation, imitations and lack of inventiveness.

In economic science, the false critical radicalism towards social and economic reality has blossomed; along with the exquisitely refined abstraction of self immaturity to highly professionally deal with the challenges of the time we live in. There is nothing creative in it (except if the barrenness is interpreted as a contribution); even if there was a little bit of creativity here and there, it is the handful of the rational and a large quantity of barrenness, in the usual shallow research. The force of „science“ can only be manifested if the lone individual is well taken in. Then the labelling begins, along with the merciless degradation, even burial. Science and its representatives are, therefore, mighty only in that case.

Key words: Macroeconomics, knowledge management, economic aggregates, the crisis of science, scientific research

I

Intelektualna pometnja među akademskim ekonomistima, koji neograničeno veruju u delotvornost svojih teorija, dovela je do prave zbrke u pogledu uzroka inflacije i krize. A kada nema saglasnosti među ekonomistima, oficijelni kreatori ekonomske politike obično ne znaju šta da preduzmu u otklanjanju uzroka i saniranju posledica.

Trzavice potresaju ekonomsku nauku, i to upravo sada kada se ekonomisti trude da budu na dobrom glasu; oni čak i drskošću čuvaju svoje akademske visove konvencionalnog modela ekonomije ponude versus tražnje. Ali, ekonomisti u suštini nisu na dobrom glasu, jer se uporno trude da dokažu da se Zemlja okreće oko Sunca, a ne da odgovore na pitanje zašto je ekonomska profesija skrenula u okean sa opasnim strujama i virovima.² Ekonomska teorija je odavno prestala da reprezentuje skup radnih hipoteza o ponašanju privrede u realnom svetu, pošto su se profesionalni ekonomisti okrenuli teoriji licitacije

² L. C. Thurovv, *Opasni tokovi razvoja ekonomske teorije*, Centar za kulturnu delatnost, Zagreb, 1987. str. 13.

cena preko političkih funkcija.

Svaki ekonomista danas zna da nešto nije u redu sa makroekonomijom, jer više nije kadar da shvati agregtne probleme niskog privrednog rasta, visoke inflacije i rastuće nezaposlenosti, a kamoli da njima upravlja u željenom pravcu. Makroekonomija je tako postala nesigurna iz razloga što se zasniva na nezdravoj mikroekonomskoj teoriji. Zato i jedna i druga ekonomska disciplina nisu sposobne da reaguju na šokove, jer napetosti postoje između njih samih. To nimalo ne služi na čast ekonomskim teorijama čiji se tvorci zaklanjaju iza sopstvenih konstrukcija za preduzeće i privredu ispod staklenog zvona.

Dominirajuća ekonomska teorija nije dinamična. Ekonomisti stoga nisu sposobni da prate privredna zbivanja tokom vremena. Zato nastaje sveopšta pometnja među neuspešnim ekonomistima u ekonomskim događajima. Dijametralno suprotna ekonomska gledišta, u inače neeksperimentalnoj ekonomskoj nauci, idu čak dotle da otkriju problem "da li se uopšte nešto zna". Stoga se i insistira da se stvarnost prilagodi ekonomskoj teoriji, pošto su sve naučne prognoze o ekonomskim događajima u praktičnom svetu pogrešne.

Ekonomisti ne teže redukciji ekonomske nesigurnosti uz pomoć države u formi podsticaja delovanja na privredni rast. Intervencije države ne shvataju se kao preuzimanje ekonomskih jemstava i garantovanja socijalnog mira preko monetarnih i fiskalnih pravila. Ekonomisti se, pored toga, neangažovano zalažu za ukidanje tradicionalne razdvojenosti politike konjunktura i politike rasta kako bi se jasno pokazalo da stabilizaciona politika omogućava planiranje ekonomskih tokova i "hvatanje" jaza između ponude i tražnje.³ Ekonomisti ne mogu da reše metodski sukob u teoriji u smislu povezivanja mikro- i makroanalize, prvenstveno usled odsustva ubedljive teorije formiranja cene i dohotka. Tu ne pomaže ni tzv. nova kejnzijanska mikroekonomika niti tzv. nova neokejnzijanska makroekonomika. Razlike između valrasijanskih stavova, koji teže da makroekonomiju prilagode mikroteoriji, i kejnzijanskih teorija, koje teže da mikroekonomiju prilagode makroteoriji, tako ostaju bez nove racionalne formulacije, jer je ekonomska nauka sklona da se bavi uzvišenim temama bez kontakta sa praksom. Zato je naša ekonomska

³ Ekonomske analize: Perspektive konjunktturnih istraživanja, Ekonomska politika, br. 1871. od 8. februara 1988. str. 51.

nauka nalik na onoga ko "traži izgubljeni novčanik upravo onde gde ulični fenjeri osvetljavaju ulicu umesto u tamnom uglu gde je novčanik nestao."⁴

Sve namere naših ekonomista su provokativne za javnost čim se preokupiraju za probleme efikasnosti instrumentarijuma ekonomske politike u suzbijanju inflacije. Ekonomisti u traganju za odgovorom u suzbijanju inflacije pokreću sve mere: smanjenje potrošnje, redukovanje stope monetarnog rasta, smanjenja poreza i doprinosa, redukovanje javne potrošnje, uvođenje široke kontrole cena i ličnih dohodaka, instituisanje realne kamatne stope i realnog deviznog kursa, smanjenje investicija, restrikcija uvoza, revalorizacija (indeksacija) i sapinjanje efektivne tražnje bez povećanja realne ponude. U igri su, dakle, gledišta četiri velike škole: neoaustrijanci, postkejnzijanci, neoklasika i marksisti, čiji se stavovi međusobno razlikuju u pogledu najvažnijih makroekonomskih problema: novac, ravnoteža, očekivanja i mikroosnove. U osnovi, na površinu izbijaju dva modela mišljenja, i to: kartezijsko-euklidovski i vavilonski. Marksisti, postkejnzijanci i neoklasici, uvažavajući istorijsko vreme, skloni su vavilonskom holizmu i odbacivanju rigoroznih teorijskih modela u korist klasa (marksisti), institucija i grupa (postkejnzijanci) i inicijative pojedinaca (neoaustrijanci); dok su neoklasici (teorije opšte ravnoteže) skloni euklidovsko-kartezijskom redukcionizmu i dualizmu, koji zamenjuje istorijsko vreme i socijalni milje (Sh. Dow).

A to je suprotno od stavova neoklasične matice, koja nauku određuje na osnovu Poperovog internacionalističkog i nacionalnog pristupa napretku, koji implicuje strogo razgraničenje nauke od nenauke, razlikovanje opservacija od teorija i kumulisanje znanja. Pri tome, različita mišljenja u nauci po definiciji treba da predstavljaju prirodnu pojavu u civilizovanom svetu iz razloga što je to jedini i osnovni komunikacijski kanal na putu razvoja naučne misli.

Ekonomska teorija je veoma značajna iz dva jednostavna razloga, i to: (1) zato što objašnjava funkcionisanje privrede i (2) zato što predstavlja okosnicu formulisanja ekonomske politike. Ekonomska teorija ne bi bila toliko "teška i komplikovana" da ne zbunjuje javnost istovremenim postojanjem različitih i međusobno suprotstavljenih teorija o istom fenomenu ili jedna jedina monistički usaglašena teorija o brojnim pojavama međusobno kontradiktornim. Razgraničenje onog

⁴ Ibidem, str. 52.

što je trajno i prolazno, razlučivanje istine i retorike, utvrđivanje empirijskog i hipotetičkog, identifikovanje pozitivne heuristike rađanja novih hipoteza (i teorija) i degenerisanih pojedinačnih teorija u strukturi tzv. lakatoševog naučnoistraživačkog programa, otkrivanje vremenske i prostorne lokacije pojedinačnih teorija u grozdovima teorija jeste neophodnost filozofije ekonomske nauke sa tzv. tvrdim jezgri u mikroekonomiji (individualizam, racionalnost, privatna svojina, tržišna privreda) i makroekonomiji (državna intervencija, monetarna i fiskalna politika, politika dohodaka, strukturna i tehnološka strategija). Činjenica je, međutim, da je ekonomija "meka" nauka sa nižim stepenim rigoroznosti u odnosu na prirodne nauke.⁵ To, pak, nameće potrebu objektivne i empirijski utemeljene metodološke procedure pomoću koje je moguća evolucija različitih ekonomskih teorija. Nemogućnost davanja definitivnih odgovora mora se ipak pripisati postojanju konfliktnih teorija, koje valja analizirati sa stanovišta njihove unutrašnje koherentnosti i spoljašnje konkurentnosti. Uspon novijih modela filozofije ekonomskih nauka vezuje se za ograničenost i prevaziđenost induktivnog mišljenja, gde je skok od empirijski verifikovanog posebnog slučaja ka teorijski izvedenoj opštoj hipotezi ili teoriji apriorno postavljen. Najvažniji nedostatak je ipak agregiranje empirijski potvrđenih pojedinačnih iskaza u opšti model. Labavost induktivističko-instrumentalističkog mišljenja isprovocirala je rađanje tzv. Poperovog načela falsifikovanja po kome se dobacuje činjenica "da je teorija tačna ako je dokazana" i prihvata princip "da teorija nije netačna dok nije osporena".

Makroekonomija je prvenstveno nauk o ekonomskoj politici, koja se predominantno oslanja na monetarnu i fiskalnu politiku, na politiku dohodaka i na strukturnu politiku.⁶ A da li se naslanjati na novac i primat davati nominalnim varijablama ili se pak oslanjati na budžet i poreze i prvenstvo dati realnim varijabilama, sve zavisi od opcije iz središta monetarističko-kejnzijanske kontroverze.⁷ No, redukcionistički pogled na svet naše "moderne" ekonomske nauke razara tradicionalne vrednosne sisteme i na taj način degradira sopstvenu validnost. U saradnji sa "etosom industrijalizma" ju-nauka je već imala razorne efekte na prirodnu sredinu i iracionalan odnos prema bogatstvu, ali na supstanciju ekonomskih znanja visokostručnog kadra.

⁵ J.Glass i W.Johnson, *Economics - Progression, Stagnation or Degeneration*, Harvester Wheatsheaf, London, 1989

⁶ T. Dornburg, *Macroeconomics*, McGraw Hill, N.York, 1987

⁷ Dr Ž. Ristić i dr S. Komazec, *Menadžment ljudskih resursa*, ABC Glas, Beograd, 1993.

Potreba "transformacije ekonomske teorije" nagnala je savremene teoretičare da u postmodernoj ekonomiji unesu koncept noosfere, koji reflektuje koncept globalnog lumanizma i koji nominuje studijom evolucije biosfere na kome čovek postaje svestan sposobnosti da utiče na njenu evoluciju. Razni fundamenti noosfere nalaze se u ideji o jedinstvu prirode, zemlje i kosmosa, ali i u ideji o njihovoj koevolutivnoj međuzavisnosti. U tom kontekstu čovek prihvata odgovornost za taj dalji razvoj, koji implicira formulisanje strategije korišćenja prirodnih izvora i menjanja i usavršavanja svoje institucije⁸. Epoha noosfere jeste postmodernizam i vera u globalni humanizam i racionalizam, ali bez mirenja sa slomom ljudskog uma. Stoga se moderna ekonomija može inovirati sa istorijskog, socijalnog, političkog, filozofskog i ekološkog stanovišta.

Ekonomija se po pravilu definiše kao nauka o alternativnom korišćenju retkih resursa sa mikroekonomskom analizom (koja proučava tražnju, ponudu i cene i troškove) i makroekonomijom (koja u svom središtu drži analizu nacionalnog dohotka i principe ekonomske politike). Ekonomija, kao takva, implicira načelo homogenosti po kome su relativne i apsolutne cene razdvojene kao u valrasijanskom modelu.⁹ To pak za ekonomsku politiku znači da se monetarnim impulsima, kamatama i ponudom novca ne može uticati na relativne cene. Monetaristi, prihvatajući ovu postavku, smatraju da se novčanom iluzijom na kratak rok mogu nominalnim impulsima izazvati realne promene. Kejnesijanci se pak nalaze na sasvim drugačijim pozicijama pošto smatraju da i na dugi rok deluje novčana iluzija i da se dinamiziranjem agregatne tražnje može permanentno povećavati proizvodnja i zaposlenost. U makroekonomskoj politici svaka monetarna ekspanzija izaziva rast dohotka, pad kamata i rast inflacije. U slučaju fiskalne ekspanzije rastu i kamate i inflacija. U tom kontekstu, razlike između kejnesijanaca i monetarista mogu se čak i slikovito prikazati poput razlike između horizontalaca i vertikalaca, kejnesijanci su horizontalisti, pošto polaze od horizontalnih krivih TS (odnosno AS), gde je moguće dinamiziranjem tražnje povećati dohodak i bez rasta cena i kamata. Monetaristi su pak vertikalisti, jer polaze od vertikalnih krivih LM, gde dolazi samo do rasta cena i kamata bez željenih efekata rasta dohotka i zaposlenosti. No, isključivim osloncem na nominalne agregate ne mogu se dinamizirati

⁸ K. Stores, A. Critique of Economic Reason, International University of Japan, Tokyo, 1992.

⁹ Dr Ž. Ristić i dr S. Komazec, Menadžment ljudskih resursa, ABC Glas, Beograd, 1993.

ni proizvodnja ni zaposlenost na dugi rok. Pretpostavke monetarista o opštoj fleksibilnosti i keynesijanaca o rigidnosti ukazuju na različite transmissive mehanizme koji bi početne impulse trebalo da predoče u željene efekte.

Generalnim društvenim naporima ekonomisti daju „doprinos“ ostvarenju masovnih ekonomskih škola za obrazovanje inferioraca za stabilizacionu lingvistiku, jer jezikoslovci uspevaju da očevidne ekonomske drame i socijalne tragedije pretvore u lingvističko lebljenje oko „smisla“. Nedavno je britanska vlada ponudila univerzitetima po milion funti kao podsticaj da promene svoje nastavne planove i stil predavanja kako bi studente obrazovali da budu više preduzetnički nastrojeni i da steknu znanje potrebno u privredi.

U čitavom svom radnom veku ekonomisti teže da unaprede shvatanje o delovanju ekonomije i da utiču na ekonomsku politiku. Ekonomisti, u nastojanju da utiču na ekonomsku politiku, u pravilu usvajaju gledište da svaka vlada radi za opšte društvene interese s težnjom da ustanove kako to učiniti, da odluče šta treba uraditi i da uvere javnost da rade za opšte dobro. No, teorija javnog izbora pledira ne samo da ekonomisti opisuju stvarnost nego i da utiču na društvenu politiku. I, doista, zadatak ekonomskih naučnika je da shvate kako svet funkcioniše pre nego da utiču na njega¹⁰, jer jednostavno opisivanje činjenica nije krajnji cilj nauke. Ekonomski, po Fridmanu, mogu da utiču na društvenu politiku na tri načina. Najstariji način jeste nastojanje da se javnosti da bolja ideja o društvenom interesu sa ekonomskog stanovišta. Drugi način jeste taj da ekonomisti to mogu učiniti analiziranjem promena u institucionalnim aranžmanima koje bi dovele do željenih rezultata.

Konačno, treći način uticaja ekonomista na društvenu politiku jeste da za vremena krize drže otvorene opcije.¹¹ Ali, u tom nadimanju ekonomisti otvaraju i otklanjaju i sopstvene slabosti u vidu sopstvenih interesa, koji ne mogu biti drugačiji od onih koje analiziraju (jer se ne mogu uvek smatrati izuzecima). "Ne kažem da ekonomisti u većoj meri od ostalih ljudi namerno i eksplicitno stavljaju sopstvene interese iznad opšteg interesa¹². Ali, svako od njih zna da je ono što je dobro za ekonomiste dobro i za društvo i za privredu, i obratno; jer niko od njih

¹⁰ M. Fridman, Ekonomisti i ekonomska politika, Ekonomska politika br. 1869. od 25. januara 1988. str. 49-52.

¹¹ Ibidem, str. 51.

¹² Ibidem, str. 52

eksplicitno ne koristi svoj položaj da bi naneo štetu društvu ili privredi. Bitno je ovde naglasiti da su ekonomisti kao analitičari morali da shvate da su i oni živa ljudska bića koja sopstvene interese znaju bolje od bilo čega drugog i koja svoje interese slede.¹³ No, ovde sopstveni interes ekonomista nije ograničen na usko materijalni interes iz prostog razloga što njihov interes obuhvata i želju da služe društvenom interesu. Zato je za ekonomiste esencijalno pitanje kako su oni u prošlosti uticali na ekonomsku politiku, kako oni danas utiču i kako će u budućnosti uticati na ekonomsku politiku. Ključ za razumevanje samog odgovora na postavljanje pitanja nalazi se u naučnim istraživanjima i stručnim rešenjima koja odbacuju željene efekte u prirodi i društvu.

II

Ekonomski gurui poput Fridmana, Samuelsona, Modiljanija, Dornbuša, Krugmana, Grinspena, Masgrejva, Malenvoa, Šulca, Štiglica, Hajeka, Milera, Lukasa i Bjukenena, kao ekonomski proroci koji decenijama inspirišu vlade, centralne banke i institucije i svojim savetima utiču na život miliona ljudi širom sveta, gube sve više i više na prestižu. I ako bi se izvršio monitoring o njihovoj popularnosti onda bi neko od njih izvršio samoubistvo zbog ogromnog pada sopstvenog rejtinga i imidža. Razlog je i suviše jednostavan. Velikani su previše grešili i nijednu prognozu nisu pogodili. Recepti Čikago bojsa, kao predstavnika konzervativne ekonomske misli, trebalo je da od Meksika, Brazila, Argentine i Čilea naprave privredna čuda, pokrećući ih ka neograničenom prosperitetu posle dugotrajnih hiperinflacionih nereda¹⁴. Realnost je, međutim, išla drugim pravcem, koji je iznudio ublažavanje forsiranog liberalizma i postepeno uvođenje mera protekcionističke kontrole. Skupo prodavani recepti ne samo da nisu doneli obećani ekonomski Eldorado nego su nametnuli veoma visoku socijalnu cenu s njihovom apsolutnom rigidnošću¹⁵. Čile je jedina zemlja koja je uspeła da se izvuče iz kandži konzervativne terapeutike. Kao "loš đak" Čile je ublažio, uobličio i izmenio recepte u skladu sa zahtevima realne stvarnosti. I zato ova zemlja danas prolazi vrlo dobro.

¹³ Uporedi; M. Fridman, op. cit., str. 52.

¹⁴ F. Mosely (Ed.), *Heterodox Economic Theories*, E. Elgar, 1995.

¹⁵ P. Lunt i A. Fumham (Ed.), *Economic Socialization*, E. Elgar, 1996. i I. Abalman, *Dynamics and Income Distribution*, E. Elgar, 1995.

Džon Kenet Galbrajt, kao mitski korifej ruzveltijanstva i kenedizma, glasno ljutito pita gde su ti vajni latinoamerički ekonomisti bili kada je kriza bila na vidiku. Oni su samo spremni da daju svoje savete, da lansiraju svoje recepte i da „kidnu“ sa scene čim njihovi recepti dalje ne funkcionišu. Zato se oprezno povuku i više se ne čuju. Nažalost, iste kritike danas trpe i neumoljivi superbirokrati MMF koji dva puta godišnje obilaze siromašne i prezadužene zemlje, sastavljajući im nemilosrdne recepte ekonomskog diktata. Opasne su, zatim, greške usledile u zemljama Centralne i Istočne Evrope, koje su bile primorane da prihvate aplikaciju modela velikih tržišnih privreda na svoju realnost, koja je tek isplivala na površinu posle 75-godišnjeg bivstvovanja planske privrede.¹⁶

Ekonomisti su zapljusnuti modom „ljubavi prema samoći“, zahvaljujući „nezainteresovanosti“ i „zaboravnošću u promašenim prognozama“ i stanju u „akademsom samoštvu“, opterećeni samo interesom konkurentnog stvaralaštva. Oni stanuju duboko u „akademsom samoštvu“ i gledaju sami u sebe iako se ne vide i ne čuju. Oni se „osećaju“ na istim greškama koje su sami napravili i „pokajnički“ prodali u obladi ekonomske nauke, kao patent, izum, rešenje.¹⁷ Pa, šta se to desilo sa ekonomskom naukom? Da li je ta, nekada, „tužna nauka“ (kako je konstatovao istoričar Tomas Karlajl) sada pretvorena u „neverodostojnu nauku“ (kako sa jezikom žaoke govori jedan od najpoznatijih svetskih ekonomista današnjice Pol Krugman). Prof. Krugman, zapravo, govori o velikom nazadovanju u pristupu raznih ekonomskih škola, koje se kao „glupost šire nalevo i nadesno“. Krugman prosto galami sa otvorenim ocenama: „Izvesni ekonomisti prodaju crtiće, a ne ideje.“ Današnji veliki ekonomisti i nisu naučnici već reklamni bukači koji novinskoj i televizijskoj publici pričaju ono što političari, kao njihovi naručioci, žele da čuju.

Greške čuvenih ekonomista se povećavaju, gomilaju i šire meteorskom brzinom. Gotovo da više nigde nemaju prođu, jer njihovu "robu" neće više niko da kupi. Da li je to sve baš tako? Današnje ekonomske teorije su zasigurno sve manje prikladne za objašnjavanje golih ekonomskih činjenica i nezgodnih finansijskih istina, pošto su neshvatljivo napustile razboritost realnosti (koja odlazi ili dolazi - svejedno). To je posledica razrada, na naučnom nivou, veoma elegantnih modela (konceptualno) sa otvorenim udaljavanjem od

¹⁶ A. Peacock, *The Political Economy of Economic Freedom*, E. Elgar, 1997.

¹⁷ S. Zamagni (Ed.), *The Economics of Altmism*, E. Elgar, 1995.

stvarnosti. Zbog svoje apstraktnosti ekonomisti greše i nezaustavljivo srljaju iz greške u greške. Zašto? Zato što su veliki ekonomisti pomodni intelektualci koji ostaju zatvoreni u hladovini na svojim fakultetima (i univerzitetima), pišu teško razumljive knjige iz snova, kroje ekonomsku misao za nebesku ekonomiju i šepuju "šap" finansija (finansijska slinavka u oblasti novca, kamatnih stopa, deviznih kurseva, poreskog pritiska i fiskalnog deficita)¹⁸. A da bi običan ekonomista sve to razumeo, mora da pođe od prejasne evolucije same profesije ekonomista, koja je tokom poslednjih tridesetak godina „sve i svašta“ doživela i preživela. Na kraju je, ipak, prevagnula ili nadmeno pobedila tzv. američka ekonomska škola koja je na otpad poslala sve kejnzijanske teorije, koje su se veoma pažljivo odnosile prema socijalnim i praktičnim stvarima. I upravo ta američka škola želela je da od ekonomije napravi nauku analognu fizici ili matematici, odnosno da izgradi potpuno egzaktnu nauku. Američka škola se mnogo trudila da napravi modele koji bi simultano bili validni i za Afriku i SAD, i za Rusiju i za Nemačku, i za Beograd i za Čikago. I tu su se veliki ekonomisti prevarili i sami sebe obmanuli (mada oni još to ne znaju kako). Očigledno, pretenzije američke ekonomske škole sa praktičnog stanovišta su napravile darmar, zakočivši dalji razvoj ekonomske nauke. Stvarnost, nažalost, postaje iz dana u dan sve složenija i neizvesnija u pogledu ishoda. Ekonomisti su više nego nesposobni da tumače i objašnjavaju stvarnost.

Činjenica je da ne postoji neka supstitutivna disciplina, ekonomisti greše što ne obavljaju svoje zanimanje u onom smislu da predstavljaju socijalne inženjere, što je i najdelikatniji aspekt uloge ekonomista. Prepreka za to su, ipak, velika imena, koja su se usidрила u „starom sistemu“ i koja u svakoj TV emisiji, svakom listu i časopisu, kao nadobudni eksperti, nešto objašnjavaju, osporavaju, predviđaju, prognoziraju, ohrabruju, kritikuju, teoretišu i lansiraju „bajate žvake“. Kao duhovni vodiči po užim grupama lobista prosto crtaju ekonomsku misao poput modnih kreatora. A njihovi slepi sledbenici šiju i prodaju tako skrpljena odela vladama i institucijama po basnosnosnim cenama.¹⁹ Takva imena stvaraju generalni ekonomski konsenzus koji se svakodnevno širi kao opojna droga po svetskim medijima. Kao preplaćene Biblije insistiraju na tome da se njihova misao prenosi kao

¹⁸ R. Dortman, *Economic Theory and Public Decisions*, E. Elgar, 1997. i W.A. Niskanen, *Bureaucracy and Public Economics*, E. Elgar, 1996.

¹⁹ A. Salanti and E. Screpanti (Ed.), *Pluralism in Economics*, E. Elgar, 1996.

njihov kredibilitet koji stvara tendenciju u razvoju ekonomske misli po čitavoj zemaljskoj kugli, i kad se dokopaju toga, prestižni informativni organi objavljuju, a masovni mediji preuzimaju i rasprostiru. I tako propovednički recept postaje kredo, tendencija i moda i ako je pogrešan. U pravu je, stoga, Pol Krugman kada je profesiju ekonomista definisao na sledeći način: „To je način, kao i svaki drugi način, da se čovek oslobodi pogrešnih ideja.“

Danas svi pitaju zašto je ekonomija sumorna nauka. Savremeni ekonomisti, saterani uza zid, stidljivo odgovaraju: „Možda zato što se bavi negativnim posledicama nezaposlenosti i robne nestašice, fluktuirajućim kamatnim stopama, deviznim svingovima, inflacionim euforijama, platnobilanskim poremećajima, spoljnom prezaduženošću, socioekonomskim tenzijama.“²⁰ No, i pored toga, mnogi obrazovani ljudi o ekonomiji ne znaju uglavnom ništa. Oni samo znaju da je to sumorna nauka, dok ostali neekonomski intelektualci šire negativnu predstavu o ekonomskoj nauci i diletantski razmišljaju o ograničenjima u ekonomskoj teoriji i politici ²¹.

U kom smislu je ekonomska nauka sumorna? Niko ne zna korektno da to objasni i sve, opet, ostaje nejasno. Koliko dugo to može da traje. Inače, sam pojam "sumoran" reflektuje nešto što je izgledom i karakterom izaziva tugu i depresiju, nešto što mračno, turbno, snuždeno i suviše blago i crno. Ali, taj pojam može da važi za svaki segment društvenih nauka, koji je, po prirodi stvari, neveseo i žalostan. Ekonomija je sumorna nauka, veli istoričar Tomas Karlaj, samo zato što je to nauka koja tajnu univerzuma otkriva samo u ponudi i tražnji, i ništa više i ništa dalje.

Klasični ekonomisti su mnogo voleli da istaknu da svakog pojedinca pokreće želja da u najvećoj mogućoj meri i u kontinuitetu permanentno uvećava svoje prihode, a trud (rad), koji u to ulaže, određuje sve odnose među ljudima; jer, svaki čovek zna bolje od bilo koga drugoga da iskoristi sopstvena sredstva, i ukoliko mu je omogućeno da ih slobodno razmenjuje sa drugim ljudima, zajedno sa njima će ostvariti i najbolje moguće rezultate u smislu obima, strukture i načina proizvodnje, kao i relativnih cena. Zbog toga su klasični ekonomisti, kao leseferisti, smatrali da je samo ispravna politika

²⁰ P.P. Hamblin (Ed.), *Ethics and Economics*, E. Elgar, 1996.

²¹ J. Broome and Ph. Mongin, *Economics and Philosophy*, Cambridge University Press, 1996.

nemešanja države u ekonomske tokove.²² Karlajlu se, međutim, to nije dopadalo, pošto je smatrao da slika života postaje veoma turobna ukoliko se svi međuljudski odnosi zasnivaju na „novčanim sponama“, a ljudi kao „nomadi“ neprestano lutaju u potrazi za zaradom. S tim u vezi Alfred Maršal je napisao: „Da su ekonomisti stare škole bili jasniji, u pogledu toga da materijalno bogatstvo ne smatraju glavnim ciljem čovekove delatnosti, izbegli bi mnoga pogrešna tumačenja, a Karlajlova (i Raskinova) tumačenja ciljeva čovekovog pregalaštva i korišćenja bogatstva ne bi bila praćena žestokim napadima na ekonomsku nauku zasnovanim na uverenju da ona ne uzima u obzir ni jedan drugi motiv izuzev sebične žudnje za bogatstvom i promocije bezočne sebičnosti.“

Šta današnji ljudi obično misle kada kažu da je ekonomija sumorna nauka. Laici obično ne misle ništa, a i ostali intelektualci (neekonomski) ponavljaju samo tu otrcanu frazu bez nekog logičnog razmišljanja. A šta bi ljudi mogli da misle ukoliko bi, doista, nešto razmišljali ili, prosto, išta mislili? Najjednostavnije, moguće je da kažu da je ekonomija dosadna, što za fiziku, astronomiju i medicinu neće da kažu. Zašto? Zato što ljudi smatraju da se ekonomija bavi pitanjima sa kojima su i laici upoznati iz svakodnevice, života i rada, te stoga imaju pravo da od ekonomista očekuju da im govore „narodnim“ jezikom, koji će biti razumljiv i zanimljiv. To, pak, podseća na staru priču o ekonomisti kao čoveku koji dobro računa, ali nije dovoljno spretna da postane računovođa.

Generalna konstatacija da je ekonomija sumorna nauka teža je i gora od samih prideva „dosadna“ i „nezanimljiva“. Ekonomija, doduše, i mora biti tegobna, jer se svakodnevno susreće sa problemom neograničenih potreba naspram ograničenim resursima.²³ Ekonomska nauka, koja doprinosi prilagođavanju „nestašicama“ time što iznalazi načine za najbolje moguće solucije korišćenja ograničenih sredstava, i treba da se nominuje turobnom, depresivnom i sumornom naukom. U današnjem svetu gotovo niko i ne smatra da ostvareni ekonomski napredak duguje ekonomistima. Ekonomisti nisu ni dokazali ko je zaslužan za povećanje proizvodnje po glavi stanovnika. Doduše, oni nisu ni tražili javno priznanje, jer su previše radili za svoju ličnu korist. Objektivno gledano, niko nije ni zaslužio iz prostog razloga što oni sami (ekonomisti) „proizvode“ inflaciju, krizu, nezaposlenost,

²²D. Davidson, *Post Keynesian Macroeconomic Theory*, E. Elgar 1994.

²³D.A. Walker (Ed.), *Welfare Economics and the Theory of Economic Policy*, E. Elgar 1995.

nestabilnost, nestašice.²⁴

Međutim, realnost, po pravilu, ne odgovara idealizovanoj slici iz udžbeničke verzije klasične ekonomije iz razloga (1) što konkurencija nije savršena, (2) što informacije nisu potpune, (3) što sistem zavisi od fluktuacija u proizvodnji i prinudne nezaposlenosti, (4) što privatne odluke ne moraju da budu optimalne, (5) što raspodela prihoda može da bude nepravedna, (6) što državna politika može da ispravi takvu situaciju i (7) što tržište stvara monetarni standard koji dovodi do razumne ekonomske stabilnosti. I, pošto u ekonomiji „nema besplatnog ručka“, ostaje i dalje da važi floskula o sumornoj ekonomskoj nauci²⁵.

III

Makroekonomijom se još vredi baviti, i to baviti dobro i požrtvovano, uspešno i dugoročno, i ako su kontraverze veoma naglašene i jake između postojećih ekonomskih škola (kejnzijanci, monetaristi, novi klasičari i novi kejnzijanci). Uvođenje nevoljne nezaposlenosti, osporavanje automatizma opšte ravnoteže, intervencionizam i makroekonomska perspektiva jesu obeležja kejnzijanske škole. Kvantitativna teorija novca, Filipsova kriva, odbacivanje aktivizma i monetarni pristup platnom bilansu jesu glavne karakteristike monetarističke škole. Prelazak od adaptivnih ka nacionalnim očekivanjima jeste kredo novih klasičara. Najzad, prelaz sa kvantitativnih na cenovne reakcije jeste "srce" novih kejnzijanaca. Epicentar kejnzijanske makroekonomije je deficit agregatne tražnje; recesije su produkt pada egzogenih izdataka i rešenje je indukovani stimulan - povećavanje izdataka i smanjivanje poreza, bez pridavanja značaja monetarnoj politici²⁶. Fridman i Bruner su toku novca, međutim, dali središnje mesto, ukazali na značaj tzv. prirodne stope nezaposlenosti i istakli da su neophodne nove mikroosnovne makroekonomije i da se privreda vraća u ravnotežu i bez makroekonomije. Konačno, novi klasičari su napustili adaptivna, ex

²⁴ Uporedi: A. Alesina, R. Perotti, Politička ekonomija rasta, The World Bank Economic Review, 3/94.

²⁵ J. Tobin, Full Employment and Growth, E. Eigar, 1996.

²⁶ A. Chrystol i S. Price, Controversies in Macroeconomics, Prentice Hall, Harvester Wheatsheaf, London, 1994

post očekivanja u korist racionalnih, ex ante očekivanja, što je izazvalo novokeynzijansku reakciju i njihovo dokazivanje da agregatna ponuda nije na kratak rok vertikalna, da aktivistički indukovane promene tražnje mogu stimulisati proizvodnju, i da naglasak keynzijanske agregatne tražnje treba premestiti na rigidnosti tržišta rada, koje nije fleksibilno. Osnovna reafirmacija keynzijanske ekonomije jeste svojevrsni odgovor na monetarističku filozofiju da "svi problemi proizlaze iz isuviše visokih nadnica" i novoklasičarima da je "tržište rada fleksibilno".²⁷

Karl Bruner i Alan Melcer u svojim istraživanjima najveću pažnju ipak pridaju neizvesnosti i troškovima pribavljanja informacija (pošto su monetarni impulsi glavni faktor varijacije proizvodnje, uposlenosti i cena). Zbog toga se insistira na tome da društvo razvije institucije poput novca, kao medijum razmene, jer pojedinci efikasno koriste sve informacije i uče iz proteklog iskustva; oni više nisu okrenuti ka prošlosti, niti ekstrapoliranju proteklog ponašanja, već gledaju u budućnost i na vreme predviđaju eventualne nepovoljne posledice.²⁸

U debati šta treba učiniti, ekonomisti (true to forum), do sada, su se usredsređivali na makrostrvari, kao što su javni dug i spoljni deficit, oni su postali potpuno nemi o mnogim pitanjima mikroekonomije. Na površini, ekonomija uvek nudi način da se o tome razmišlja: troškovno-dobitna analiza, koja se dobro nosi sa rizikom. Ali, u bavljenju neizvesnostima troškovno-dobitna analiza je loša.²⁹

Nastojeći da raskinu zavisnost od sumrne ekonomije ljudi postaju privrženici, robovi nekog od postojećih modela mišljenja (keynzijanci, monetaristi, novi klasičari, neokeynzijanci), kako je nekada pisala Džozan Robinson. Želju da izbegnu posledice sumorne ekonomije oni prikrivaju zaštitnim omotačima retorike. Zato se svi zovu eksperti. Ekonomija, dakle, nije tvrda zaštićena nauka.³⁰

Lester Thurow tvrdi da gotovo sve industrijski razvijene zemlje sve više žive po zakonitostima „privrede znanja“. Stoga se ekonomski privlačna radna mesta otvaraju u branšama čiji glavni kapital su umne glave (kompjuterski softver, informatički menadžment i konsultantska

²⁷ R. Skidelskv, Keynes, Oxford University Press, London, 1996.

²⁸ R. Brunner i A. Meltjez, Money and Economy, Cambridge, Cambridge University Press, 1995.

²⁹ S. Lombardint., Growth and Economic Development, E. Elgar, 1996.

³⁰ G. M. Hobgson (Ed.), Economics and Biology, E. Elgar, 1995.

aktivnost). Samo znanje i kvalifikacije u modernoj privredi mogu trajno da opravdaju razlike u dohotku. Društvo greši kada pravi veliki jaz između elite radnika sa znanjem i radne snage bez odgovarajućeg obrazovanja. Bogati se povlače u izolovane rezidencijalne četvrti i gube svoj interes za zajednicu. Oni zaboravljaju da njihov uspeh zavisi od toga da li društvo u dovoljnoj meri obrazuje masu zaposlenih. Zato Thurow obavezuje državu na stalnu obrazovnu ofanzivu, a preduzeća na investiranje u razvoj i obrazovanje svojih zaposlenih. Spas se ne vidi u slobodnom delovanju tržišnih snaga nego u aktivnoj ekonomskoj politici koja poveća snagu društva putem ulaganja u budućnost i sutrašnje platioce (jer „radnici znanja“ svoje znanje uvek nose sa sobom).

Profesor Paul Krugman se, u poslednje vreme, bavi krizom ekonomske nauke i mnogo voli da razgraniči dva tipa ekonomista, i to: (a) profesori i (b) politički preduzetnici. Profesori, u pravom smislu reči, jesu akademski ekonomisti zatvoreni u okvire sopstvenih knjiga i časopisa u kojima pišu i raspravljaju o pojedinim ekonomskim pitanjima i to uglavnom sa naučno rigoroznim, nepopularnim i teškim stilom pisanja i sa malim uticajem u javnosti. Politički intelektualci su, međutim, spretni profesionalni intelektualci različitih vrsta, koji pišu za široku čitalačku publiku (a ne kao profesori koji „pišu“ za druge profesore). Politički preduzetnici lako i brzo pišu. Oni ne haju na naučne opreznosti niti su nesigurni kada daju odgovore iz rukava. Ekonomsko neznanje je, po Krugmanu, osnovni razlog zbog čega ekonomska nauka nije u stanju da se suoči sa izazovima modernog doba. Ekonomska stvarnost već godinama zbunjuje akademske ekonomiste i praktičare. Javili su se, naime, problemi koje ekonomisti nisu očekivali, kao što su usporavanje privrednog rasta, povećanje nejednakosti u raspodeli dohotka i porast budžetskog deficita. Pa, sta je onda funkcija ekonomista? To je aktivnost koja je neophodna da se odbacuju loše ekonomske ideje sa ciljem da dobre ideje prežive, zaključuje Krugman.

Inflacija nije samo monetarni fenomen, kako su inače kruto verovali monetaristi. Novac nije samo uzročnik inflacije već transmisija³¹. Zato nije jasno zašto vlade dopuštaju da se novac po inflatornoj stopi uvećava. Nije jasno ni to zašto država i sama postaje žrtva inflacije koja je sama indukovala: ubrzavanje inflacije ubrzava

³¹ D. Hevmann i A. Leijonhuvud, *High Inflation*, Oxford, Clarendon Press, 1995.

optičaj, smanjuje tražnju za novcem i sužava bazu inflatornog poreza na dugi rok. Zato država „grabljivica“ gubi. Visoka inflacija je ipak simptom duboke krize javnih finansija, raskoraka između neefikasnog poreskog sistema, neprimerenog poreskom potencijalu, i javnih izdataka. Ovaj fiskalni sindrom „visoka inflacija“ je svojevrsni začarani krug. Visoka inflacija je produkt političke nesposobnosti da se javne finansije postave na zdravu i regularnu osnovu. Visoka inflacija onemogućava racionalno fiskalno upravljanje time što remeti budžet. Zato je „budžetsko ograničenje“ raskorak između željenog nivoa izdataka i prikupljenih poreskih prihoda. Realizacija fiskalnog deficita i rasta novca može biti čvrsta (ili labava), a spremnost javnosti da apsorbuje državni dug postavlja okvire mogućem kumulativnim dugu, bez pribegavanja pozajmljivanja od centralne banke. U uslovima visoke inflacije država gubi kredibilitet, a dugoročno tržište kapitala postaje segmentirano. Prostori za zaduživanje se sužavaju. Vlade tada pribegavaju kvazifiskalnim deficitima kada je vrlo teško povući granicu između monetarne i fiskalne politike. Vlade mogu, uvećavajući bazni novac (sinjoraž), pokrivati svoj deficit, ali se pokreće inflacija koja umanjuje realnu kupovnu moć novokreiranog novca kojim treba zatvoriti deficit³². Samim tim, i vlade podležu inflatornom porezu. Otuda je inflacija porez na realne novčane bilanse. Pri tome, realna vrednost novca pada, što proističe iz prava vlade da štampa novac.

Takva praksa postoji u zemljama u kojima je doskorašnja naglašena korelacija „politička demokratija - tržišna privreda“ supstituisana novom korelacijom „politička demokratija - kresanje budžetskog deficita“. Sintetizovani indikator toga jeste indeks fiskalnog zdravlja, koji faktički nominuje učešće izdataka javnog sektora u društvenom proizvodu. „Fiskalno zdravlje“ podrazumeva određeno učešće izdataka javnog sektora i kreće se u uskoj margini 30-40% za gotovo celokupnu „masu“ razvijenih tržišnih privreda. Smanjivanje fiskalnog deficita, u tom kontekstu, smatra se ključnom polugom obnavljanja međunarodne konkurentnosti, obuzdavanja inflacije i učvršćivanja poverenja u nacionalnu valutu. Razlozi su jednostavni: ukoliko država pokaže odlučnost u odnosu na samu sebe i svi ostali će podlegati tvrdom budžetskom ograničenju. To je dobar „povod“ da se ustanove određene „pravilnosti“ u procesu uspostavljanja „odnosa“ između političke demokratije i fiskalnog

³² B. Pilat, The Economics of Rapid Growth, E. Elgar, 1994.

deficita, i to: (1) sa kresanjem budžeta počinje se u vreme krize koja nameće neodložna i brža rešenja, (2) prvi na „udaru“ je javni sektor u nastojanjima da se učini efikasnijim, (3) posle jednokratne prodaje državne imovine i punjenja državne kase, sledeći korak je fiskalno prilagođavanje oslonjeno na restriktivnu monetarnu politiku i izbor prioriteta.

Naša epoha je ipak najbliža snu o generalnom skoku čovečanstva iz vladavine potreba u vladavinu slobode zahvaljujući toj savremenoj ekonomskoj nauci, koja je na planu ekonomske instrumentalizacije (modeliranje) „mnogo“ doprinela za opštu ekonomsku politiku (bez obzira što nije razrešila dilemu između pune uposlenosti i monetarne stabilnosti ili probleme „uravnoteženog rasta“ koji nastoji da eliminiše krize, ako ne i ekonomske cikluse).³³ To je, naravno, i socijalna duša ekonomske nauke (zašto je ekonomija smatrana moralnom naukom). No, nemiri vremena na ekonomskom planu traže alternativne solucije i pokreću čitav niz gotovo nerešivih pitanja (problema): (1) kako na brzinu radikalno smanjiti siromaštvo, (2) kako smanjiti jaz u dohotku između društvenih slojeva, (3) kako obezbediti da vlada racionalno troši sredstva, (4) kako očuvati prirodne resurse i čovekovu okolinu, (5) kako rešiti „opasne“ probleme urbanizacije, (6) kako rešiti problem pune zaposlenosti i monetarne stabilnosti, (7) kako očuvati uravnoteženi razvoj, itd. Za davanja generalnih odgovora ipak su potrebna nova seriozna istraživanja i nova traganja, i da ekonomisti konačno shvate da duguju doprinos napretku novog društva.

Zbog toga se ekonomisti okreću ekonomiji preduzetništva (i menadžerstva) koja se bazira na pokretačkoj „draži“ ekonomskog života slobodnih ljudi, na inicijativi zaposlenih i firmi, i na stvaranju nacionalnog bogatstva. Nova ekonomska strategija, međutim, pobija efikasnost konzervativne i liberalne politike.

Konzervativna politika se zasnivala na pretpostavkama da se raspodela sredstva i dobiti najbolje ostvaruje na tržištu i da se najbolja uloga, koju država igra u privredi, sastoji u pomoći firmama da investiraju u nove fabrike i opremu, u održavanju uravnoteženog budžeta, u smanjenju poreza na profit investitora i prihode firme, i u održavanju inflacije blizu „nule“. No, u novoj globalnoj privredi, ova

³³ H. S.G. Medema i W. J. Samuels (Ed.), *Foundations of Research in Economics*, E. Elgar, 1996.

politika je osuđena na neuspeh, pošto politika nemešanja gubi svoj smisao upravo onda kada stopa rasta celokupne privrede pokazuje tendenciju opadanja. Za razliku od konzervativne strategije, liberalna strategija polazi od pretpostavke da država može da drži stabilan rast podešavanjem uticaja budžetskog deficita na ukupnu ekonomsku tražnju. Usporavanje privrednog rasta liberali vide kao rešenje u većim budžetskim rashodima, koji povećavaju kupovnu moć potrošača. Od liberala se i mogu uzeti tri ideje, i to: (1) tržište samo po sebi ne omogućava stabilan rast, ali pravo rešenje treba potražiti u jačanju tržišta putem državnih investicija u zajedničke ekonomske resurse, a ne u preraspodeli dobiti, (2) jednakost je neraskidivo povezana sa rastom, ali pravilan pristup predstavlja pružanje šanse prosečnim ljudima, a ne obećanju jednakih rezultata i (3) održavanje ukupne tražnje podstiče privredni rast, ali u globalnoj privredi ovaj napor treba usmeriti ka ukupnoj svetskoj tražnji i na usaglašavanju ekonomskih politika. U celini posmatrano, ekonomija preduzetništva počiva na sledećim „stubovima“: (1) čvrsto opredeljenje za investicije u zemlji, (2) nova finansijska i monetarna disciplina, (3) nova strategija za povećanje konkurencije i oslobađanja tržišta, (4) novi sporazum sa radnicima i firmama, i (5) novo strateško opredeljenje za slobodnu svetsku trgovinu. Obezbeđenje resursa potrebnih firmama i radnicima za povećanje produktivnosti jeste cilj preduzetničke ekonomije. Sa većim ulaganjima u zajedničke privredne resurse vlada treba, paralelno, da ograniči izdatke za potrošnju. Vlada bi, takođe, mogla da postepeno ukine subvencije i zaštitne mere u privredi, i da, na taj način, ne destimuliše tržišnu utakmicu, koja postiže inovacije i povećanje produktivnosti.³⁴ Doduše, vlada bi mogla da pomogne i stručno usavršavanje radnika, a da firme brže prihvate inovacije i tehnološki napredak. Konačno, vlada treba da pomogne u procesu povećanja ekonomskih mogućnosti i obnovu održivog privrednog rasta kako bi radnici i firme došli do obezbeđenja visoko plaćenih poslova, porasta životnog standarda i većeg profita.

³⁴ J. Creedy, *The Economics of Higher Education*, E. Elgar, 1995.

IV

Makroekonomija jeste najdinamičnija naučna disciplina današnjice (pored finansijskog monetarnog, fiskalnog i berzanskog menadžmenta), koja uključuje biheviorističke elemente ekonomije, kao što su očekivanja, kredibilitet i informacije. Informacije, po pravilu, utiču na očekivanja i kredibilitet jednako isto kao sto antiinflaciona reputacija vlade determiniše stabilizacioni kredibilitet, koji „hrani“ razvojno poverenje i neinflatorna očekivanja. U tom lancu, svi stiču iskustvo i svi uče kroz „grešku i pokušaj“ (tzv. kriva učenja - histerizis). No, nepredvidivosti makroekonomske politike je ipak moguća, i to ponajviše zbog okruženja. Naime, i vlada je prinuđena da nagomilani budžetski deficit (zbog nemoćnosti smanjenja javnih izdataka i povećanja poreskog opterećenja), koji neminovno provocira akceleraciju monetarnog rasta da bi se deficit monetizovao. Zbog toga, kamatne stope padaju, a proizvodnja počinje privremeno da raste³⁵. To pak pokreće inflatornu spiralu i „gura“ radnike da ugovaraju više nadnice da bi se obezbedili od inflatornog poreza. Država se sada okreće emisiji obveznica, koje provociraju rast kamatnih stopa, sa odloženim efektom naplate. Stabilno tržište obveznica „guši“ inflaciju bez rasterećenja transaktora od depresirajuće valute posle minimiziranja izloženosti inflatornom porezu. Učenje u inflatornom okruženju sada postaje ključno u rastućem trendu poverenju subjekata iz razloga što njihove obveznice u duhu Rikardo-Bardove teoreme postaju bogatstvo, pošto im duguje država. Tu je u potpunosti eliminisan budući porez koji bi naknadno razrezala država da bi vratila dug. Eliminirana je, istovremeno, i strepnja da se vrednost domaće valute u trenutku vraćanja duga naglo smanji zbog inflatornog poreza pomoću koga se „snalažljiva“ država razdužuje. Tako kredibilitet vlade iznova raste, jer je pragmatizam kreatora ekonomske politike „pobedio“ očekivanja „pozitivnim“ informacijama iz okruženja o neinflatomom rastu.

³⁵ R.Burdekin i F.Langdana, Confidence, Credibility and Macroeconomic Policy, Routledge, Londtm, 1995.

U tom smislu, savremenu maticu makroekonomije ne treba više tumačiti kao dugotinjajući sukob monetarizma i kejnizijanizma nego kao razvoj jedinstvenog neovalrasijanskog istraživačkog programa i kao usmerenje ka novim pojavama i fenomenima unutar jednog te istog istraživačkog projekta, koji otkriva sličnost i bliskost ideja sa konvergentnom i divergentnim stavovima. Time se u pravilu izbegavaju zamke besplodno uglačanih modela opšte ravnoteže, koji „jedino služe za stvaranje novih i novijih ekonometrijskih modela“³⁶. Jer empirijski dokazi nikada do kraja i nikada potpuno nisu potvrdili (niti odbacili) bilo koju postojeću teoriju niti su otkrili neku novu premisu. Zato je i beskonačni spor između monetarista i kejnizijanaca (sa utrkom u procesu naknadnog uvođenja novih naučnih argumenata i empirijskih fakata) postao bespredmetan i nekoristan. Jer, stare teorije nikada ne umiru, one se samo nadograđuju i inoviraju. To je jednostavno zato što je ekonomija „meka nauka“ i počiva na tzv. mirdalovskim vrednosnim sudovima. Između apriorističkog testiranja koherentnosti teorija i aposteriornog preživljavanja testova (modela) „bitiše“ pluralizam ideja, koji se u makroekonomiji ispoljava samo kao neovalrasijanski istraživački program. Zato teoriju valja predstavljati samo kao istraživačku strategiju, a ne kao zaokruženi (zatvoreni) skup pretpostavki modela. Ekonomska nauka nikada neće ni imati „tvrdo jezgro“ i to će trajati sve dok ne „popuste“ rigidne pretpostavke o našem „potpunom znanju“ i „nečijim“ zanosnim sklonostima ka modelskim prognozama.

V

Da li bi svet bio bolji da njime upravljaju ekonomisti. Za očekivati je da tako misle ekonomisti i da tako i pišu ekonomski časopisi. Gotovo sve u politici, za šta se ljudi, u pravilu bore, svodi se, ipak, u suštini na ekonomiju. A tiče se, u biti, radnih mesta, zarada, penzija, štednje, investicija, rasta, izvoza, konkurencije, blagostanja. Zbog toga, profesionalni ekonomist i većito kritikuju one koji upravljaju svetom, što od njega prave toliki haos. Jednostavno, ekonomisti žarko žele da promene način razmišljanja ljudi kada bi se njima upravljalo više po njihovom ukusu. Zato i poznatom

³⁶ R.Beckhanse, Tnterp:reting Macroeconomi'cs,Routledge,London, 1996.

Samjuelsonu nije važno ko sastavlja (piše) zakone u zemlji već da li on može da piše ekonomske udžbenike u toj zemlji. Nova izdanja ekonomskih udžbenika uticala su na promenu ekonomskih pogleda na politiku i na ljude koji utiču na ekonomsku profesiju, koja je, tokom poslednje decenije, gotovo u potpunosti eliminisala i najgore vidove ekonomske nekompetentnosti. Naučna ekonomska mudrost odnela je prevagu, a nove ideje zbrisale su mogućnost povratka starog u ekonomskoj praksi. Tako i jeste ako se hvalimo. Ali, ko je kreirao raniju ekonomsku politiku koja je katastrofalno delovala i neminovno, stoga, propala? Samo ili najviše ekonomisti. Gde su one dugo hvaljene teorije planiranja, upravljanja tražnjom, dirigovanja industrijom i državnog vlasništva koje su tako sugestivno formulisane i vešto skrivale štetu. U ekonomskim udžbenicima, naravno.

Danas se, međutim, daju bolji saveti, koji se, doduše, opasno iskrivljuju u samom procesu prenošenja. Zbog toga su i političke odluke slabo fundirane zaokretanjem unazad časovnika liberalnog izbora. Ali, danas se i dobre političke zamisli zasnivaju na lošoj ekonomiji. Argument nalazimo u tome što se privatizacija češće shvata kao način da se zaradi, a ne kao način da se unapredi konkurencija. Na tim osnovama i vlade često prikazuju deregulisanje kao nešto na šta ih prisiljava globalno tržište, a ne kao način da se poveća efikasnost privređivanja i podigne životni standard. Zbog toga su i politički programi loši programi, a loši su zato što se zasnivaju na lošoj ekonomiji. Ekonomisti su, u tom kontekstu, skloni da druge krive što ne razumeju njihove udžbenike, a ne sebe, zato što ekonomija nije donela bolje rezultate.

Ekonomiju je, naravno, veoma teško dobro predavati. Neupućenima ekonomija često deluje iznenađujuće (naročito zbog onoga što se ne može) i čudno (zbog onoga što se nepotrebno zatupljujuće matematizuje). Ekonomska profesija je za to odgovorna, jer modele malo ko shvata, a činjenice ekonomisti nerazumno objašnjavaju. Osnovna načela mikroekonomije i bazični stavovi o ulozi cena i tržišta nisu spora među današnjim ekonomistima. Ekonomisti samo nepotrebno traće vreme, vodeći polemike o spornim pitanjima, koja na manje - više diskutabilan način, proističu iz zajedničkih temeljnih principa. Stvar je u tome da javnost to dokuči, pogotovu kad joj je namera da razborito sudi o državnoj politici. „Javnost i njeni političari uvučeni su u večite prepirke o stvarnim efektima podizanja kamatnih stopa ili smanjenja poreza na kamatnu dobit i sl. da bi

zaključili da se ekonomisti u svemu razilaze i da ništa ne shvataju. Dok god ekonomisti najglasnije raspravljaju o stvarima koje najmanje razumeju, a čute o temeljnim idejama koje ih objedinjavaju, male su šanse da se nešto promeni“ (Economist) .

Najveća greška ekonomista je, ipak, ta što su dozvolili da je ekonomska politika najviše očekivala od vlade, koju su i sami savetovali. Statičnost je gotovo uvek nailazila na svesrdnu podršku ekonomista. Jedva čekaju da se pojave inflacija, nezaposlenost i tržišni propusti, pa da „grunu iz svih topova“. Ali, ekonomisti obično ne žure mnogo da postave pitanje da li će eventualni lek vladine intervencije u privredi pogoršati ekonomsku situaciju. Ekonomisti „stare škole“ na tržišnu ekonomiju gledaju sa strahopoštovanjem. Oni i dalje smatraju da je tržište čudesna stvar, jer ljudi koji rade bez vidljive koordinacije i vođeni pretežno sopstvenim interesom uspevaju da ostvare bravuzorno korisne rezultate. Danas su, međutim, takvi udžbenici retka stvar da svoje čitaoce dovedu do takvog nadahnuća. Moderni udžbenici, ipak, poručuju da tržišta nisu savršena i da to mogu biti samo vlade, savetovani od ekonomista. Pa, koja je onda najbolja stvar za javnost: ekonomisti, vlade ili tržište. Jadno je to pitanje, nema šta.

Nekada je Pol Samuelson pisao da se ne treba zanositi modelima iz Azije, gde se uspeh privrede plaća gotovo ropskim položajem zaposlenih, već gledati na Austriju i Norvešku kao primere razvoja podobne za ljude koji pripadaju zapadnoj civilizaciji sa visokim poštovanjem individualizma. I kada su tada priupitali ondašnjeg austrijskog kancelara Krajskog kako uspeva da tako stabilno vodi ekonomiju, Krajski je mudro odgovorio da je to zato što su svi ekonomisti sa svetskom reputacijom otišli u veće i razvijene zemlje da ih usrećuju svojim idejama. Danas američka stabilnost i uspon, koji traju, u pravilu, su posledica pragmatične politike, koju vode profesionalci, koji se ne zanose monetarizmom ili kejnzijanzmom. Rabin i Grinspen jesu antiheroji ekonomske teorije. U SAD zato niko više i ne poriče da američku privredu ne vode više velike revolucionarne ideje nego progmatizam. I, doista, sve što je manje revolucionarnih ideja, to je ekonomija zdravija. Doduše, ovaj zaključak je moguć samo za već stabilne ekonomije iza kojih stoji i podjednako stabilna ekonomska politika. Zato Dornbuš, kao pripadnik „Nove paradigme“, peva odu performansama ekonomije, koja ipak počiva na pragmatici i koja mnogo ne respektuje velike ekonomske teorije. Projekti nove radikalne transformacije zasnovani na površnim

„ekonomskim teorijama“ imaju relativno mali intelektualni značaj i gotovo nikakvu empirijsku potvrdu. Tzv. veliki ekonomisti izgubili su skromnost u predlozima i opreznost pred „strelovitom“ generalizacijama (Pol Krugman): Džefri Saks je svojim „metodama“ kumovao socijalnoj katastrofi u Rusiji, međunarodne finansijske institucije su, takođe, svojim "Specijalnim metodama", dosta je urađeno na planu pretvaranja privreda azijskih tigrova u latinoamerički kaos, a lider današnje „konzervativne revolucije“ Njut Grinič, koji previše veruje u slobodno tržište, za gladnu decu kaže da „ona treba da se nauče odgovornosti i disciplini, i da shvate da im niko ništa ne duguje; oni treba da dobiju samo ono što mogu da dobiju na tržištu i ništa više“ (Noam Čomski). Na svetskoj ekonomskoj sceni, dakle, vlada kolekcija cinika koji kreiraju i nameću ekonomske teorije na „plaćenim“ projektima tranzicije, privatizacije i liberalizacije u formi globalizacije „neznanja“ i mondijalizacije „izdate profesije“.

U tom kontekstu globalni jastrebovi tragaju za uspostavljanjem sveobuhvatne kontrole nad građanima, prirodnim bogatstvima i kapitalom u formi demokratske regulacije planetarnih tokova i transnacionalnih poslova (interesa). Takav mondijalistički trend prati opasan jaz između isforsiranog „kraja nacionalne države“ i grandomanskih težnji ka „proliferaciji slabih država“ uz odsustvo efektivnih globalnih demokratskih institucija. Da li je to „globalizacija sa ljudskim likom“ i šta ostaje od teorije „održivog razvoja“, koja propagira ekološki podnošljivu socijalnu pravednu i efikasnu privredu.³⁷

Globalistički (nominalistički) pogled na svet logičan je nastavak liberalizacije, koja je povezana sa privatizacijom državnih (javnih) preduzeća, povećanjem uloge privatnog sektora i preduzetničke inicijative smanjenjem uplitanja države u privredne tokove (deregulacija), povećanje slobode protoka finansija i stranih ulaganja. Globalizacija je, samim tim, novo ishodište ponašanja transnacionalnih korporacija, promene u tehnologiji proizvodnje i distribucije, ekonomije obima, ponašanja potrošača, liberalisanje spoljne trgovine i protoka kapitala, proširenja granica za lociranje preduzeća i ignorisanja važnosti blizine sirovina, proizvodnje i tržišta, i, naročito, ekonomske uloge nacionalnih granica. Simbol globalizacije jesu transnacionalne korporacije kojima se i domaće vlade udvaraju

³⁷ Ekonomska politika, br. 2642-2643, od 9. decembra 2002., str. 42.

zbog stranih ulaganja u „globalnom trendu“ širenja pseudovrednosti (globalni standardi za hranu), poput teletine (u čijoj se proizvodnji koriste hormoni) i genetički izmenjene hrane (hrana za stoku i semenska roba).³⁸ Globalizacija, kao takva, ruši katedrale nacionalnih vrednosti i nacionalne pripadnosti i uništava lokalne zajednice da bi popločala stazu ka globalnom kapitalizmu (poput političke levice koja je permanentno hranila internacionalistički pogled na svet). Globalizacija, doduše, može da poveže nacionalne privrede, proširi tržište, omogući pristup novim tehnologijama u proizvodnji i distribuciji, osigura priliv stranog kapitala. Ali, globalizacija donosi i nesreće: povećava ranjivost ekonomski slabijih, ubrzava zahteve za prilagođavanjem i modernizacijom privrede, unosi nepredvidiva kretanja u tokovima kapitala, pridonosi špekulativnim napadima na domaću valutu, izaziva finansijske krize, brza prebacivanja proizvodnje i zaposlenosti iz zemlje u zemlju, i povećava ekonomsku i socijalnu ranjivost malih zemlja u razvoju.³⁹

Globalitarizam nudi nadu za jedan bolji život i tehničku sreću čoveka. Ali, globalizacija nudi perfidno osvajanje vlasti i kontrolu nad kapitalom. Zato je invazija bogatih na ekonomskoj unificiranosti u trendu sa stihijom nagomilavanja kapitala. Nagon za bogaćenjem vodi u totalitarizam pošto bogatstvo postaje nova agresija. A radi se o tome da se ekonomija ipak mora spiritualizaovati, jer siromašne valja staviti pod zaštitu. Etičko je pitanje ravnopravnija i ravnomernija raspodela bogatstva, a ne samo ekonomsko ili socijalno (i ako je novac već postao religija). Globalitarizam ne sme da bude doktrinama razbarušen samo u ekonomskom smeru, jer bi na scenu mogla da nastupi politika „upotreba čoveka“. Tada bi, doista, etiku i prirodu zamenili politika i profit, što bi gurnulo ljude u ropstvo plastične misli. Prvi put mondijalistički intelektualci već ne mogu da prepoznaju vlasnike vlasti kapitala, a njihova reč gubi bitku u odnosu na ekonomsku moć.

Jasno je da Evropska unija želi da postane velesila (pored SAD) na ekonomskom, političkom i vojnom polju, jer poseduje jedinstveno tržište, zakonodavstvo, parlament, vladu (Ekonomska komisija), monetu (evro), vojsku (mimo NATO). Jedino se ne zna kakva će biti država: federalna, konfederalna, savez država ili evropska država od koje "svi" očekuju korist (subvencije u poljoprivredi, sredstva budžeta za prestrukturiranje privrede, resursi fondova za

³⁸ H. Holmen, Limits to globalization, European Review, 1997. st 75-87.

³⁹ Dr M. Jovanović, Globalizacija i Evropske vrednosti, Svet finansija 191/2002 st 22-25.

razvoj nerazvijenih područja, zaštita od konkurencije, stabilna valuta, priliv nove radne snage, odbrambena zaštita, unapređenje ljudskih prava, istinsku demokratiju, uravnotežen budžet, harmonizirane poreze, kontrolisan javni dug, veći životni standard i stabilan nivo cena i zaposlenost, nove tehnologije, priliv stranog kapitala, infrastruktura)⁴⁰.

ZAKLJUČAK

Nadaleko čuveni saveti Melona da treba likvidirati deonice i likvidirati nekretnine da bi se pročistio sistem od truleža nije daleko od istine pošto je sadašnja globalna kriza udarila kao grom iz vedra neba, iako je većina učenih glava predviđala nastavak ekonomskog uspona. Time je nobelovac Krugman iznova dokazao da su postojeća konvenciona ekonomska rešenja neuspešna, čak i kontraproaktivna.⁴¹ Između Džona Majnarda Kejnsa i Milтона Fridmana nismo dovoljno naučili kako bi se sprečilo da se nešto ne ponovi, jer tzv. napredne ekonomije sa tzv. stabilnim vladama nisu imale nikakav odgovor na produženu stagnaciju i deflaciju. Scenario globalne propasti kao da je prepisan iz ekonomske istorije tridesetih, a vešti bankari MMF-a nisu sastavili pakete spasonosnih mera. Ali, ekonomska zgrada treba da je ozidana razumljivim jezikom, a ne jednačinama i dijagramima formalne ekonomije, koje su samo skele za podizanje intelektualne zgrade.

Nobelovac Lukas tvrdi da je makroekonomija nastala kao odgovor na Veliku depresiju i da je njen glavni problem prevencija depresije. Jednom rečju, moderna makroekonomska politika je konačno razrešila problem cikličnog ekonomskog kretanja, kako inače voli da zaključi Ben Bernake. Stoga, ljudi mrze MMF, jer „on ne radi svoj posao kako treba“: zahteva uvođenje mera fiskalne štednje, povećanje poreza, kresanje javne potrošnje i reduciranje budžetskog deficita s jedne strane, i zahteva strukturne reforme s druge strane, kao preduslov za odobravanje zajmova privredama u krizi. I, ako je to bila teorija, pokazala se, nažalost, prilično pogrešnom (Krugman), pošto je MMF u ulozi spasitelja „zabrljao“ dvostruko: udario na kamatne stope

⁴⁰ OECD, Fiscal Federalism in Economics in Transition, Paris, 1991.

⁴¹ Pol Krugman, Povratak ekonomije depresije, Heliks, Beograd, 2010, str.3-5.

i nalegao na devizni kurs⁴². Naime, tzv. hedž fondovi, po Krugmanu, ne slede etimološko značenje engleske reči „to hedge“ - umanjiti gubitak putem uloga, odnosno investiranja. U finansijama se „hedžuje“ da bi se obezbedila sigurnost za tržišne fluktuacije ne okrnje bogatstvo. U praksi, međutim, hedž fondovi reprezentuju biznis transakcije da se izvuče što veća korist iz tržišnih fluktuacija. Sam prelazak iz „duge“ u „kratku“ poziciju, tj. špekulativna prodaja zajmljene, pa potom, prodate aktive sa očekivanim padom cena jeste u stvari „prazna“ prodaja, koja provocira pucanje „mehurića“ i povratak u carstvo ekonomije depresije. Povratak depresije, stoga, označava da su neuspesi ekonomike tražnje (nedovoljnost privatne potrošnje za iskorišćavanje punih proizvodnih kapaciteta) nedvosmisleno postali kočnica prosperiteta zbog čega je primetno došlo do pomeranja fokusa ekonomske misli sa ekonomije potražnje na ekonomiku ponude. Rezultat teorijskih rasprava, u krajnjoj konsekvenciji, glasi: manjak ukupne tražnje uspešno bi se samorazrešio kada bi plate i cene u situaciji rasta nezaposlenosti rapidno pale. Ali, cena u situaciji nadolezeće recesije ne padaju brzo, a ekonomisti ne uspevaju da se slože zašto je to tako. Zato su rešenja ekonomista u javnosti izgubila kredibilitet, a „veliki“ ekonomisti ne znaju da se usmere na dugoročni rast iz razloga što konvencionalna rešenja ekonomske politike nemaju nikakav uticaj. Globalna paraliza globalne recesije globalne ekonomije iscrpila je globalne rezerve megakapitala⁴³. Rekapitalizovati recesionu finansijsku ekonomiju sa investicionim dopingom proizvodne strukture i tržišne konkurentnosti profitne ekonomije nove zaposlenosti faktor rada i kapitala jeste globalni izazov, koje „desetkovano“ znanje ekonomista ne može da reši zbog neznanja „ekonomije zasnovane na znanju“.

⁴² Ibidem, st. 9-10.

⁴³ P. Krugman, op. cit., str. 124. i 192-194.

LITERATURA:

1. L. C. Thurow, Opasni tokovi razvoja ekonomske teorije, Centar za kulturnu djelatnost, Zagreb, 1987. str. 13.
2. Ekonomske analize: Perspektive konjunktturnih istraživanja, Ekonomska politika, br. 1871. od 8. februara 1988. str. 51.
3. J. Glass i W. Johnson, Economics - Progression, Stagnation or Degeneration, Harrvester Wheatsheaf, London, 1989.
4. T. Domburg, Macroeconomics, McGrow Hill, N. York, 1987.
5. Dr Ž. Ristić i dr S. Komazec, Menadžment ljudskih resursa, ABC Glas, Beograd, 1993.
6. K. Stores, A. Critique of Economic Reason, Intemational University of Japan, Tokyo, 1992.
7. Dr Ž. Ristić i dr S. Komazec, Menadžment ljudskih resursa, ABC Glas, Beograd, 1993.
8. M. Fridman, Ekonomisti i ekonomska politika, Ekonomska politika br. 1869. od 25. januara 1988. str. 49-52.
9. Ibidem, str. 51-52
10. Uporedi; M. Fridman, op. cit, str. 52.
11. F. Moselv (Ed.), Heterodox Economic Theories, E. Elgar, 1995.
12. P. Lunt i A. Fumham (Ed.), Economic Socialization, E. Elgar, 1996. i I. Abalman, Dynamics and Income Distribution, E. Elgar, 1995.
13. Peacock, The Political Economy of Economic Freedom, E. Elgar, 1997.
14. S. Zamagni (Ed.), The Economics of Altmism, E. Elgar, 1995.
15. R. Dortman, Economic Theorv and Public Decisions, E. Elgar, 1997. i W.A. Niskanen, Bureaucracv and Public Economics, E. Elgar, 1996.
16. A, Salanti and E. Screpanti (Ed.), Pluralism in Economics, E. Elgar, 1996.
17. P. P. Hamblin (Ed.), Ethics and Economics, E. Elgar, 1996.
18. J. Broome and Ph. Mongin, Economics and Philosophy, Cambridge University Press, 1996.
19. D. Davidson, Post Keynesian Macroeconomic Theory, E. Elgar 1994.
20. D. A. Walker (Ed.), Welfare Economics and the Theory of Economic Policy, E. Elgar 1995.

21. Uporedi: A, Alesina, R. Perotti, Politička ekonomija rasta, The World Bank Economic Review, 3/94.
22. J. Tobin, Full Employment and Growth, E. Elgar, 1996.
23. Chrystol i S. Price, Controversies in Macroeconomics, Prentice Hall, Harvester Wheatsheaf, London, 1994
24. R. Skidelsky, Keynes, Oxford University Press, London, 1996.
25. R. Brunner i A. Meltzer, Money and Economy, Cambridge, Cambridge University Press, 1995.
26. S. Lombardini, Growth and Economic Development, E. Elgar, 1996.
27. G. M. Hodgson (Ed.), Economics and Biology, E. Elgar, 1995.
28. D. Hevman i A. Leijonhuvud, High Inflation, Oxford, Clarendon Press, 1995.
29. B. Pilat, The Economics of Rapid Growth, E. Elgar, 1994.
30. H. S. G. Medema i W. J. Samuels (Ed.), Foundations of Research in Economics, E. Elgar, 1996.
31. J. Creedy, The Economics of Higher Education, E. Elgar, 1995.
32. R. Burdekin i F. Langdana, Confidence, Credibility and Macroeconomic Policy, Routledge, London, 1995.
33. R. Beckhans, Interpreting Macroeconomics, Routledge, London, 1996.
34. Ekonomska politika, br. 2642 - 2643, od 9. decembra 2002., str. 42.
35. H. Holmen, Limits to globalization, European Review, 1997. str. 75-87.
36. Dr M. Jovanović, Globalizacija i evropske vrednosti, Svet finansija 191/2002 str. 22-25.
37. OECD, Fiscal Federalism in Economics in Transition, Paris, 1991.
38. Pol Krugman, Povratak ekonomije depresije, Heliks, Beograd, 2010, str. 3-5.
39. Ibidem, str. 9-10.
40. P. Krugman, op. cit., str. 124. i 192-194.

Rad primljen: 14.07.2011. god.

Rad odobren: 22.07.2011. god.

EKOLOŠKI MENADŽMENT

ECOLOGICAL MANAGEMENT

Originalni naučni rad

DOI 10.7251/POS1106035K	COBISS.BH-ID 2909976	UDK 502.14:005
-------------------------	----------------------	----------------

Prof. dr Radovan Klincov¹, Univerzitet za poslovne studije Banja Luka

Prof. dr Žarko Ristić², Univerzitet za poslovne studije Banja Luka

Sažetak:

Novi talas zabrinutosti za čovjekovo okruženje nastupio je tokom devedestih godina lansiranjem tvrdnje da su ekološki problemi globalnog karaktera. Naime, više nije dovoljno da jedna zemlja vodi pravilnu ekološku politiku. Zagađenom vazduhu ne možete narediti da ne prelazi državnu granicu niti međunarodnoj rijeci saopštiti da ne protiče koritom kroz sve zemlje kojima vijekovima teče. Nova saznanja o oštećenju ozonskog omotača nisu ni saopštena svjetskoj javnosti zbog straha od posljedica za čitavo čovječanstvo, jer se tačno ne zna koliko je vijekova potrebno za obnavljanje "otpada". Čak to nije dovoljno otriježnilo kreatore ekološke politike i politike zaštite okruženja. No, i problem "kiselih kiša" u Njemačkoj, "efekat staklenika" u SAD i "učinak otpada" u V. Britaniji nisu dovoljno otriježnili kreatore ekološke politike koji nikako da shvate da tržište nije sposobno da odredi cijenu resursa, kao što su voda, vazduh, čisto okruženje i zdrav prirodan pogled, i da je stoga neophodna državna intervencija, kao komplementator koji doprinosi poboljšanju funkcionisanja tržišta.

Ključne riječi: ekološki menadžment, ekološki porezi, zaštita okoline, zeleni marketing, ekološka ekonomija, ekološke investicije.

¹ Prof. dr Radovan Klincov, Tel. +38751/248-335; E-mail: kl.radovan@yahoo.com.

² Prof. dr Žarko Ristić, Mob: +38163/233-090; E-mail: profesor@zarkoristic.com.

Abstract:

A new wave of concern for the environment set off during the nineties, by the launch of the claim that the ecology problems had a global character. Namely, it is no longer enough for a country to lead a correct environmental politics. Polluted air cannot be ordered not to pass a state border, nor can an international river be notified not to flow through countries through which it flows for centuries. New findings on the damage to the ozone layer were not even released to the world public out of fear from consequences to the entire mankind, because it is not familiar how many centuries would be necessary for the "waste" to renew. These findings have not, even, raised the awareness of the creators of the politics of environmental protection and ecology. Also, the problem of "acid rains" in Germany, the "greenhouse effect" in the USA, and the "impact of waste" in Great Britain have not called to their senses the creators of politics of ecology, who seem to have not realized that the market is not able to determine the price for resources such as water, air, clean environment and a healthy view on the nature, and, therefore, that a state intervention is necessary, as a complement part contributing to the improvement of the market functionality.

Key words: ecology management, ecology tax, environmental protection, green marketing, ecological economy, ecology investments.

1. EKONOMIJA PRIRODE

Cairncross, u tom kontekstu, nudi dva rješenja, i to: (1) neophodno je da se zna ko je titular određenog prirodnog resursa i (2) neophodno je da se proizvođači i potrošači primoraju da plate stvarne troškove srazmjerno svom udjelu u zagađenju okoline³. U prvom slučaju, vlasnik i potencijalni zagađivač mogli bi da pregovaraju, jer ako je privatni ribnjak u pitanju, onda bi vlasnik vodio računa da ne dođe do pretjeranog ribolova. U drugom slučaju, pak, zajednička kalkulacija proizvođača i potrošača bi u cijenu benzina uključila i troškove sanacije štetnih efekata izduvnih gasova. U tom kontekstu zadatak ekonomista sastojao bi se u tome da odrede cijenu okruženja, kao cijenu bilo kog resursa, kako bi ekonomska politika bila razumna u pogledu oficijelnog postavljanja države prema sadašnjim i potencijalnim zagađivačima po principu cost-benefit analize. Međutim, vlade zasad rade obrnuto: podstiču

³ F.Cairncross, Costing the Earth, Harvard Business School Press, Boston, 1991.

potrošnju energije – subvencionisanjem cijena. Subvencionisanjem poljoprivrede podstiče se upotreba pesticida i vještačkih đubriva. Trajno ukopani lobiji u svoje interese ne brinu zašto SAD subvencionišu državnu industriju, zašto Njemačka subvencioniša rudnike uglja, zašto V. Britanija subvencioniša upotrebu vozila koja su vlasništvo preduzeća itd. To pak pokazuje da ekonomski kompromis između subvencija i ekoloških troškova nije postignut. Još manje je rađeno na problematici formulisanja razvoja koji dopušta ograničeno iskorišćavanje postojećih resursa (sa idejom "sustainable development"). A radi se o održivom razvoju koji ne iscrpljuje rezerve kako bi dotične rezerve ostale za buduće generacije. Dakle, radi se o odnosu prema sadašnjici, kao etičkom pitanju u sklopu sadašnje politike zaštite okoline. Zato je za većinu ljudi danas najvažnije ekološko pitanje u tržišnoj ekonomiji sa kombinovanjem interesa privatnog sektora i državne regulative: "ostaviti potomstvu svet koji je ako ne bolji, a ono barem onakav kakvog su ga sadašnje generacije nasledile"⁴.

Za logističke preduzetnike pouzdanost je važnija od brzine. Sa ekonomske tačke gledišta radi se o tome da se neka roba u pravo vrijeme nađe na pravom mjestu, a sa ekološkog aspekta to treba da bude izvedeno uz najmanje moguće opterećenje okoline⁵. Kriterijum "brzina" nije više od prvorazrednog značaja. Prelaz na sporije, ali ekološki povoljnije transportno sredstvo, sasvim je prihvatljiv u tzv. ekologistici. Kombinacija ekologije, ekonomije i logističkog znanja u strukturnoj projekciji ekologistike navodi savremeno društvo da riješi problem međusobnog usklađivanja drumskog, željezničkog, vazdušnog i vodenog saobraćaja kako saobraćajni problem ne bi postao kočnica privrednog rasta. U strukturi masovnog prevoza sada valja birati ekološki najpovoljniji vid saobraćaja, pogotovo ako dođe do uvođenja naknade za teške prevoze, povećanja poreza na mineralna goriva i uvođenja poreza na emisiju ugljendioksida. Ekologistika već sada pledira na značajno smanjenje troškova putem većeg oslanjanja na brod i željeznicu, koji osiguravaju ekološki bolji tretman robe i ekološki pouzdaniji prevoz⁶.

⁴ Ekonomska politika, br. 2124, od 14. novembra 1992, str. 39.

⁵ Ekonomska politika br. 2126/27, od 28. decembra 1992, str. 52.

⁶ A. Lipietz, *Vert esperance - L'avenur de l'ecologie politique*, Ed. la D couverte, Paris, 1993.

2. UPRAVLJANJE “ZELENOM EKONOMIJOM”

Cilj II konferencije UN o životnoj sredini i razvoju (u Brazilu od 1. juna do 12. juna 1992. godine) bio je uspostavljanje interakcije između privredne i čovjekove okoline i uravnoteženje ekonomskih i ekoloških ciljeva u okviru ekonomskog odlučivanja i poslovnog menadžmenta. Ove ideje nisu nove, jer je njihova intelektualna osnova formulisana već davne 1971. godine u Švajcarskoj, koja je poslužila za pripremu tzv. Stokholmske konferencije. Tada je, ipak, dramatično istaknuto da je siromaštvo glavni izvor zagađenja životne okoline iz razloga što je ona milijarda svjetske populacije koja živi u siromaštvu, bijedi i oskudici prisiljena iz očaja na juriš na svoje okruženje samo da bi ljudi iz te mase preživjeli i opstali. Kumulativni efekti rušilačkih naleta pojedinaca na prirodu su veliki i opasni, pogotovo kada se kombinuje destrukcija i siromaštvo.

Zbog toga je i Brundland komisija odbacila tzv. nulti rast, pošto je nulti rast posljedica razvoja destruktivnih procesa po okruženje.

A da bi se zadovoljila potreba za rastom, koncepcijski se prelazi na tzv. održivi razvoj u okviru Konferencije UN (pod nazivom EKO 92). Koncept održivog razvoja implicira izmjenu klime, prekogranično širenje zagađenosti vazduha, menadžment otpada, zaštitu i upravljanje zemljišnim resursima, konzervaciju i biološke raznovrsnosti, zaštitu okeana i obalskih područja, i kvalitet snabdijevanja slatkovodnim resursima. Globalni rizici u oblasti bioloških i genetskih resursa upravo primoravaju na ubrzani prelazak na uravnoteženi razvoj, koji mora biti izveden putem podsticaja i regulacionih mjera. To, pak, u tržišnoj ekonomiji podrazumijeva da se troškovi životne okoline ugrađuju u cijene proizvoda koji indukuju rast troškova. A to je taj tzv. princip “zagađivač plata”. Rješenje kroz regulisane mjere podrazumijeva formiranje ekoloških fondova u kojima se koncentrišu sredstva namijenjena strogo za sanaciju životne okoline. Cilj je jasan da se mjere zaštite životne sredine integrišu u ekonomski rast i poslovni menadžment i da se formuliše ekonomska osnova za kooperativnu globalnu alijansu ukoliko se teži da ZEMLJA ostane siguran dom za

humane forme života i za zajedničku budućnost.

Da bi se tokovi svjetske razmjene vratili u zdrave odnose, ugrađivanje ekološko-zaštitnog mehanizma u međunarodnu trgovinu je neminovno. U tom sklopu pojeftinjenje agrarnih proizvoda nije centralni cilj ukoliko se to dešava na račun prirode. Stoga, smanjenje subvencija "zelenih proizvoda" ne mora da znači poželjnu politiku redukcije nasljeđenog protekcionizma ukoliko ekološka supstanca nije ugrađena u strukturi tržišnih cijena. Troškovi proizvodnje ekološki zdrave hrane ne mogu više biti zaobilazni, pošto već čine strukturnu realnost. Uostalom, tržišno konkurentne cijene u međunarodnoj razmjeni ne mogu da zaštite nacionalne prirodne resurse. Zbog toga je za zaštitu okoline potrebno dugoročno finansijsko i tehnološko investiranje koje će se upravo najviše isplatiti u sferi ekološki zdrave agrarne proizvodnje.

Komisija EZ je, poslije dvogodišnjeg pretresa torbice, predložila uvođenje poreza na energiju čija bi osnova (predmet oporezivanja) bila "sadržaj ugljenika u gorivu". Cilj novog poreza, po prijedlogu, jeste da se emisije ugljendioksida stabilizuju na nivou iz 1990. godine, ali i podsticanje efikasnosti energije i stabilnosti snabdijevanja.

Institucionalno posmatrano, Evropska zajednica nema pravo na uvođenje poreza, jer nema fiskalni suverenitet (izvorni), zato porez na energiju mogu da uvedu samo članice EU u formi nacionalnog poreza, koji se uključuje u politiku fiskalne harmonizacije. Ali, fiskalni (i ekonomski) momenat je takav da novo povećanje poreskih tereta ne dolazi u obzir. Rješenje je, stoga, nađeno u smanjenju "drugih" poreza.

3. EKOLOGIJA I EKONOMIJA

"Zeleni ekonomisti" već izrađuju modele za valorizaciju ekoloških troškova i dobiti u nacionalnim ekonomijama kako bi bilansi nacionalnog dohotka prikazivali i promjene u prirodnim bogatstvima. Dejstva trošenja prirodnih resursa treba empirijski verifikovati i kroz izmjenu SNA (Sistema nacionalnih računa i metodologije UN) u koncept nacionalnog, uključujući i one prirodne izvore koji su pod kontrolom čovjeka. Cilj je, dakle, da bilansi

nacionalnog dohotka “pozelenje” kako se ne bi više biljke i životinje tretirali različito (“povećanje stočnog fonda jedne zemlje se uračunava onda kada se ono pojavi, ali se prirast komercijalnih šuma bilježi onda kada se one posijeku”)⁷ U sadašnjem obračunu često se nacionalni dohodak naduvava uključivanjem troškova za sprečavanje zagađivanja. To, pak, znači da se zagađivanje ne računa kao gubitak od društvenog proizvoda. Isto tako, i pad vrijednosti prirodnih resursa prikazuje se kao stavka koja preuveličava neto nacionalni proizvod. Jasno je, pri tome, da je izuzetno teško reći koliko košta idila, ali uništenje šuma prema tržišnim kriterijumima zasigurno predstavlja zbir gubitaka vrijednosti neposječenog drveća i prihoda od drvene građe koji su mogli biti ostvareni⁸. No, i taj kriterijum ne uključuje vrijednost koju šume imaju kao staništa životinjskog svijeta i kao prostor za rekreaciju ljudi. Zbog toga je važno da se izrada nacionalnog bilansa prilagodi potrebama zaštite čovjekove okoline. U početnom stadijumu valjalo bi izgrađivati tzv. bilanse satelite u formi paralelnih bilansa (pored zvaničnih, oficijelnih). Ti “novi” bilansi bi uključivali i promjenu kvaliteta prirodne okoline (na primjer porast zagađenosti vazduha, izumiranje određenih vrsta biljnog i životinjskog svijeta), ali i vrednovanje štete koja se nanosi prirodnim resursima koji nisu tržišno vrednovani. Kod resursa koji nemaju tržišnu vrijednost kontroverzno je pitanje šta treba mjeriti⁹: (a) da li trošak restauracije prirodne sredine u prvobitno stanje ili (b) sumu koju bi potrošači bili skloni da potroše radi poboljšanja kvaliteta životne sredine. Sve u svemu, konvencionalne modele za određivanje bogatstva valja proširiti i obogatiti kako bi se dali adekvatni odgovori “zelenima”, koji populariše nove kalkulacije i obračune. Ekonomisti iz Odjeljenja za unapređenje ruralnih oblasti Univerziteta u Njukaslu već su napravili model obračuna za britansku poljoprivredu i šumarstvo - "Odvojiti za zadovoljstvo koje pružaju zeleni pojasevi i nacionalni parkovi, dodati nešto za sadnju drveća uz efekat upijanja grijača planete - ugljenmonoksida, i, ovakav podržani neto proizvod je 25% veći nego neto proizvod"¹⁰. Niske cijene u rudarstvu, nakaradna ekonomija obima i nacionalne subvencije imaju negativne

⁷ Ekonomska politika, br. 2088, od 6. aprila 1992, str. 52

⁸ Ibidem, str. 52.

⁹ Ibidem, str. 53.

¹⁰ Ibidem, str. 53.

implikacije na ekologiju. Namjenska prodaja državne (javne) zemlje rudarskim kompanijama u bescijenje (12 dolara po hektaru), javno finansiranje rezultata rudarskih istraživanja i poreske olakšice, koje redukuju realne troškove u rudarstvu u SAD su značajno doprinjeli degradaciji ekoravnoteže. Japan nudi širok spektar podsticaja (od zajmova i subvencija, pa sve do poreskih olakšica) za istraživanje i eksploataciju rudnih rezervi. Isto rade Kanada i Australija. Njemačka i francuska vlada garantuju pomoć i direktna finansijska ulaganja, a subvencionišu i projekte u inostranstvu domaćih rudarskih kompanija¹¹. Čak i Svjetska banka finansira povećanje rudarske proizvodnje putem davanja zajmova pod povoljnijim uslovima.

Takva politika eksploatacije prirodnih resursa predstavlja ozbiljnu ekološku prijetnju, jer su stvarni troškovi svjetskog rudarstva skriveni kako u obimnim proizvođačkim subvencijama tako i u nepriznatim ekološkim štetama¹². Niske cijene ruda danas odlikavaju ekstrakciono-distribucionu ekonomiju, za koju ne postoje troškovi obnavljanja ogoljenih šuma, erodirane zemlje, uništenih ili zagađenih rijeka.

Primjena rigoroznih ekoloških zakona sugerise kanalisanje dijela sredstava prikupljenih poreskim putem iz industrijski razvijenih zemalja u rudarske zemlje trećeg svijeta. Taj mehanizam potpomogla bi Svjetska banka putem provizije na zajmove, koji bi se uslovljavali očuvanjem prirode. Viši stepen reciklaže sirovina i njihova supstitucija manje "malignim" materijalima, dugoročno posmatrano, jesu dodatni mehanizmi u redukciji tražnje koja ekološki posrće. Postepena zamjena komunikacionih bakarnih kablova efikasnijim optičkim vlaknima izrađenih od stakla¹³ reprezentuje, isto tako, budućnost, koju valja podržati poreskim nagradama (a ne samo elementarnim subvencionisanjem rudarstva). Osnivanje novih firmi za sortiranje otpada i firmi za termičke obrade i izgradnju sistema uređaja za spaljivanje otpada i sistema pogona za proizvodnju ambalaža za reciklažu jesu novi izazov Ministarstva za ekologiju, koja putem poreskih beneficija posjeduje instrumente od Ministarstva za finansije.

¹¹ Ekonomska politika, br. 2113/2114, od 5. oktobra 1992, str. 47.

¹² Isto, str. 49.

¹³ Isto, str. 48.

I postavljanje zelenih tačkica na nove proizvode treba alimentirati iz budžeta države.

U ekonomskoj i ekološkoj teoriji i praksi smatra se da najveći dio prirodnih bogatstava ima regenerativni karakter: racionalno korišćenje može obnavljati bogatstvo, a efikasno korišćenje može i povećati bogatstvo u ukupnom obimu. Mineralne sirovine ili sirovine mineralnog porijekla "otkopane iz određenog ležišta ili rudnog tijela" ne mogu se regenerisati niti se mogu formirati druge koncentracije minerala. Kod minealnih sirovina, dakle, može se koristiti samo ono od prirode stvoreno na neponovljivi način. Zbog toga pažnju treba usredsrediti na ekonomske mjere u cilju zaštite čovjekove okoline u filozofiji održivog razvoja. Ekonomski instrumenti u funkciji zaštite životne sredine koriste se kao efikasan oblik zamjene regulative i kao kompliment zakonskoj regulativi, pošto zakonska regulativa ne može uvijek uticati na racionalno korišćenje resursa i na efikasnu zaštitu od zagađivanja¹⁴.

Princip „zagađivač plata“ zapravo reflekuje potrebu institucionalizacije ekoloških poreza i taksa (naknada), i to:

1. diferencirano oporezivanje benzina sa olovom i bez olova,
2. diferencirani porez na promet i carine na uvoz automobila i teretnih vozila sa većom potrošnjom u odnosu na automobile sa nižom potrošnjom i upotrebom bezolovnog benzina,
3. diferencirani porez na promet proizvoda sa ambalažom koju je moguće reciklirati,
4. dodatni porez na promet i carine na cigarete,
5. porez na promet i carine na uvoz vještačkih đubriva, deterdženata i pesticida,
6. selektivno oporezivanje proizvoda (s ciljem da se uspostave takvi odnosi cijena koji će stimulisati potrošnju proizvoda čija proizvodnja i upotreba manje zagađuje okolinu),
7. oslobođenje od poreza na dobit preduzeća (za zagađivače i proizvođače koji novom tehnologijom smanjuju emisiju i upotrebu zagađujućih materijala)

¹⁴ Ekonomska politika, br. 2108, od 24. avgusta 1992, str. 31.

8. oslobađanja od poreza na dodatu vrijednost i uvođenje poreza na korišćenje prirodnih resursa putem poreza na dobit uz ukidanje poreza na promet sekundarnih sirovina (kako bi se podstaklo prikupljanje i prerada otpadnih materija),
9. uvođenje takse za zagađivanje, kao naknade za troškove ispuštenih otpadnih materija,
10. uvođenje taksa za proizvođače čiji proizvodi u procesu proizvodnje ili upotrebe zagađuju okolinu,
11. uvođenju kazni za zagađivače koje treba prisiliti na uvođenje nove tehnologije,
12. postojanje subvencija kao pomoć pri investiranju u čistu tehnologiju i
13. uvođenje naknade za zagađivanje, za korišćenje deponija, za korišćenje prirodnih izvora i prostora (koje bi se primjenjivale za ispuštanje zagađujućih materija u vazduh, vodu i zemljište, za odlaganje čvrstih i opasnih otpadaka po deponijama, i za pokriće troškova sanacije prirodnih izvora i prostora).

U cjelini posmatrano, u gotovo svim zemljama savremenog svijeta traže se i iznalaze instrumenti i mehanizmi za sprovođenje tzv. Beganske deklaracije o održivom razvoju, koja insistira na ekonomskom respektovanju obaveza na osnovu uzimanja iz prirode - tzv. dug prema prirodi. U industrijski razvijenim zemljama već su uvedene tzv. naknade za rudno blago, naknade za mineralne sirovine i rudničke naknade, što u suštini reflektuje izdvajanja dijela sredstava (obračunatih po jedinici proizvoda) kao naknadu za obnovu raspoloživog prirodnog bogatstva za uzeto iz raspoloživih prirodnih fondova rezervi i za vraćanje duga za prirodu. Međutim, pijesak i šljunak imaju gotovo svi regioni svijeta, a naftu i dijamante imaju samo neki regioni (zbog neravnomjernog rasporeda mineralnih sirovina). Zbog toga je ekonomski opravdano postojanje tzv. naknade za mineralne sirovine na selektivnim osnovama u zavisnosti od vrste mineralne sirovine¹⁵. Ova izdvajanja bi ulazila u cijenu koštanja jedinica proizvoda, a koristila bi se za otplatu dugova prema prirodi. Dug za prirodu bi inkorporirao naknadu za korišćenje mineralne sirovine i naknadu za štetu nanijetu sredini.

¹⁵ Ibidem, str. 32.

4. EKOLOŠKI POREZI

Porezi u tržišnim privredama sve više postaju instrument politike zaštite čovjekove okoline uprkos intencijama kreatora fiskalnih politika o neutralnosti poreza u zemljama OECD i EU. Naime, u fiskalnoj praksi se pokazalo da su porezi manje efikasni kroz princip neutralnosti, pogotovo ako su proizvođačke i potrošačke aktivnosti generatori degradacije ekoravnoteže. Zbog toga, uvođenje modernog ekološkog poreza valja shvatiti kao fiskalni pritisak na ponašanje aktera koji zagađuju okolinu u smislu očuvanja životne okoline, restauracije čovjekove sredine i smanjenja štetnih implikacija proizvođača i potrošača po prirodni ambijent. U tržišno orijentisanim poreskim sistemima uvođenje ekoloških poreza nema za zadatak povećanje prihoda državnog budžeta već obogaćivanje mehanizma upravljanja “zelenom ekonomijom” i diversifikaciju instrumentarijuma ekološkog menadžmenta. Doduše, i prije institucionalnog aranžiranja ekoloških poreza u tržišnim ekonomijama zemalja OECD egzistirale su poreske pogodnosti u sistemu indirektnog i direktnog oporezivanja u funkciji zaštite čovjekove okoline i kontrole zagađenosti. Ekološki poreski podsticaji naročito su se koristili pri obračunu tzv. ubrzane amortizacije za opremu koja štiti životnu okolinu od zagađenosti. Njih je nadopunjavao sistem posebnih poreskih dažbina, koje su opterećivale motorna goriva, određene motore i pojedine oblike energije. Ove dažbine su uvedene iz neekoloških razloga, ali su tokom osamdesetih godina (kada su izvršene relativno radikalnije poreske reforme u zemljama OECD) poprimile ekološku dimenziju (porezi na upotrebu motornih vozila, porezi na energiju, porezi na plastične kese, porezi na đubriva i dr.).

Porezi na motorna goriva podrazumijevaju oporezivanje po višim stopama ili oporezivanje dodatnim porezima (taksama). Danas se u gotovo svim zemljama Evrope različitim poreskim stopama oporezuju različite vrste motornih goriva. Niža stopa važi za dizel goriva za motorna vozila koja se koriste u poslovne svrhe. Više poreske stope primjenjuju se na benzin, bezolovni benzin i dizel gorivo, koji se ne koriste u poslovne svrhe. No, i oporezivanje ostalih izvora energije je različito po zemljama, naročito kada su u pitanju ekološki porezi na energetske izvore i tzv. karbonski porezi. Karbonski

porez na fosilna goriva (u zavisnosti od sadržaja ugljenika u njima) prva je uvela Finska. Oslobođenje sumpora pri sagorijevanju ulja, uglja i treseta je, takođe, predmet oporezivanja u zavisnosti od količine sumpora. Švedska je, za razliku od Finske, uvela više poreza na ugljenik. U energetsom sektoru uveden je ekološki porez na ulje, ugalj, prirodni gas i tečni petrolej gas, dok je u sektoru transporta uveden ekološki porez na benzin i dizel gorivo. Na pomolu je i uvođenje ekološkog oporezivanja domaćeg vazdušnog saobraćaja. Konačno, značajno je pomenuti i uvođenje direktnih poreskih dažbina na oslobođenje NOx u velikim pećima sa godišnjom proizvodnjom od najmanje 50GWh¹⁶.

Oporezivanje motornih vozila u zemljama OECD je, isto tako, sa ekološkim ciljem tempirano, ali ne u formi novih poreza već kao dodatni na već postojeći opšti porez na promet, odnosno potrošnju. U pravilu, porez na promet ovih motornih vozila je viši od poreza na promet bilo kog proizvoda (koji, naravno, ne spada u domen luksuza). Holandija, kao članica EU, uvela je sistem različitog oporezivanja motornih vozila. Visina poreske stope zavisi od ekoloških karakteristika vozila. Jedino su takse za registraciju vozila nešto niže. Promet motornih vozila u Velikoj Britaniji oporezovan je porezom na dodatu vrijednost (sa standardnom stopom od 15%) i specijalnim porezom na motorna vozila (sa stopom od 10% na pet šestina vrijednosti novog vozila). Norveška, pak, praktikuje različit sistem poreza na motorna vozila. Poreski podsticaji su ugrađeni u sistem oporezivanja motornih vozila sa katalizatorom, ali i za vozila koja upotrebljavaju bezolovni benzin i za vozila koja koriste gas kao pokretačku snagu. I u Finskoj je sistem poreza na promet vozila različit. On zavisi od toga da li je vozilo snabdjeveno katalitičkim konvertorom. Inače, za motorna goriva su povećane poreske stope iz ekoloških razloga. Konačno, u Grčkoj su institucionalno ugrađeni poreski podsticaji kao nagrada za ubrzano isključivanje starih modela motornih vozila iz upotrebe. Različite poreske stope su usvojene i na promet motornih vozila. Kriterijum za diferencijaciju poreskih stopa polazi od ekoloških karakteristika vozila. Standardi o prečišćavanju izduvnih gasova jesu dodatni kriterijumi, ali porez na promet motornih vozila prate godišnje dažbine pri registraciji motornih vozila, koje su,

¹⁶ Ekonomska politika, br. 2088, od 6. aprila 1992, str. 46

takođe, različite u zavisnosti od ekoloških osobina vozila. Ove takse su veće za vozila koja se koriste u poslovne svrhe i zavise od kapaciteta mašine. U Velikoj Britaniji godišnje takse za registraciju plaćaju se u formi akcija. U ostalim zemljama EU one figuriraju ili kao dažbine ili kao takse sa fiksnom sumom.

U zemljama OECD iz ekoloških razloga egzistira specijalno oporezivanje određenih proizvoda i to: (a) u Švedskoj, Danskoj, Finskoj i Norveškoj oporezuje se prodaja pića u kontejnerima i kutijama (pogotovo ako se kutije bacaju u smeće), (b) u Švedskoj i Norveškoj se oporezuju akumulatori i baterije (pogotovo ekološki štetni akumulatori koji "vuku" više poreske stope), (c) u SAD, Danskoj i Finskoj CFSs jeste predmet tzv. ekološkog oporezivanja, (d) u Italiji je uvedeno oporezivanje plastičnih kesa (pogotovo kesa koje se ne raspadaju bakteriološkim putem), (e) u Danskoj se određeni proizvodi, u zavisnosti od ekoloških karakteristika, oporezuju VAT-om sa diferenciranim poreskim stopama od 6 do 20%. U zemljama OECD prisutno je i tzv. oporezivanje poljoprivrednih inputa i to: (1) u Finskoj je uvedeno oporezivanje fosfatnih đubriva, a na pomolu je i oporezivanje sastojaka nitroгена, (2) u Švedskoj je uvedeno petodstotno ekološko oporezivanje prodajne cijene đubriva čiju strukturu komponuju fosfati i nitrogeni, (3) u Austriji je uvedeno poresko zahvatanje upotrijebljenih količina đubriva već u toku osamdesetih godina, (4) u Norveškoj je uvedeno sedamodstotno ekološko oporezivanje velikoprodajne cijene đubriva i (5) u Švedskoj je uvedeno poresko storniranje tereta na svakoj ekološkoj inovaciji na proizvodima.

Konačno, u gotovo svim zemljama OECD i EU ekološka poreska komponenta prisutna je i kod direktnih poreza, a naročito kod oporezivanja dobiti korporacija. Investicije u čiste tehnologije i ekološku opremu „vuku“ relativno značajne poreske privilegije u vidu specijalnih podsticaja. Ubrzana amortizacija i poreski kredit, kao dodatni stimulansi poreske politike, veoma prate zamjenu starije (više zagađujuće) kapitalne opreme, ali i nova domaća i inostrana ulaganja u ekološku sferu reprodukcije.

5. EKOLOŠKI MENADŽMENT

Američki ekonomisti već se zalažu za nov način izračunavanja nacionalnog blagostanja, i to ne samo preko bruto nacionalnog dohotka. Po Robertu Konstanci i Lajzi Vajgner nova računica treba da uključi doprinos prirode ekonomiji. Oni navode primjer da društveni proizvod uzima u obzir samo vrijednost drveta posječenog u šumi, ali ne i to što šuma čuva zemljište, čisti vazduh i vodu, omogućava život divljači, pruža rekreaciju i zabavu. Zbog toga se Konstanca i Vajgner zalažu da se u ekonomsku računicu uključi prirodno bogatstvo, kao što je zemljište i atmosfera, biljna i životinjska biomasa. Oni su, u tom kontekstu, izračunali da vrijednost hektara močvarnog zemljišta uz obalu Luizijane nije 1.250 dolara (za koliko se prodaje), već između 6.250 i 42.500 dolara kad se uzme u obzir to što su posjetioci spremni da plate za komercijalni ribolov, lov, rekreaciju i zaštitu od oluja. Kao osnov uzeli su podatke o tome koliko korisnici plaćaju put u to područje i dodali su vrijednost sunčeve energije akumulirane u biljkama koje su baza za ribe i divljač, čija se ekonomska vrijednost može mjeriti.

U teoriji i praksi na pomolu je nova kombinacija ekologije i marketinga u formi ponude nove serije proizvoda oslobođenih štetnih supstanci. Propagande i promotivne kompanije sada izbacuju etikete zdravog i zelenog, što više nije samo problem marketinga, već i sudova časti. Tako se pristiglo i do zelenog marketinga kao nove grane marketinške teorije i prakse, odnosno svrsishodne koalicije marketinga i ekologije. Kreatori zelenog marketinga ekološko uništavanje prirode upoređuju majstorski sa opakim bolestima koje ne bole, ali koje neprimjetno odnose ljudske živote. U ekološkom marketingu obično se naglašava da prirodne blagodeti nisu na raspolaganju u neograničenim količinama. Zato valja voditi računa da "novi i novi" proizvodi ne opterećuju okolinu kroz ekološki nekontrolisanu proizvodnju, čiji su menadžeri često profilerski zaslijepljeni. Tehnološki menadžment iz neznanja ekonomije prirode kreira nove tehnologije koje uništavaju okolinu. A svaka "tehnološka isporuka" mnogo košta i sa stanovišta vremena i sredstava i sa stanovišta učinjene ekološke štete. I ekološki oporavak zahtijeva nova ulaganja. Konačno, zaštita okoline javlja se kao novi ograničavajući faktor na putu uvećavanja kapitala, jer dodatni ekološki troškovi u

dugoročnom trendu mogu da degradiraju oplodnju kapitala.

Zemlje EU već se utrkuju u procesu promovisanja zaštite okoline kao svojevrzne izvozne djelatnosti, koja unosno plasira različite uređaje i opremu za kontrolu zagađivanja vazduha i otpadnih voda. Tako ekološki izvoz postaje ekonomski bum, sa dugoročno isplativim investicionim aranžmanima. Preduzetništvo već okupira ekološku sferu reprodukcije, a zeleni marketing istražuje i preporučuje šta proizvoditi bez narušavanja planetarne ravnoteže.

Odnedavno je u SAD uveden novi imidž u formi novog trgovačkog i tržišnog simbola koji se nominuje kao “zeleni krs”. “Zeleni krs”, kao novi zaštitni znak, pojavljuje se samo na specijalnoj ambalaži od veoma visokog procenta recikliranog materijala. Poslovni uspjeh “zelenog krsta” nagnao je američke propagandiste da lansiraju tzv. zeleni pečat koji nose specijalni proizvodi koji najmanje štete okolini, prirodi i čovjeku. Tako je zeleni marketing, sa promocijom novih ekoloških ideja, postao novi instrument za očuvanje harmonije prirode i čovjeka. Na to se već nadovezuje tzv. ekološki menadžment koji proizvođačima “uspješno nameće” tzv. proizvodnju ekološki ispravne odjeće. Zbog toga, proizvodnja koja respektuje ekološke principe ima sjajnu ekonomsku budućnost.

Proizvodnja na ekološkim principima mora anticipativno uključivati zeleni marketing, dakle, na početku samog proizvodnog procesa, a ne na kraju proizvodnog lanca kada se proizvodi stavljaju u atraktivno našminkanu ambalažu jer istraživanje tržišta sa stanovišta ekoloških potreba postaje izuzetno važan segment marketing kompanija koje proizvođačima sugerišu najisplativije načine povezivanja ekologije, estetike, biznisa i etike. A ekološki dizajneri moraju biti podstaknuti da eksperimentišu sa radikalnim potezima oslobađanja proizvoda od ambalaže ili višenamjenske upotrebe ekološke ambalaže, koje pametna ekonomska politika treba da podrži kreditnim beneficijama i poreskim koncesijama.

Ekologija je ušla u dnevnu konverziju između dužnika i povjerilaca onog trenutka kada je ukupna nominalna vrijednost latinoameričkog duga neznatno smanjena zahvaljujući snažnom amortizujućem efektu prakse konverzije duga. Dotičnim trampama relativno značajna sredstva ubrizgavana su u razvoj privrede u vidu tzv. dioničarskog kapitala preduzeća (debt for equity swaps), koja se

reprivatizuju. Dijalog interesa povjerilaca i dužnika je izuzetno olakšan primjenom specijalnog vida konverzije duga koji se ogleda kroz otpis duga (dijela) za ekološko očuvanje zelenog kontinenta (debt for nature swaps)¹⁷.

Današnji svijet pati zbog povećanja zagađivanja čovjekove okoline i smanjenja ozonskog omotača. I naučnici pate, jer ne znaju da objasne kako će se to odraziti na poljoprivredne prinose, na zdravlje stanovništva, na nivo mora, na dužinu života ljudi, na porast temperature, na društveno-ekonomski razvoj, na životni standard građana. Zbog toga, ekološka pitanja postaju sve više ekonomska, mada se ekološki problemi sve više premještaju u ravan ekonomske nauke, koja već kreira nove finansijske instrumente za simultano rješavanje razvojnih i ekoloških problema¹⁸. Jedan od najnovijih finansijskih instrumenata koji je pokazao svu svoju djelotvornost jeste debt for nature swaps, putem kojeg se zaduženim zemljama oprašta dio inostranog duga u zamjenu za povećanje investicije države u domenu očuvanja ekoloških dobara od značaja za cijelu u planetu¹⁹. „U suštini, tim procesom svim zarađuju: zemlja dužnik, jer faktički otkupljuje inostrani dug domaćom valutom i to uz popust, i zemlje povjerioci, jer ne moraju da investiraju svjež novac za očuvanje čovjekove okoline već upotrebljavaju novac od dužnika koji najvjerojatnije nije ni bio naplativ.“²⁰

Danas se i ograničavanje stope rasta ispuštanja ugljendioksida može rješavati na ekonomski način (pored već poznatog tehnološkog racionalisanja upotrebe energije). Visoki troškovi novih tehnologija, koje redukuju ispuštanje ugljendioksida, sa ekonomskog stanovišta nemaju opravdanje iz prostog razloga što nametnuto povećanje proizvodni troškova iz ekoloških motiva smanjuje konkurentnosti firme i tržišnu kompetitivnost zemlje. Zbog toga je lansiran sistem u kojem sve države savremenog svijeta dobijaju dozvole za zagađivanje (na osnovu dozvoljene količine ugljendioksida). „Ideja o međunarodnoj trgovini kvotama za zagađivanje je zaokupila svjetsku pažnju, jer omogućava svakom ekonomskom agentu (u ovom slučaju

¹⁷ Ekonomska politika, br. 2091/2092 od 27. aprila 1992. g, str. 44.

¹⁸ Ekonomska politika, br. 2102 od 13. jula 1992, str.47-48.

¹⁹ Ibidem, str. 48.

²⁰ Ibidem, str. 48.

državi) da bira da li želi da investira u tehnologiju koja će sputavati dalje zagađivanje ili želi da otkupi pravo neke druge države (koja zagađuje ispod svoje kvote) i tako nastavi da proizvodi sa starom tehnologijom²¹. Potencijalno tržište za investiranje u nove tehnologije za redukovanje zagađenosti na ekonomsko-ekološkim principima jesu gotovo sve postsocijalističke zemlje, koje bi na jeftiniji način došle do svježeg kapitala.

Ekološke sile današnjice nisu samo ikonografije „novog svijeta“ nego i neumoljivi pokazatelji prikrivenih tendencija i povremenih erupcija modernog varvarstva preobučenog u državni interes, ekotehnološkom dominaciju, vojnoindustrijski kompleks i etnocentričku politiku²². Neodgovorne političke elite već rasipaju nacionalno bogatstvo, prekomjerno eksploatišu prljavu tehnologiju i neekonomski iscrpljuju prirodne resurse. Destrukcija sistema tako prelazi u destrukciju ljudi u vidu razaranja materijalne i duhovne kulture, ljudske psihe i morala, životne i radne okoline. Ekološki standardizovana hrana svijeta je rezervisana samo za najelitnije segmente bogatog svijeta, dok je zagađena hrana prikovana kao privilegija samo za one koji uopšte nemaju šta da jedu. Tako se nasrnulo na čovjeka i na ljudska osnovna prava uopšte, čak i u monolitnim društvima čija se ruinirana ekonomsko-tehnološka struktura raspada jednako kao i njihova ideološka matrica.

Prelaz u postindustrijsko društvo imao je za cilj stvaranje kvalitativno novih uslova za ekonomski rast i tehnološki razvoj, koji u razvojnu igru ubacuju nove sofisticovane ekonomske faktore, kao što su znanje, informacije, nove tehnologije, upravljanje inovacijama. Filozofi - humanisti, teoretičari nekonvencionalni ekonomisti i praktičari - aktivisti čak su preokrenuli ekološki pogled na svijet. Sa globalnog stanovišta svi se ekonomsko-ekološki problemi opserviraju kao planetarna pitanja u strukturi vladajućih doktrina i naučnih paradigmi današnje ekonomije, socijalne teorije, prirodne nauke i tehnologije. Ekološka racionalnost ponovo razotkriva činjenicu da je očuvanje prirodnih resursa i uspostavljanje prirodne ravnoteže na kojima počiva današnji život refleksija nove ekonomske filozofije u kojoj je prihvaćena ekološka standardizacija, redukcija tehnološkog

²¹ Ibidem, str. 48.

²² D. Đokić, Ekologija - taj vrli novi svet, Ekonomska politika, br. 2121, od 23. novembra 1992.

i potrošačkog zagađivanja, ekoreciklaža, ekološko zakonodavstvo i edukacija, ekološka istraživanja i ulaganja u zaštitu ljudskih bića i njihovu duhovnu kulturu, psihičku ravnotežu, mentalno i moralno zdravlje ljudi.

Danas se i ograničavanje stope rasta ispuštanja ugljendioksida može rješavati na ekonomski način (pored već poznatog tehnološkog racionalisanja upotrebe energije). Visoki troškovi novih tehnologija, koje redukuju ispuštanje ugljendioksida, sa ekonomskog stanovišta nemaju opravdanje iz prostog razloga što nametnuto povećanje proizvodni troškova iz ekoloških motiva smanjuje konkurentnosti firme i tržišnu kompetitivnost zemlje. Zbog toga je lansiran sistem u kojem sve države savremenog svijeta dobijaju dozvole za zagađivanje (na osnovu dozvoljene količine ugljendioksida). „Ideja o međunarodnoj trgovini kvotama za zagađivanje je zaokupila svjetsku pažnju, jer omogućava svakom ekonomskom agentu (u ovom slučaju državi) da bira da li želi da investira u tehnologiju koja će sputavati dalje zagađivanje ili želi da otkupi pravo neke druge države (koja zagađuje ispod svoje kvote) i tako nastavi da proizvodi sa starom tehnologijom”²³. Potencijalno tržište za investiranje u nove tehnologije za redukovanje zagađenosti na ekonomsko-ekološkim principima jesu gotovo sve postsocijalističke zemlje, koje bi na jeftiniji način došle do svježeg kapitala.

Ekološke sile današnjice nisu samo ikonografije „novog svijeta“ nego i neumoljivi pokazatelji prikrivenih tendencija i povremenih erupcija modernog varvarstva preobučenog u državni interes, ekotehnološku dominaciju, vojnoindustrijski kompleks i etnocentričku politiku²⁴. Neodgovorne političke elite već rasipaju nacionalno bogatstvo, prekomjerno eksploatišu prljavu tehnologiju i neekonomski iscrpljuju prirodne resurse. Destrukcija sistema tako prelazi u destrukciju ljudi u vidu razaranja materijalne i duhovne kulture, ljudske psihe i morala, životne i radne okoline. Ekološki standardizovana hrana svijeta je rezervisana samo za najelitnije segmente bogatog svijeta, dok je zagađena hrana prikovana kao privilegija samo za one koji uopšte nemaju šta da jedu. Tako se nasrnulo na čovjeka i na ljudska osnovna prava uopšte, čak i u

²³ Ibidem, str. 48.

²⁴ D. Đokić, Ekologija - taj vrli novi svet, Ekonomska politika, br. 2121, od 23. novembra 1992.

monolitnim društvima čija se ruinirana ekonomsko-tehnološka struktura raspada jednako kao i njihova ideološka matrica.

Prelaz u postindustrijsko društvo imao je za cilj stvaranje kvalitativno novih uslova za ekonomski rast i tehnološki razvoj, koji u razvojnu igru ubacuju nove sofisticovane ekonomske faktore, kao što su znanje, informacije, nove tehnologije, upravljanje inovacijama. Filozofi - humanisti, teoretičari nekonvencionalni ekonomisti i praktičari - aktivisti čak su preokrenuli ekološki pogled na svijet. Sa globalnog stanovišta svi se ekonomsko-ekološki problemi opserviraju kao planetarna pitanja u strukturi vladajućih doktrina i naučnih paradigmi današnje ekonomije, socijalne teorije, prirodne nauke i tehnologije. Ekološka racionalnost ponovo razotkriva činjenicu da je očuvanje prirodnih resursa i uspostavljanje prirodne ravnoteže na kojima počiva današnji život refleksija nove ekonomske filozofije u kojoj je prihvaćena ekološka standardizacija, redukcija tehnološkog i potrošačkog zagađivanja, ekoreciklaža, ekološko zakonodavstvo i edukacija, ekološka istraživanja i ulaganja u zaštitu ljudskih bića i njihovu duhovnu kulturu, psihičku ravnotežu, mentalno i moralno zdravlje ljudi.

6. EKOLOŠKA STRATEGIJA SVJETSKIH KOMPANIJA

Za svaku transnacionalnu kompaniju (korporaciju) poslovni uspjeh postaje sve zavisniji od preciznog predviđanja budućih trendova u poslovnom okruženju firme. To je danas od izuzetne važnosti za menadžere koji pokušavaju da kreiraju sliku poslovnog okruženja. Upravljačke strukture u razvijenim tržišnim privredama prinuđene su da respektuju rasprostranjeno mišljenje populacije koja već odbija da prihvati visok stepen degradiranosti okoline. A kada je okolina u pitanju, kompanije su prinuđene da poslovno odgovornije reaguju na zabrinutost javnosti za neminovno zagrijavanje planete. Nastupajuće poslovne godine jesu predstojeći izazovi poslovanja preduzeća, pošto ekologija postaje opredjeljujući faktor biznisa u budućnosti. Vodeći svjetski menadžeri već se pomno pripremaju da odgovore zahtjevima strogog ekološkog zakonodavstva i zahtjevima potrošača koji sve više

insistiraju na ekološkoj komponenti kvaliteta proizvoda.

Privrednici osjećaju svoju ključnu ulogu u zaštiti okoline pošto su već shvatili da su poslovni procesi dominantan izvor pritiska na životnu sredinu. I kao što je zapošljavanje ključni preduslov socijalnog osiguranja, tako je i zaštita okoline postala vodeći preduslov poslovanja preduzeća. Ekološki senzibilna javnost pruža šansu profitno orijentisanim menadžerima da oboje „zeleno“ poslovno planiranje i da diversifikuju pristupe organizaciji poslovanja, knjigovodstvu, bilansiranju uspjeha, poslovnim finansijama, marketingu, menadžmentu i odnosima s javnošću, kako bi se stekla ekološka reputacija koja predominantno opredjeljuje odluke potrošača o kupovini (ekološki kvalitetnih) proizvoda. Ekološki prosvećeni potrošači u civilizovanim društvima tržišne orijentacije spremni su da koriste (na organizovan način) potrošačku moć i na tržištu i da vrše pritisak na industriju. Proizvođači su već osjetili da tražnja ekološki prihvatljivih proizvoda bilježi uzlazni trend na razvijenim tržištima savremenog svijeta. U međunarodnim razmjerama dramatičan zaokret u preferencijama potrošača „guta“ dodatna ekološka troškovna opterećenja. I, gle čuda, to se smatra novom šansom za konkurentski uspjeh, koji pritiska vodeće menadžere da priznaju naglašenu potrebu formalizovanja nove razvojne strategije firme koja uključuje novi marketinški pogled na svijet. Nova poslovna filozofija mora posebno da vodi računa o relativno snažnom segmentu sektora stanovništva koji je voljan da plati proizvode koji zadovoljavaju ekološke standarde. Međutim, menadžer mora da vodi računa o neumitnoj istini da će određeni proizvodi postati neprihvatljivi za potrošače ekološkog kvaliteta. U kratkoročnim vremenskim sekvencama multinacionalne kompanije mogu ostvarivati visoke profite zaobilazanjem ulaganja u ekološka istraživanja kvaliteta proizvoda, ali u dugoročnim vremenskim sekvencama ove kompanije stiču imidž ekološki neosjetljive kompanije, gube mjesto na visoko kompetitivnom tržištu, kasne u prestrukturiranju proizvodnih programa i teže podnose stroge ekološke standarde u budućnosti.

Ekološki pritisci javnosti iznudili su ubrzanu transformaciju vrednovanja menadžerskog uspjeha, koji, pored uobičajenih upravljačkih performansi zasnovanih na rastu kvantuma profita, inkorporira i dugoročnu komponentu sposobnosti razvijanja timova, koji i poslovno i ekološki uspješno uvode kompaniju u 21. vijek, sa

usredsređenošću kompanije na ekološke probleme, sa visokim ekološkim moralom zaposlenih, sa perfekcionisanom proizvodnjom tzv. zelenih proizvoda. I poruke javnog mnjenja savremene zapadne civilizacije idu u tom pravcu iz prostog razloga što su kompanije u potpunosti odgovorne za uticaj svojih proizvoda i za pritisak svojih tehnologija na životnu okolinu. Menadžeri su ekološki pritisnuti javnim mnjenjem, a kompanije su suočene sa ekološkom odgovornošću pred zakonom. U tom smislu kompanije sa svojim menadžerima formulišu interne ekološke programe i time preuzimaju punu odgovornost za polutante koje emituju i za recikliranje. Brojne kompanije već tragaju za ekološkom perfekcijom i za redukcijom ekoloških rizika koji su inherentni proizvodnim procesima i proizvodima. Budući ekološki monitoring imaće za zadatak da osmotri negativne uticaje na okolinu i poštovanje ekoloških standarda sa izvedenim efektima na planu podizanja nivoa ekološke svijesti i uštede firmi. Monitoring timovi imaće priliku da upoređuju ekološke performanse proizvodnih procesa i proizvoda sa ekološkim standardima i da obezbjeđuju njihovu usklađenost bez obzira na to što ekološko sučeljavanje troškova i koristi stvara probleme u poslovanju kompanije. Međutim, i pored toga, budućnost na tržištu pripadaće samo kompanijama sa ofanzivnom ekološkom strategijom razvoja proizvoda čiji industrijsko-proizvodni ciklus anglobira četiri faze u vidu:

1. ekstrakcije sirovina,
2. proizvodnje robe,
3. upotrebe proizvoda i
4. odlaganja proizvoda poslije upotrebe (i reciklaža).

Tome se sada pridodaju zahtjevi za minimiziranjem ekoloških uticaja proizvoda kojima istekne vijek upotrebe i za eliminisanjem uočenog problema deponovanja otpada. U ekološki redefinisanoj poslovnoj strategiji kompanije postaju potpuno odgovorne za životni ciklus proizvoda, počev od faze proizvodnje pa sve do faze otpada i ponovne upotrebe. Proizvodni procesi budućnosti, samim tim, moraju biti podešeni rekreiranju kružnog toka i inputa i autputa sa modularnim dizajnom koji kombinuje relativno kratke tehnološke cikluse i dugi rok upotrebe proizvoda sa recikliranjem.

7. ZAKLJUČAK

Dijagnostički aspekt ekološke sfere pokazuje da zemlja nije više beskrajni izazov prostora već konačan termodinamičan sistem i da kriza okoline nije više samo entropija ekosistema već posljedica neadekvatne društvene organizacije, prevaziđenog načina proizvodnje i klimakteričnog razvoja proizvodnih snaga.

Sušтина politike zaštite čovjekove sredine ne ogleda se samo u usklađivanju društveno-ekonomskog, socijalnog i tehnološkog razvoja nego i u usklađivanju ekonomskog i ekološkog razvoja. To je ta novina na koju skreću pažnju teoretičari koji doprinose afirmaciji shvatanja da očuvanje i unapređenje čovjekove sredine postaje „prvorazredna kategorija u sistemu vrijednosti našeg društva“.

Čovjekova sredina poprimila je karakter javnog dobra. Ekodržava je, stoga, ciljna funkcija društvene zajednice. Samim tim, ekološke potrebe impliciraju društvenu intervenciju, jer potencija samoreprodukcovanja prirodne okoline postaje sve više retardni faktor u regeneraciji okruženja, a i ekološki, troškovi se javljaju kao negativna strana eksternih efekata.

Stoga se valja sjetiti Stokholmske deklaracije, u kojoj se ističe: „Čovjek je istovremeno tvorac i proizvod svoje okoline, koja mu daje sredstva za život u fizičkom smislu i koja mu omogućuje intelektualni, moralni, društveni i duhovni napredak. Prirodna bogatstva zemlje, uključujući vazduh, vodu, tlo, floru i faunu, i, naročito reprezentativne uzorke prirodnih ekosistema, treba brižljivim i odgovarajućim planiranjem i upravljanjem, sačuvati za dobrobit sadašnjih i budućih generacija.“ Na to nas podsjeća i literatura, koja poručuje da čovjekova sredina treba da postane predmet čovjekovog etičkog odnosa prema njegovoj kako prirodnoj tako i društvenoj sredini.

Usklađivanje ciljeva privrednog razvoja i načina proizvodnje sa ekološkim zakonima reprodukcije implicira inovaciju upravljanja proizvodnim procesima za restauriranje „prirodnog“ jedinstva prirode i ljudskog društva i čovjeka i njegove životne sredine. To je ono što se naziva humana ekologija na kojoj se inače s pravom insistira u formi tzv. ekologije čovjeka, koja proučava odnose čovjeka prema živoj i neživoj okolini, odnosno uticaj sredine na čovjeka i vice versa.

LITERATURA:

1. F. Cairncross, Costing the Earth, Harvard Business School Press, Boston, 1991.
2. Ekonomska politika, br. 2124, od 14. novembra 1992, str. 39.
3. Ekonomska politika br. 2126/27, od 28. decembra 1992, str. 52.
4. A. Lipietz, Vert esperance - L'avenur de l'ecologie politique, Ed. la Decouverte, Paris, 1993.
5. Ekonomska politika, br. 2088, od 6. aprila 1992, str. 52
6. Ibidem, str. 52-53
7. Ekonomska politika, br. 2113/2114, od 5. oktobra 1992, str. 47.
8. Isto, str. 48-49
9. Ekonomska politika, br. 2108, od 24. avgusta 1992, str. 31.
10. Ibidem, str. 31-32.
11. Ekonomska politika, br. 2088, od 6. aprila 1992. str. 46. ispraviti
12. Ekonomska politika, br. 2091/2092 od 27. aprila 1992, str. 44.
13. Ekonomska politika, br. 2102 od 13. jula 1992, str. 47-48.
14. Ibidem, str. 48.
15. D. Đokić, Ekologija - taj vrli novi svet, Ekonomska politika, br. 2121, od 23. novembra 1992.

Rad primljen: 18.07.2011.god.

Rad odobren: 28.07.2011.god.

GLOBALIZACIJA I MALI PREDUZETNICI – PREDNOSTI I RIZICI –

GLOBALIZATION AND SMALL ENTREPRENEURS – ADVANTAGES AND RISKS –

Originalni naučni rad

DOI 10.7251/POS1106057R	COBISS.BH-ID 2910488	UDK 338.124.4:65.012.2
-------------------------	----------------------	------------------------

Prof. dr Radoja Radić¹, Univerzitet za poslovne studije Banja Luka

Sažetak

Globalizaciju kao dio jednog integriranog poslovnog sistema posmatraju i mali preduzetnici širom svijeta. Oni ulaze ili žele da uđu u globalnu arenu iz brojnih razloga, kako zbog prilika za tržišni rast, rasta inostrane konkurencije ili potrebe za kontrolom troškova. Glavni rizici u mnogim strategijama za globalni poslovni poduhvat sastoje se u tome što mali preduzetnici treba da predaju kontrolu nad svojim inostranim prodajama, procesima proizvodnje i marketinga i što sebi stvaraju konkurente ako korisniku licence ili partneru daju previše znanja i kontrole. Inteligentni mali preduzetnici danas misle globalno, a djeluju i globalno i lokalno. Bez obzira na to što su svjesni ukupne slike, oni prilagođavaju svoje strategije kako bi odgovarale lokalnim potrebama i ukusima. Globalno razmišljanje zahtijeva stalno učenje o potencijalnim kupcima, tržištima, poslovnim tehnikama i kulturi zemalja u kojima namjeravaju poslovati.

Ključne riječi: globalizacija, mali preduzetnik, globalna strategija, vezana trgovina, licenciranje, eksternaliziranje, franšizam, zajedničko ulaganje.

¹ Prof. dr Radoja Radić: Mob.: 065/837-294; E-mail: radic.radoje9@gmail.com

Abstract

Globalization as a part of an integrated business system is also observed by small entrepreneurs worldwide. They enter or wish to enter the global arena for numerous reasons, due to the opportunity for market growth, growth of foreign competition or the need to control costs. The main risks in many strategies for global business venture are contained in the fact that small entrepreneurs need to surrender control over their foreign sales, manufacturing processes and marketing, and that they make themselves competitors if they provide to a license user or a partner too much knowledge and control. Nowadays, intelligent small entrepreneurs think globally, whereas they act both globally and locally. Regardless of the fact that they are aware of the general picture, they adjust their strategies to suit local needs and tastes. Global thinking requires continuous learning about potential customers, markets, business techniques and culture of the countries in which they intend to do business.

Key words: globalization, small entrepreneur, global strategy, related trade, licensing, outsourcing, franchising, joint venture

1. UVOD

Mnogi smatraju da je globalna trgovina samo za velike korporacije koje imaju dovoljno resursa i menadžerske sposobnosti. Danas je globalno tržište isto toliko područje malih preduzetnika koliko i velikih multinacionalnih korporacija. Snažni razvoj tehnologije i interneta povećao je pristup informacijama o vođenju globalnog poslovanja, a rastuća međuzavisnost svjetskih privreda olakšala je preduzećima svih veličina uključivanje u međunarodnu trgovinu. Globalizacija transformiše cijele industrije tako da čak i iskusni preduzetnici i menadžeri moraju preispitati pravila konkurencije na koja su se godinama oslanjali. Da bi uspjeli, mali preduzetnici moraju posebno razviti nove modele i izvore konkurentskih prednosti. Izlazak na globalno tržište za male preduzetnike je pitanje opstanka, a ne sklonosti. Prvenstvena težnja malih preduzetnika treba biti dio svjetskog tržišta, a ne samo izvoznici. Od globalnog preduzetnika zahtijevaju se različite sposobnosti. Uspješni mali preduzetnici posmatraju svoje preduzeće s globalne perspektive i usađuju globalnu kulturu širom svog preduzeća, čime ona prožima sve što preduzeće radi. Sposobnost globalnog razmišljanja sastoji se u akceptovanju, razumijevanju i

respektovanju različitih vjerovanja, vrijednosti, ponašanja i poslovnih praksi u različitim kulturama.

2. GLOBALIZACIJA KAO OKVIR RAZVOJA MALOG PREDUZETNIŠTVA

Globalizacija označava rastuću integraciju nacionalnih privreda, prikazanu rastućim prekograničnim tokovima ljudi, informacija, trgovine, investicija i finansijskog kapitala. To znači da potrošači kupuju više inostrane robe, da preduzeća više posluju preko nacionalnih granica i da ljudi više ulažu u inostranstvo. Globalizacijski procesi u zadnjih dvadesetak godina pozitivno su djelovali na smanjenje prepreka međunarodnoj trgovini, kao i na razvoj međunarodnog preduzetništva. Međunarodno se preduzetništvo može definisati kao proces otkrivanja, definisanja, ocjenjivanja i eksploatacije poslovnih prilika preko nacionalnih granica s ciljem stvaranja budućih roba i usluga (Oviatt and McDougall, 2005). Globalna poslovna okolina dramatično se mijenja. Tradicionalna konkurencija na međunarodnim tržištima odnosila se na velika preduzeća, dok su mali preduzetnici imali lokalni ili najviše regionalni domet. Trendovi smanjenja političkih i privrednih barijera međunarodnoj trgovini potpomognuti rezultatima tehnološkog napretka omogućili su malim preduzetnicima pristup kupcima, dobavljačima i saradnicima širom svijeta. Ekonomski rast kroz preduzetničke inovacije na domaćim i međunarodnim tržištima dodatno je podstaknut malim poduzećima i preduzetničkim pothvatima. Tržišta su postala izazovnija nego ranije, izlažući male preduzetnike većem riziku konkurencije.

Da bi uspješno konkurisali na domaćem tržištu, mali preduzetnici ujedno moraju biti i globalno konkurenti. Industrijski specifične prepreke konkurenciji se smanjuju, a poboljšana komunikacija je uticala na brže i potpunije širenje poslovnih znanja. Saglasno tome, lokacijske prednosti postale su lokacijske zamke za one male preduzetnike koji se nisu pravovremeno prilagodili novonastalim uslovima. Brojni su preduzetnici nadišli lokalno razmišljanje i granice domaćeg tržišta uprkos nedostatnim resursima za međunarodnu ekspanziju sklapajući strateške saveze sa sličnim

preduzećima komplementarnih resursa i sposobnosti. Tako su stvorili preduzetničku mrežu preduzeća s globalnim dometom koja omogućava brojne prednosti velikih preduzeća uz korištenje fleksibilnosti i brze prilagodbe tržišnim promjenama karakterističnim za mala preduzeća. Glavni razlog za globalno kretanje je čisto strateško. Preduzetnici vjeruju da prodaju zbog pristupa većem tržištu i proširenoj bazi kupaca. Globalno poslovanje može obezbijediti pristup jeftinijem radu, snižavanje troškova proizvodnje i distribucije i smanjivanje ukupnih troškova preduzeća. Glavna razlika između postojanja globalne i domaće konkurencije je u tome što je u slučaju postojanja globalne konkurencije preduzetnikova uspješnost mjerena međunarodnim standardima. To znači da preduzetnik mora u svojoj kategoriji identifikovati najbolja preduzeća na svijetu i koristiti njihov rezultat kao standard svoje uspješnosti. Ključni motiv za globalno pozicioniranje su:

- dobit,
- pritisci konkurencije,
- jedinstveni proizvodi ili usluge,
- višak proizvodnih kapaciteta,
- pad prodaje na domaćem tržištu,
- jedinstvena tržišna politika,
- ekonomije obujma,
- tehnološka prednost,
- porezne olakšice.²

Pored toga, međunarodnim pozicioniranjem preduzetnik je bliže kupcu, te može ponuditi širi asortiman proizvoda po nižim cijenama. U globalnom poslovanju preduzetnik je prisiljen da usvoji stajalište neprekidnog unapređenja, stalno inovira proizvode i procese. Drugim riječima, globalizacija prisiljava preduzetnika na širenje njegovog horizonta. Danas se ukusi i sklonosti sve više međusobno približavaju premda još neke razlike istraju. Uspjesi na primjer Coca-Cole ili McDonald'sa, pa i Vegete, ilustruju ovaj trend. Djelomičan razlog za razvoj svjetskog ukusa i sklonosti je prisustvo masovnih medija, izlaganje robe iz različitih zemalja i marketing strategije multinacionalnih preduzeća koja nastoje ponudi standardizovane

² Hisrich, R. D., Peters, M. P. i Shephard D. A., Poduzetništvo, Zagreb, Mate, 2011.

proizvode širom svijeta, jer su troškovi niži nego kod prilagođavanja robe lokalnim uslovima.

Globalna svjesnost postala je danas presudno obilježje. Apsolutne ili komparativne prednosti u trgovini mogu odrediti koje će proizvode preduzetnici izvoziti iz određene zemlje. Preduzetnici koji ulaze u međunarodnu trgovinu moraju razmotriti efekte ekonomskih, pravnih, političkih, socijalnih i kulturnih razlika između zemalja. Najčešće ekonomske prepreke su nivoi razvijenosti zemlje (infrastruktura i intervalutni kursevi). Pravne i političke prepreke mogu biti zbog razlika u zakonodavstvima, carinama, kontrolama razmjene, kvotama, zabranama te političke nestabilnosti i rata. Kulturne i socijalne prepreke uključuju razlike u govoru, govoru tijela, vremenu, praznicima i drugim običajima. Tehnološki pronalasci su s druge strane ubrzali internacionalizaciju poslovanja, te su time ujedno i smanjili brojne rizike povezane s različitostima nacionalnih tržišta.

Same nacionalne ekonomije se značajno razlikuju jedna od druge prema brojnim obilježjima, a svako će pojedinačno obilježje imati specifičan uticaj na poslovanje preduzetnika. Globalni preduzetnički monitor grupirao je preko pedesetak zemalja u tri osnovne skupine u skladu sa osnovnim obilježjima nacionalne ekonomije i regionalne pripadnosti. Tabela 1. otkriva da se Bosna i Hercegovina nalazi u skupini zemalja čije se ekonomije mogu okarakterisati kao ekonomije čija se snaga temelji na efikasnosti proizvodnih procesa.

Tabela 1. Osnovni fokus preduzetničkih inicijativa u odabranim nacionalnim ekonomijama

	FOKUS NA FAKTORIMA	FOKUS NA EFIKASNOSTI	FOKUS NA INOVACIJAMA
SUB-SAHARSKA AFRIKA	Angola, Gana, Uganda, Zambija	Južna Afrika	
SREDNJI ISTOK/SJEVERNA AFRIKA (MENA) - JUŽNA AFRIKA	Egipat, Iran, Pakistan, Saudijska Arabija, Zapadna Obala i Gaza.	Tunis	Izrael
LATINSKA AMERIKA I KARIBI	Jamajka, Gvatemala, Bolivija	Argentina, Brazil, Čile, Kolumbija, Kostarika, Ekvador, Meksiko, Peru, Trinidad i Tobago, Urugvaj	
ISTOČNA EVROPA		Bosna i Hercegovina, Hrvatska, Mađarska, Latvija, Makedonija, Crna Gora, Rumunija, Rusija, Turska	Slovenija
AZIJA I PACIFIK	Vanuatu	Malezija, Kina, Tajvan	Australija, Japan, Republika Koreja
SJEDINJENE AMERIČKE DRŽAVE I EUROPA			Belgija, Danska, Finska, Francuska, Njemačka, Grčka, Island, Irska, Italija, Nizozemska, Norveška, Portugal, Španjolska, Švedska, Švicarska, Ujedinjeno Kraljevstvo, Sjedinjene Američke Države

Izvor: Kelley, D. J., Bosma, N. i Amoros, J. E., Global Entrepreneurship Monitor (Wellesley: Babson, 2011).³

³ Značajno učešće uslužnog sektora treba uzeti uslovno. Naime struktura privrede u BiH je zasnovana na malim i srednjim preduzećima a ova su uglavnom iz uslužnog sektora.

Ekonomije sa izrazitim fokusom na proizvodne faktore temelje svoju globalnu konkurentnost na relativnom bogatstvu primarnih proizvodnih faktora. Temeljem obilnog prirodnog bogatstva ne čudi da su ključni razvojni sektori u tim ekonomijama uglavnom poljoprivredni sektor i rudarstvo s izrazitim oslanjanjem na razmjerno jeftin rad.

U idućoj fazi razvoja nacionalne ekonomije prelaze u fazu kada ključni motor razvoja postaje efikasnost u proizvodnji roba i usluga. U ovoj fazi se može primijetiti relativno ubrzani rast industrijskih kapaciteta, ostvarivanje efikasnosti temeljem ekonomije obima, nastajanje razmjerno velikih industrijskih preduzeća i oslanjanje na kapitalno intenzivne djelatnosti. Bosansko-Hercegovačka ekonomija se nalazi na prijelazu između faze fokusa na efikasnost i sljedeće faze razvoja nacionalne ekonomije, a to je fokus na inovacije. U toj se fazi nalaze razvijene zapadne ekonomije. Karakteristično za zemlje s izrazitim fokusom na inovacije jeste pretežito oslanjanje na stvaranje novih znanja i srazmjerno veliki razvoj uslužnog sektora.

Ekonomija Bosne i Hercegovine mora se pozicionirati u kasne faze fokusa na efikasnost s jasnim odmakom prema fokusu na inovacije u uslužnim djelatnostima. Kao srazmjerno mala ekonomija sa značajnim udjelom (uslužnog) sektora u nacionalnoj ekonomiji BiH mora biti receptivna prema stranim investicijama i stranim preduzetnicima. O sposobnosti sopstvenih političko-ekonomskih i preduzetničkih snaga zavisice odnos između nivoa stranih preduzetničkih investicija u BiH i investicija koje BiH preduzetnici ostvare u partnerskim zemljama iz okruženja.

3. KLJUČNI RIZICI ZA MALE PREDUZETNIKE U USLOVIMA GLOBALNE EKSPANZIJE

Preduzetnici danas moraju gledati dalje od svojih domaćih granica i opažati prilike globalizacije. U globalizaciji preduzetnici posmatraju svoje poslovanje širom svijeta kao dio jednog integrisanog poslovnog sistema. Preduzetnici danas ulaze u globalnu arenu iz brojnih razloga, bilo zbog prilika za tržišni rast, rasta inostrane konkurencije ili potrebe za kontrolom troškova. Da bi donijeli efektivne odluke sa aspekta globalnog poslovanja, mali preduzetnici treba da budu dobro upoznati s brojnim rizicima koji proizlaze iz poslovnih okoline preduzeća.

Ako se razmatraju ekonomski i vladini uticaji na preduzeće (ujedno i izvor rizika za preduzetnika), tada se kao najvažniji faktori mogu istaknuti: trgovinski bilans i platni bilans, kurs, carine i druga trgovinska ograničenja (kvote i nekarinske prepreke), zatim slobodne trgovinske zone i vladina potpora malim preduzetnicima u globalnoj konkurenciji (industrijska politika zaštite od uvozne konkurencije plus različite subvencije koje pomažu sniziti trošak izvoza).

Kada preduzetnik prepoznaje da se može baviti globalnom konkurencijom, on još mora odlučiti kako se baviti prijetnjama globalizacije. Najčešće mogućnosti su da jednostavno agresivno konkuriše uvozu, sam postane uvoznik, odluči se na izvoz iz svoje domaće baze, postane multinacionalno preduzeće osnivanjem proizvodnih kapaciteta u stranim zemljama ili osnuje međunarodno partnerstvo u obliku strateškog saveza, zajedničkog ulaganja ili licenciranja. Preduzetnici koji posluju u stranim zemljama ponekada griješe misleći da će ono što rade na lokalnom tržištu biti dobro raditi i u inostranstvu. Kulturne razlike mogu prijeći preduzetnikove napore u globalnom konkurisanju. Različite zemlje imaju različite običaje. Kultura zemlje utiče na ono što motivise zaposlenike i na način kako kupci nabavljaju proizvode. Proizvodi koji privlače kupce u jednoj kulturi mogu biti potpuno odbačeni u drugoj.

U globalnoj ekonomiji preduzetnik takođe mora voditi brigu o etičkim pitanjima. Etika, kao težnja za odgovarajućim standardima ponašanja, može biti prilično složena u globalnoj okolini. Kulture mogu imati različite standarde o pravom i krivom ponašanju. Dva su suprotstavljena etička pogleda relevantna kada razmatramo globalne etike. To su kulturni relativizam i kulturni univerzalizam.

Kulturni relativizam je vjerovanje da ono što je pravo ili krivo zavisi od kulture zemlje gdje se posluje. Neko djelovanje može se smatrati prihvatljivim u jednoj kulturi, ali je prilično neprihvatljivo u drugoj. Nasuprot tome, univerzalizam je vjerovanje da postoje opšti i zajednički poslovni standardi i načela koja su prihvaćena širom svijeta. Drugim riječima, u većini kultura određene akcije mogu se smatrati lošima. Nadalje, drugo je etičko pitanje da li postoji ili ne postoji etička obaveza udovoljiti nekim visokim standardima radnih uslova za strane radnike isto kao i za domaće radnike. Najnovije etičko pitanje jest da li smanjiti zaposlenost u domaćoj zemlji kako bi se preselila proizvodnja u inostranstvo na lokacije s nižim troškovima rada.

Pored navedenih rizika koji se mogu vezati za pojedinu zemlju ili regiju postoje i brojni rizici u vezi sa karakteristikama pojedine industrije koji mogu značajno uticati na uspješnost malog preduzetništva u globalnoj poslovnoj areni. Na strani potražnje moguće je istaknuti uglavnom mala i nedovoljno razvijena domaća tržišta kao glavni nedostatak za globalno širenje malog preduzetništva.⁴ Tako, na primjer, preduzeća iz manjih zemalja imaju značajne probleme postizanja zadovoljavajuće efikasnosti u proizvodnji u odnosu na preduzeća iz razvijenih zemalja koja zbog velikog tržišta imaju značajno niže prosječne troškove proizvodnje.

Na ovaj se nedostatak malih preduzeća nadovezuju i srazmjerno visoki izdaci za aktivnosti poslovne funkcije istraživanja i razvoja. Ukoliko i preduzeće uspije osmisliti inovativan proizvod, potrebna je srazmjerno visoka količina proizvodnje kako bi se pokrili troškovi i ostvario profit. Mali preduzetnici mogu umanjiti ovaj rizik fokusiranjem na uzak raspon tehnologija u kojima je moguće

⁴ Reuber, A. R. i Eileen F., Domestic Market Size, Competences, and the Internationalization of Small and Medium-Sized enterprises, Emerald Group Publishing Limited, 1999.

ostvariti značajno visok nivo specijalizacije. Postoje empirijski dokazi da do 70% manjih multinacionalnih preduzeća ima značajan fokus u svom poslovanju na procese istraživanja i razvoja sa nerijetko specijalizovanim odjeljenima za pojedine tehnologije.⁵ S druge strane, iako su ukusi potrošača srazmjerno različiti od zemlje do zemlje, preduzeća uspijevaju prilagoditi masovnu proizvodnju kako bi ekonomično stvorila različite verzije proizvoda koji će zadovoljiti želje i ukuse potrošača u različitim zemljama.⁶

Izdaci za oglašavanje takođe predstavljaju značajnu ulaznu barijeru u brojnim industrijama koju mali preduzetnici teško mogu preskočiti s obzirom na srazmjerno ograničena marketinška sredstvima kojima raspolažu. To je posebno primjetno u industrijama u kojima potrošači informacije, tj. saznanja o proizvodima dobijaju putem intenzivnog oglašavanja.

Troškovi prikupljanja kapitala, posebno u recesijskim i kriznim vremenima, predstavljaju značajnu prepreku za izlazak na strana tržišta malim preduzetnicima. Investicije su nužne za osiguranje efikasnog obima proizvodnje na stranim tržištima. Mala preduzeća uglavnom nemaju dovoljno razvijen pristup tržištima kapitala poput većih i etabliranih preduzeća, a čak i kada uspiju preskočiti ovu prepreku, trošak kapitala obično predstavlja preveliku barijeru za ozbiljnije investicijske iskorake.

Znanje kojim preduzetnici i mala preduzeća raspolažu takođe je jedna od osnovnih prepreka i izvora rizika za globalni iskorak. Da bi zaobišli prepreke koje su izazvane ndovoljnim znanjima, mala preduzeća nužno moraju ulaziti u strateške saveze, saradničke mreže, zajedničko eksternalisanje i druge vrste odnosa s drugim, uglavnom malim, preduzećima kako bi ostvarili i zadržali takmičarsku prednost na stranim tržištima.

Nedavno istraživanje stavova preduzetnika prema preduzetništvu (Tabela 2) otkrilo je da je najveći strah od ulaska u preduzetništvo zabilježen u zemljama koje su bile najviše pogođene

⁵ Fujita, M., *The Transnational Activities of Small and Medium-Sized Enterprises*, Boston: Kluwer, 1998.

⁶ Thompson, A. A. Jr., Gamble, J. E., i Strickland A. J. III., *Strategy - Winning in the Marketplace*, New York:

nedavnom recesijom. Tako je primjetno da je strah od neuspjeha među preduzetnicima najviše prisutan u Grčkoj, što je razumljivo s obzirom na izuzetno tešku ekonomsku situaciju u kojoj se Grčka nalazi danas. Od ostalih zemalja primjetno je da su visoke ocjene straha od neuspjeha ulaska u preduzetničke aktivnosti karakteristične za Rumuniju, Rusiju i Francusku. I dok se Rumunija i Rusija mogu smatrati srednje razvijenim zemljama sa srazmjerno visokim fokusom na proizvodnu efikasnost kao generatorom preduzetničkog rasta, Francuska spada u skupinu zemalja u kojoj je generator preduzetničkog rasta premješten na inovacijske aktivnosti. Najmanji strah od neuspjeha zabilježen je u Turskoj, a neznatno više ocjene primjetne su kod Bosne i Hercegovine, Švajcarske, Slovenije i SAD.

Ako se posmatraju percepcije preduzetnika prema preduzetničkim prilikama za rast i razvoj, primjetno je da su najrazvijenije zemlje (fokus na inovacijama) srazmjerno visoko pozicionirane. Tako je najviša ocjena zabilježena kod Finske, koja uveliko odskaka od ostatka analiziranih zemalja.

Tabela 2. Stavovi preduzetnika o odabranim varijablama u vezi sa preduzetničkim aktivnostima

	Percipirane prilike	Percipirane mogućnosti	Strah od neuspjeha	Preduzetništvo kao dobar izbor za karijeru	Visoki status uspješnih preduzetnika	Medijska pažnja za preduzetništvo
Bosna i Hercegovina	38.3	62.5	27.4	76.0	63.0	47.6
Hrvatska	23.3	53.2	31.2	67.1	49.9	41.8
Mađarska	33.3	43.4	42.4	55.0	73.7	47.4
Makedonija	34.3	59.7	30.9	71.3	66.2	56.0
Crna Gora	36.1	70.9	30.4	81.0	68.4	69.5
Rumunjska	17.5	38.2	41.1	66.5	65.5	46.9
Rusija	21.7	22.7	41.7	65.4	63.7	46.6
Turska	36.1	54.2	25.0	71.2	76.4	61.7
Belgija	39.6	44.9	35.1	60.0	51.2	45.7
Finska	51.1	39.5	28.6	46.1	86.5	71.4
Francuska	33.9	37.3	40.5	65.2	67.9	44.7
Njemačka	28.5	41.6	33.7	53.1	77.1	49.0
Grčka	15.9	52.2	50.9	65.6	70.2	34.5
Italija	24.7	42.4	36.8	67.1	69.3	37.7
Slovenija	26.8	56.3	27.5	53.2	73.7	56.2
Španjolska	18.8	50.2	36.4	65.4	62.5	40.7
Švicarska	33.3	43.9	27.0	64.9	76.4	50.6
Ujedinjeno Kraljevstvo	29.2	51.8	30.3	51.0	76.7	52.2
SAD	34.8	59.5	26.7	65.4	75.9	67.8

Izvor: Kelley, D. J., Bosma, N. i Amoros, J. E., Global Entrepreneurship Monitor (Wellesley: Babson, 2011).⁷

Još su visoko pozicionirane Bosna i Hercegovina i Belgija. Temeljem statističke analize podataka iz prethodne tablice primjetno je da su percipirane prilike i strah od neuspjeha u negativnoj korelaciji ($r=-0.5852$). Takođe je primjetan i visoki pozitivni koeficijent korelacije ($r=0.6910$) između percepcija visokog statusa uspješnih preduzetnika i medijske pažnje za preduzetništvo. Strah od

⁷ Kelley, D. J., Bosma, N. i Amoros, J. E., Ibidem.

neuspjeha u negativnoj je korelaciji sa percepcijom preduzetništva kao dobrog karijernog izbora ($r=-0.0365$). Drugim riječima, u ekonomijama u kojima prevladava značajniji strah od neuspjeha zasigurno će biti i manji broj ljudi spremnih ući u preduzetništvo.

4. STRATEGIJA USPJEŠNOSTI MALIH PREDUZETNIKA NA GLOBALNOM TRŽIŠTU

Preduzetnici moraju biti osjetljivi na promjene u svojoj okolini. Snage okoline imaju jak uticaj na preduzeće koje uglavnom njima ne može upravljati. Preduzetnici su sve više i više pod globalnim uticajima, čak i kada nisu neposredno uključeni na strana tržišta. Mali preduzetnici posebno moraju razumjeti što se događa u njihovoj okolini. Moraju prepoznati promjene koje se događaju ili će se vjerovatno dogoditi u budućnosti. U vezi s tim, oni moraju biti svjesni posljedica tih promjena i događanja za uspješnost njihovog poslovanja.

Okolina može sadržavati prilike i prijetnje. Zadatak preduzetnika je da prepozna one prilike koje mogu biti iskorištene i parirati onim prijetnjama koje mogu nanijeti štetu. Nije dovoljno da je preduzetnik svjestan prilika i prijetnji s kojima se suočava, on mora učiniti naporno i nepristrasno razmatranje unutrašnjeg poslovanja preduzeća i utvrditi kako je njegovo preduzeće pozicionirano u odnosu na prilike i prijetnje. Ovaj proces unutrašnjeg razmatranja uobičajeno je poznat kao razvoj poslovnog profila, odnosno procjena snaga i slabosti preduzeća.

Snaga može ležati u izvrsnim kapacitetima i tehnologiji kojima preduzetnik raspolaže, u visoko kvalifikovanim i poslu predatim ljudima i izgrađenoj reputaciji koncentrisanoj na kupca. Najčešće su slabosti loše upravljanje, nestabilna finansijska pozicija, pomanjkanje superiornosti, loše tempiran ulazak na tržište i dr. Poslovni profil preduzetniku pomaže odrediti stvarno moguća područja poslovne koncentracije. Sjajne prilike za rast ili širenje na obećavajuća nova tržišta mogu postojati u okolini, ali profil može pokazati da preduzeće jednostavno nema unutrašnje resurse da iskoristi ove prilike. Drugim riječima, nije svaka prilika okoline ujedno i stvarna prilika za

malog preduzetnika. Poslovni profil otkriva problematična područja kojima se preduzetnik mora pozabaviti ako želi biti konkurentan i uspješan.

4.1. Uloga strateškog planiranja u smanjenju rizika malog preduzetnika

Preduzetniku stoje na raspolaganju mnoge tehnike za objašnjenje spoljnih i unutrašnjih uslova poslovanja. Jedna od najizraženijih i najčešćih je SWOT analiza koja daje procjenu ključnih snaga i slabosti poduzeća u poređenju s prilikama i prijetnjama sa kojima se ono suočava. SWOT procjena može biti prilično pojednostavljena u malim preduzećima. Jednostavno se sastane grupa stručnjaka kako bi razmijenili mišljenje o različitim područjima i procijenili što se događa. SWOT analiza može biti i vrlo složena oslanjajući se na kvantitativnu analizu trendova i korištenje različitih sofisticiranih tehnika da bi se projiciralo u budućnost. Bez obzira na nivo i prirodu složenosti treba koristiti neki oblik SWOT analize, jer ona daje preduzeću osjećaj za kretanje u okolini i njegovu sposobnost reagovanja.

SWOT analiza je početak preduzetnikovog nastojanja u utvrđivanju poslovnog fokusiranja. Dobijanjem osjećaja za kretanjem u okolini mali preduzetnik mora odlučiti kako bi najbolje pozicionirao svoje preduzeće u određenoj okolini. Odluke nisu lagane, uvijek uključuju neizvjesnost i rizik. Usprkos svim poteškoćama mali preduzetnik mora nastojati da zacrti smjer razvoja preduzeća.

Kod razmatranja strateškog mišljenja smjera razvoja preduzeća važni su vizija i misija. Vizija koja predstavlja poželjnu i moguću budućnost u koju preduzetnik vjeruje i koju nastoji postići izvedena je iz temeljnog, promišljenog i poštenog stajališta o konkurentskoj okolini i poslovnom profilu. Dobra vizija može postati tačka okupljanja, pružajući fokus za preduzeće i motivaciju za njegove ljude. U skladu s vizijom, misija se ističe većom jasnoćom zašto poduzeće postoji i što ono namjerava da radi. Misija često ističe temeljne vrijednosti preduzeća.

Procjena okoline i poslovni profil daju podlogu za sastavljanje

izjava o viziji i misiji. Uspješna SWOT⁸ analiza mora identifikovati ključne sposobnosti, razlikovne sposobnosti i moguće konkurentske prednosti preduzeća. Sposobnost postaje konkurentska prednost kada to vrednuju potrošači i kada je preduzeće sposobno da to iskoristi.

Nakon pribavljanja resursa i provođenja SWOT analize⁹ mali preduzetnici treba da razviju konkretne detaljne ciljeve. Kada preduzetnik ima višestruke ciljeve, svaki mora biti jasno određen i kvantifikovan. Na primjer, cilj profitabilnosti treba uključivati ciljnu profitabilnost ulaganja i razdoblje u kojem se ona treba ostvariti. Budući da većina preduzetnika ima nekoliko ciljeva, oni treba da budu rangirani po važnosti.

Po uspješno dovršenoj SWOT analizi i razvoju ciljeva preduzetnik mora odrediti kako najbolje iskoristiti otkriveno. To zahtijeva od preduzetnika da razvije poslovnu strategiju. Preduzetnik utvrđuje strategije koje će koristiti u svrhu postizanja postavljenih ciljeva. Strategije moraju biti jasno navedene kako bi vodile razvoj specifičnih programa i aktivnosti koji će biti korišteni u njihovoj implementaciji. Ako je na primjer preduzetnikov glavni cilj da poveća tržišno učešće, on može usvojiti strategiju proizvođača po najnižem trošku. Ako je glavni cilj postizanje visoke profitabilnosti ulaganja, izabrana strategija može biti strategija fokusiranja ili kombinacija niskotroškovne orijentacije sa znatnim fokusiranjem na određenu tržišnu nišu. Ova strategija treba identifikovati ciljanu nišu, željene troškovne nivoe i dr. kako bi omogućila oblikovanje programa i njihovo sprovođenje.

4.2. Opšte poslovne strategije (globalizacije) za male preduzetnike

Postoje tri opšte strategije¹⁰: (1) strategija vodstva uz pomoć niskih troškova, (2) strategija diferencijacije i (3) strategija

⁸ R. Radić: Creative Management; EDS, Penang, Malesia, 2009.

⁹ Bennis, W. i Nanus, B., Leaders: The Strategies for Taking Change, New York: Harper and Row, 1985.

¹⁰ R.Radić: Strategijski menadžment u uslovima tranzicije; UPS; Banja Luka; 2009.

fokusiranja. Mali preduzetnik može smanjiti troškove na mnoge načine. Može pronaći djelotvornije načine poslovanja, nabaviti proizvode po sniženim cijenama ili naći troškovno uspješnije načine distribuisanja svojih proizvoda.

Preduzetnici koji slijede strategiju diferencijacije pružaju proizvode koji imaju neku jedinstvenu odliku. Ona može pokrivati široki raspon, od toga da su proizvodi preduzetnika poznati po većem kvalitetu od proizvoda konkurenata ili da preduzetnik pruža superiornije usluge nakon kupovine proizvoda ili da ima tako prijateljske i osposobljene radnike da se kupci osjećaju lagodno uz njihovu pomoć i podršku. Mali preduzetnici moraju tražiti kreativne načine razlikovanja od konkurenata. Kada je jedinstvena odlika visoko vrednovana, preduzetnici mogu čak zaračunavati više cijene od konkurenata.

U strategiji fokusiranja preduzetnik se mora pozicionirati na način da bi služio potrebama nekog jedinstvenog ili različitog segmenta kupaca koji nije adekvatno opslužen od strane konkurencije. Jedinstveni segment može biti različita grupa kupaca, geografsko područje ili neka specifična potreba koja nije bila adekvatno zadovoljena od nekog drugog konkurenata. Često je strategija fokusiranja prirodan i najprihvatljiviji pristup koji slijede mali preduzetnici. Kreativni mali preduzetnici posmatraju okolinu i opažaju područja kupčevih potreba koja nisu otkrivena. Oni tragaju za procjepima između onoga što je trenutno raspoloživo na tržištu i onoga što kupci žele i potom organizuju svoja preduzeća na način da služe toj niši. Za razliku od strategije vodstva niskim troškovima gdje je preduzetnik fokusiran na postizanje niskih troškova u procesu proizvodnje i strategije diferencijacije, gdje je preduzetnik koncentrisan na poboljšanje proizvoda, u strategiji fokusiranja pažnja mora biti posvećena boljem usluživanju kupaca.

Mali preduzetnici mogu uspjeti na inostranim tržištima kada pažljivo istraže ta tržišta i pripreme i sprovedu odgovarajuće strategije. U istraživanju tržišta oni moraju dobiti odgovore na sljedeća ključna pitanja:

- Postoji li inostrano tržište za proizvode njihovog preduzeća?
- Postoje li specifični tržišni segmenti koji izgledaju najobećavajući?

- Koja nova inostrana tržišta su najprikladnija za započinjanje ili širenje poslovanja?
- Koliko je veliko tržište na koje ciljaju i koliko brzo ono raste?
- Koji su glavni faktori okoline koji utiču na to tržište?
- Koji su demografski i kulturni faktori koji djeluju na to tržište?
- Ko su njihovi sadašnji i potencijalni inostrani kupci?
- Koje su njihove potrebe i želje? Koji faktori djeluju na njihove kupovne odluke?
- Kako će koristiti proizvod? Koje modifikacije su eventualno potrebne za prodaju ciljanim kupcima?
- Ko su njihovi glavni konkurenti na stranom tržištu?
- Kako konkurenti distribuišu, prodaju i promovišu svoje proizvode?
- Koje su njihove cijene?
- Koji su najbolji kanali distribucije?
- Koji je najbolji način za izlaganje proizvoda na tom tržištu?
- Postoje li prepreke prodaji proizvoda na tom tržištu?
- Postoji li ikakvo potencijalno licenciranje ili partner na tom tržištu?¹¹

Preduzetnici tipično koriste jednu od dvije temeljne strategije u međunarodnom poslovanju, multinacionalnu i globalnu¹². Multinacionalna strategija prilagođava kupcima proizvode, promociju i distribuciju prema kulturnim, tehnološkim, regionalnim i nacionalnim razlikama. Globalna strategija standardizuje proizvode, a gdje je to moguće i njihovu promociju i distribuciju za cijeli svijet kao jednu cjelinu. I ovdje, kao što je već ranije rečeno, prije kretanja izvan svojih nacionalnih granica preduzetnik mora sprovesti analizu okoline kako bi ocijenio mogućnosti i probleme povezane s različitim tržištima i odredio koja je najbolja strategija za poslovanje na tim tržištima. Povezano s globalnom strategijom postoje određeni rizici. Preduzetnik može uživati ekonomije veličine samo koncentrisanjem veličinom osjetljive resurse i aktivnosti na jednoj ili malobrojnim koncentracijama. Takva koncentracija, međutim, postaje dvosjekli mač. Ako preduzetnik, na primjer, ima samo jedan prerađivački objekat, on mora izvoziti svoju proizvodnju na druga tržišta koja mogu

¹¹ A Basic Guide to Exporting, Washington, DC: Department of Commerce, 1986.

¹² R.Radić: Ibidem.

biti vrlo udaljena od operacija, što znači da odluke o lokaciji prerađivačkih kapaciteta moraju vagati potencijalne koristi od koncentrisanja operacija na jednoj lokaciji u odnosu na transportne i carinske troškove koji rezultiraju iz takve koncentracije. Geografska koncentracija neke aktivnosti može takođe težiti izolaciji te aktivnosti od ciljanog tržišta. Takva izolacija može biti rizična budući da ona može sprečavati sposobnost preduzetnika da brzo reaguje na promjene u tržišnim uslovima i potrebama. Nadalje, koncentrisanje aktivnosti na jednoj lokaciji takođe čini ostatak poduzeća zavisno od te lokacije. Takva zavisnost o jednom izvoru sugerise da ukoliko lokacija nema svjetski rang sposobnosti, konkurentska pozicija preduzeća može biti razorena ako se pojave problemi.¹³

Pronicljivi, mali preduzetnici, danas misle globalno a djeluju lokalno, tj. bez obzira na to što su stalno svjesni ukupne slike, oni prilagođavaju svoje strategije kako bi odgovarale lokalnim potrebama i ukusima.

Mnoge političke prepreke iz prošlosti su pale ili su minimalizovane, što proširuje ili otvara preduzetnicima nove tržišne prilike. Mali preduzetnici koji mogu udovoljiti izazovima stvaranja i sprovođenja efektne i osjećajne poslovne strategije za globalno tržište dovode svoja preduzeća do uspjeha. Oni stalno analiziraju poziciju preduzeća, ocjenjuju specifična tržišta, predviđaju probleme i istražuju metode za uključivanje u međunarodno poslovanje. Brze tehnološke promjene zahtijevaju različite načine vođenja poduzeća. Promjenjiva priroda potrošača zahtijeva nove i različite proizvode, ukratko zahtjevi globalnog tržišta postaju sve više i više važni za opstanak. Ne treba zanemariti nijednu privredu bez rastućeg uticaja globalne konkurencije.

4.3. Specifične poslovne strategije za male preduzetnike

Mali preduzetnici imaju na raspolaganju 9. specifičnih poslovnih strategija za globalni poduhvat: (1) kreiranje prisustva na

¹³ Dess, G. G., Lumpkin, G. T. i Taylor, M. L., Strategic Management: creating competitive advantages, New York, McGraw Hill/Irwin, 2005.

web stranici, (2) oslanjanje na trgovinske posrednike, (3) uvoz i eksternaliziranje poslova, (4) formiranje zajedničkog poduhvata, (5) ulaženje u inostrane licencne aranžmane, (6) međunarodni franšizam, (7) primjena vezane trgovine i trampe, (8) izvoz proizvoda i (9) formiranje međunarodnih lokacija.¹⁴

Kreiranje web stranice je najbrža i najjeftinija strateška opcija razvoja globalnog poslovanja. Formiranjem online prisustva i mali preduzetnici dobijaju neposredan pristup kupcima širom svijeta. Dobro oblikovanom web stranicom mali preduzetnik može povećati svoj doseg kupcima bilo gdje u svijetu bez probijanja planiranih troškova. Preduzetnikova web stranica je na raspolaganju svakome bilo gdje u svijetu i izlaže proizvode 24 sata na dan, sedam dana u sedmici. Preduzetnici koji žele prodavati proizvode na webu moraju za kupce formirati sistem bezbjednog naručivanja i plaćanja.

Trgovinski posrednici su druga alternativa za jeftini i nisko rizičan ulazak na strana tržišta. To su domaće agencije koje služe kao distributeri u stranim zemljama za domaće preduzetnike. One se oslanjaju na svoju mrežu kontakata, svoje sveobuhvatno poznavanje običaja i tržišta i svoje iskustvo u međunarodnoj trgovini i u uspješnijom i djelotvornoj prodaji proizvoda po čitavom svijetu. Trgovinski posrednici služe kao izvozna odjeljenja za male preduzetnike, omogućavajući im da se koncentrišu na ono što najbolje rade i da imaju odgovornost za koordinisanje inostranih prodajnih napora na posrednika. Malim preduzetnicima koji se počinju uključivati u globalno poslovanje proizvodne koristi najčešće nadmašuju njihove troškove. Većina malih preduzetnika jednostavno nema znanja, resursa i samopouzdanja da samostalno krene na globalno tržište. Posrednikova globalna mreža kupaca i prodavca malim preduzetnicima omogućava mnogo bržu međunarodnu prodaju uz manje napore i minimalne greške. Glavni rizik u korištenju posrednika je taj što preduzetnici treba da im predaju kontrolu nad njihovim inostranim prodajama.

Intenzitet cjenovne konkurencije u mnogim djelatnostima znači da sve veći broj preduzeća kupuje robe i usluge na svjetskom tržištu nastojeći pronaći najniže cijene. Zbog niskih troškova rada u zemljama

¹⁴ Scarborough, N. M., *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management*, Upper Saddle River: Pearson, 2011.

jugoistočne Azije preduzetnici mogu ponuditi proizvode po nižim cijenama od konkurencije iz razvijenih zemalja. Preduzetnici koji razmatraju međunarodno eksternaliziranje poslova i/ili uvoz proizvoda uobičajeno slijede sljedeće logičke korake:

- ocjenjuju je li uvoz ili eksternalizacija prava stvar za njih,
- formiraju ciljani trošak proizvoda,
- obavljaju temeljna istraživanja o industriji i potencijalnim dobavljačima u inostranstvu prije nego što krenu u inostranstvo,
- prilagođavaju svoje poslovno ponašanje s obzirom na kulturne razlike, lociraju i kontaktiraju potencijalne dobavljače,
- zaštićuju svoju intelektualnu imovinu,
- na temelju kvaliteta, brzine isporuke, povjerenja i stepena pravne zaštite biraju prerađivača koji može obaviti posao,
- dogovaraju tačan model proizvoda za proizvodnju i
- održavaju konstantne poslovne kontakte te izgrađuju dugoročan odnos s prerađivačem.

Zajednička ulaganja malim preduzetnicima smanjuju rizik ulaska na globalno tržište. Mali preduzetnici formiraju savez s preduzećem u ciljanjoj zemlji. Domaćin unosi u zajedničko preduzeće dragocjeno poznavanje lokalnog tržišta i metoda poslovanja kao i navike i ukuse lokalnih kupaca, olakšavajući na taj način preduzetniku vođenje poslovanja u stranoj zemlji. Nadalje, oba preduzeća imaju korist u podjeli troškova razvoja i rizika i smanjivanju potencijalnih gubitaka u slučaju loših poslovnih rezultata ili propasti posla.¹⁵

Ponekad strane zemlje stavljaju određena ograničenja na zajedničko ulaganje zahtjevima da domaće preduzeće ima većinu udjela u pothvatu. Najveći problem uspješnosti zajedničkog ulaganja je izbor pravog partnera. Sljedeći koraci pomažu da se izbjegnu ovi problemi:

- odabrati partnera koji dijeli preduzetnikove vrijednosti i standarde poslovanja,

¹⁵ Gomez-Mejia, L. R., Balkin, D. B. i Cardy, R. L., Management - people, performance, change, New York: McGraw Hill/Irwin, 2008.

- odmah na početku odrediti najvažnija pitanja, kao što su doprinosi i odgovornosti svakog partnera, raspodjela zarade, očekivano trajanje odnosa i okolnost pod kojima stranke mogu prekinuti odnos,
- upoznavanje partnerovih razloga i ciljeva za zajednički poduhvat,
- jasno i tačno napisati kako će poduhvat funkcionisati i gdje će biti mjesto za donošenje odluka,
- odabrati partnera čije su vještine različite, ali kompatibilne s preduzetnikovim,
- pripremiti preventivni ugovor koji jasno navodi šta će se dogoditi u slučaju razlaza.¹⁶

Umjesto da prodaju svoje proizvode neposredno inostranim kupcima, mnogi mali preduzetnici ulaze na inostrana tržišta licenciranjem preduzeća u drugim zemljama kako bi ona koristila njihove patente, zaštitne znakove, autorska prava, tehnologiju, procese ili proizvode. U zamjenu za licenciranje ove imovine mali preduzetnici naplaćuju licencnu naknadu (tantijeme) od prodaje svojih inostranih licenci. Licenciranje je idealno za preduzetnike čija vrijednost leži u intelektualnoj imovini, jedinstvenom proizvodu, prepoznatljivom imenu i sopstvenoj tehnologiji. Inostrano licenciranje omogućuje malim preduzetnicima da ulaze na strana tržišta brzo, lagano i bez kapitalnog ulaganja. Rizici su za malog preduzetnika u potencijalnim gubicima kontrole nad procesima proizvodnje i marketinga i u stvaranju konkurenta ako korisniku licence daje previše znanja i kontrole. Temeljno unaprijed obezbijeđena zaštita patenata, zaštitnih znakova i autorskih prava može minimalizovati ove rizike.

Budući da domaća tržišta postaju više i više zasićena prodajnim punktovima i kako je sve teže ostvarivati rast na međunarodnim tržištima raste broj franšiza u traženju veće prodaje i profita. Pravni i regulatorni zahtjevi i kulturne razlike čine međunarodni franšizam prijetnjom za neiskusne preduzetnike. Trošak i složenost franšizma povećavaju se povećavanjem udaljenosti između franšizora i franšizanta. Franšizori treba da razmišljaju o širenju na globalna tržišta onda kada međunarodna tržišta predstavljaju značajnu

¹⁶ Scarborough, N. M., Ibidem.

priliku za rast franšize i kada udovoljavaju sljedećim kriterijumima:

- dovoljno resursa za posvećivanje globalizaciji,
- uspješni rezultati na domaćem tržištu,
- odgovarajuća zaštita zaštitnog znaka franšizne marke,
- treninzi, podrška i procedure izvještavanja koje doprinose franšizantovom uspjehu.¹⁷

Franšizori mogu strukturisati međunarodne franšizne sporazume na različite načine. Najčešće se koriste tri tehnike¹⁸: (1) direktni franšizam, (2) područni razvoj i (3) osnovni franšizam. Direktni franšizam obuhvaća prodaju pojedinačnih franšiza preduzetnicima u stranim zemljama. Iako poslovanje s pojedinačnim franšizantima franšizoru olakšava održavanje kontrole, ono od njega zahtijeva veći utrošak vremena i resursa. U područnom razvoju franšizor dopušta franšizantu da razvije više poslovnih jedinica na određenoj teritoriji. Uspješnost strategije područnog razvoja zavisi od franšizorovog izbora i pomoći kvalitetnih franšizanata.

Najpopularnija strategija za preduzetnike koji ulaze na strana tržišta je osnovni franšizam. U ovom slučaju franšizor prodaje iskusnom franšizantu pravo da prodaje prodajne jedinice potfranšizantima na širem geografskom području ili u cijeloj zemlji. Premda osnovni franšizam pojednostavljuje franšizorovo širenje na globalno tržište, on mu daje najmanje kontrole nad njegovim međunarodnim franšizantima. Franšizam malim preduzetnicima nudi srazmjerno mali rizik te zahtijeva minimalno ulaganje. Međutim, mali preduzetnik ima ograničene mogućnosti kontrole nad poslovnim operacijama u stranoj zemlji, potencijalni profit je u pravilu smanjen, a rizik jačanja domaće konkurencije se povećava.¹⁹ Uspješni franšizori naučili su da sve više moraju prilagođavati svoje proizvode ukusima i navikama lokalnih kupaca.

Budući da preduzetnici sve više i više ulaze u zemlje u razvoju, oni moraju razviti vještine u sprovođenju strategije vezane trgovine.

¹⁷ Edwards, W., "International Expansion: Do Opportunities Outweigh Challenges?" Franchising World,

2008, <http://www.franchise.org/Franchise-News-Detail.aspx?id=37992>

¹⁸ R. Radić: Menadžment malih i srednjih preduzeća; UPS, Banja Luka, 2006.

¹⁹ Lewy, M. i Weitz, B., Retailing Management, New York: McGraw Hill/Irwin, 2011.

Vezana trgovina je transakcija u kojoj preduzetnik prodaje proizvode u stranu zemlju obavezujući se da će podržavati ulaganje i trgovinu u toj zemlji. Cilj transakcije je kompenzovati odliv kapitala kod nabavki iz strane zemlje. Preduzetnici moraju vagati prednosti i nedostatke prije preuzimanja obaveza u vezanoj trgovini. Zbog njene složenosti i uključenih rizika vezana trgovina nije najbolji izbor za preduzetnike početnike, koji traže priliku na globalnom tržištu. Vezana trgovina može dovesti do neugodnog iznenađenja sa aspekta tražene količine i kvaliteta proizvoda. Možda je glavna prednost vezane trgovine u tome što je ona ponekada jedini način za prodaju. Trampa je razmjena robe za drugu robu kao način trgovanja sa zemljama kojima nedostaje konvertibilne valute ili koje imaju izrazito vrijedne resurse.

Globalna konkurencija i snižavanje cijena transportnih usluga pozitivno su uticali na rast izvoznih nastojanja malih preduzetnika u zadnjim godinama. Uobičajeno se smatra da nedostatak znanja o uvozno-izvoznim poslovima te o stranim tržištima predstavlja glavnu barijeru za povećanu izvoznu aktivnosti malih preduzetnika.²⁰ Razbijanje psihološke barijere o mogućem uključivanju u izvozne aktivnost često predstavlja najveću prepreku malim preduzetnicima na putu izvoza sopstvenih proizvoda. Mali preduzetnici mogu poboljšati sopstveni izvozni potencijal ukoliko fokusiraju svoje izvozne napore kroz nekoliko ključnih koraka:

- razviti svijest da i najmanja preduzeća imaju izvozni potencijal,
- spoznati prednosti svog proizvoda i odlučno se posvetiti izlasku na strana tržišta,
- dobro se upoznati sa stranim tržištem te postaviti realne i izazovne ciljeve,
- razviti distribucijsku strategiju za odabrane kupce,
- odabrati adekvatne izvore finansiranja (brojne zemlje imaju posebne institucije namijenjene isključivo olakšavanju izvoznog finansiranja) i
- uredno otpremiti proizvode i pravovremeno ih naplatiti.

Zasigurno među najrizičnijim strategijama za male preduzetnike je investiranje u otvaranje sopstvene lokacije

²⁰ Pope, A., "Why Small Firms Export: Another look", Journal of Small Business Management, 2002., 40 (1).

(predstavništva, proizvodnog pogona, prodavnice...) u stranoj zemlji. Birokratizacija i neadekvatna infrastruktura često predstavljaju ključne prepreke malim preduzetnicima prilikom direktnih investicija u naizgled povoljne prilike na stranim tržištima. Korupcija takođe predstavlja značajnu uzlaznu barijeru mnogih tržišta zemalja u razvoju. Na nivou preduzeća jedan od ključnih rizika s kojima se susreću mali preduzetnici odnosi se na odabir pouzdanih kadrova. Slabo poznavanje kulture kao i slaba uspješnost sistema menadžerske kontrole nerijetko izazivaju znatne probleme u upravljanju stranim ispostavama. Temeljem navedenoga jasno je da će međunarodne lokacije mali preduzetnici otvarati u iznimnim situacijama nakon što već imaju značajna saznanja o funkcionisanju ciljanog tržišta te smatraju da imaju dovoljne resurse za dugoročnu prisutnost i rast.

5. ZAKLJUČAK

Mali preduzetnici koji žele postati uspješni međunarodni konkurenti moraju dobro poznavati globalno poslovanje prije nego što se u njega uključe. Izbjegavanje pogrešaka je lakše i manje skupo od naknadnog ispravljanja rezultata i pogrešaka. Zbog toga mali preduzetnici izbjegavaju greške ako stalno uče o ljudima, mjestima, poslovnim tehnikama, potencijalnim kupcima i kulturama zemalja u kojima namjeravaju poslovati. Oni koji se nisu nikada bavili međunarodnim poslovanjem treba pažljivo da razmotre moguće strategije odlaska na globalno tržište. Obično mali preduzetnici koji nemaju dovoljno znanja, resursa i samopouzdanja koriste manje rizične strategije ulaska na međunarodno tržište, kao što su korištenje trgovinskih posrednika i pronalaženje lokalnih partnera. Pametni preduzetnici znaju da svaka zemlja ima sopstvene kulturne posebnosti i da ne treba npr. sve potrošače s područja na primjer Evropske unije tretirati kao jedinstveno tržište iako je ona ujedinjeni trgovinski blok.

Upoznavanje sa stranim jezicima, životnim stilovima, vrijednostima, običajima i poslovnim praksama omogućava malim preduzetnicima bolje razumijevanje njihovih kupaca s gledišta njihove kulture. Preduzetnici treba dio odluka da spuste na lokalne zaposlenike. Oni donose globalne odluke o proizvodima, tržištima i

menadžmentu, ali dopuštaju lokalnim zaposlenicima da donose taktičke odluke o pakovanju, oglašavanju i uslugama. Zapošljavanje i zadržavanje radnika različitih kultura preduzetniku daje značajan uvid u komplikovana globalna tržišta. Zaposlene treba uvježbavati da globalno razmišljaju, slati ih po svijetu i opremiti najnovijom komunikacijskom tehnologijom.

Preduzetnici koji se uključuju u globalno poslovanje moraju dobro vagati koristi i rizike i biti sigurni da koristi premašuju rizike. Treba da rade šta god i gdje god se čini najboljim, pa makar ljudi kod kuće gubili poslove i odgovornosti. Uključivanje u globalno poslovanje može donijeti mnogo koristi, uključujući nadoknađivanje prodaje koja pada na domaćem tržištu, povećanje prodaje i profita, produženje životnog ciklusa proizvoda, podizanje nivoa kvaliteta proizvoda i procesa proizvodnje, snižavanje proizvođačkih troškova, poboljšanje konkurentskog položaja i povećanje orijentacije na kupca.

LITERATURA

1. A Basic Guide to Exporting, Washington, DC: Department of Commerce, 1986.
2. Bennis, W. i Nanus, B., Leaders: The Strategies for Taking Change, New York: Harper and Row, 1985.
- a. creating competitive advantages, New York, McGraw Hill/Irwin, 2005.
3. Dess, G. G., Lumpkin, G. T. i Taylor, M. L., Strategic Management:
4. Edwards, W., "International Expansion: Do Opportunities Outweigh Challenges?" Franchising World, veljača, 2008, <http://www.franchise.org/Franchise-News-Detail.aspx?id=37992>.
5. Fujita, M., The Transnational Activities of Small and Medium-Sized Enterprises, Boston: Kluwer, 1998.
6. Gomez-Mejia, L. R., Balkin, D. B. i Cardy, R. L., Management - people, performance, change, New York: McGraw Hill/Irwin, 2008.
7. Hisrich, R. D., Peters, M. P. i Shephard D. A., Poduzetništvo, Zagreb, Mate, 2011.

8. Kelley, D. J., Bosma, N. i Amoros, J. E., Global Entrepreneurship Monitor, Wellesley; 2011.
9. Lewy, M. i Weitz, B., Retailing Management, New York: McGraw Hill/Irwin, 2011.
10. Management, Upper Saddle River: Pearson, 2011.
11. Pope, A., "Why Small Firms Export: Another look", Journal of Small Business Management, 2002., 40 (1).
12. R.Radić: Menadžment malih i srednjih preduzeća; UPS; Banja Luka; 2006.
13. R.Radić: Strategijski menadžment u uslovima tranzicije; UPS; Banja Luka; 2009.
14. R.Radić; Creative Management, EDS; Penang; 2009.
15. R.Radić; Managing Risk and Investment, EDS; Penang; 2009.
16. Reuber, A. R. i Eileen F., Domestic Market Size, Competences, and the Internationalization of Small and Medium-Sized enterprises, Emerald Group Publishing Limited, 1999.
17. Scarborough, N. M., Essentials of Entrepreneurship and Small Business
18. Thompson, A. A. Jr., Gamble, J. E., i Strickland A. J. III., Strategy - Winning in the Marketplace, New York: McGraw Hill/Irwin, 2004.

Rad primljen:28.11.2011.god.

Rad odobren:30.11.2011.god.

MJERENJE POSLOVNE IZVRSNOSTI U UKUPNIM PERFORMANSAMA

MEASURING BUSINESS EXCELLENCE IN TOTAL PERFORMANCES

Originalni naučni rad

DOI 10.7251/POS1106083S	COBISS.BH-ID 2910744	UDK 334.722:65.01
-------------------------	----------------------	-------------------

Prof. dr Jovan Sejmenović¹, Univerzitet za poslovne studije Banja Luka
Mr. sci. Muhamed Alić²

Sažetak:

Za mjerenje performansi rezultata poslovanja preduzeća tradicionalno su korišteni finansijski pokazatelji poslovanja. Da bi se mogle iskazati realne ukupne performanse rezultata poslovanja, neophodno je, osim finansijskih, koristiti i nefinansijske pokazatelje. Univerzalni pokazatelj poslovanja za sve aspekte uspješnosti ne postoji, pa preduzeća koriste mnoštvo različitih kvantitativnih i kvalitativnih pokazatelja. Poslovna izvrsnost je savremeni oblik izražavanja ukupnih performansi poslovanja. U ovom radu će biti predstavljena poslovna izvrsnost kroz povezanost sa instrumentima njenog postizanja, metodologijama njenog unapređenja i modelima njenog mjerenja.

Ključne riječi: *poslovna izvrsnost, karta uravnoteženih rezultata, EFQM model izvrsnosti 2010.*

¹ Prof. dr Jovan Sejmenović, Mob.: 065/561-364; E-mail: jovan.s@teol.net

² Mr sci. Muhamed Alić, Mob.: 061/721-044; E-mail: muhamed.alic@bih.net.ba

Abstract:

Traditionally, financial indicators have been used for measuring performances of a company's business activities. In order to express real overall performances of business activities, it is necessary to use non-financial indicators, along with financial ones. There is no a universal indicator for all aspects of efficiency, so companies use a variety of quantitative and qualitative indicators. Business excellence is a contemporary form of expressing overall performances of business activities. This work will present business excellence through the connection with the instruments for its achievement, as well as the methodology for its improvement and models of its measuring.

Key words: Business Excellence, Balanced Score Card, EFQM model of Excellence 2010.

1. UVOD

Poslovna izvrsnost predstavlja najviši nivo sposobnosti i performansi preduzeća u poređenju sa konkurencijom u svjetskoj klasi. Koncept poslovne izvrsnosti baziran je na uključivanju svih zainteresovanih strana u partnerski odnos, jer je postizanje poslovne izvrsnosti jedino moguće sa kontinuiranim uravnoteženjem i zadovoljenjem potreba svih strana.

Stalnim tehnološkim razvojem i procesima industrijalizacije dolazi do potrošnje neobnovljivih prirodnih resursa i zagađivanja životne okoline, čime je stvorena potreba uspostavljanja balansa između ekonomskog prosperiteta, društvene odgovornosti i zaštite životne sredine. Rješenje za minimiziranje posljedica modernizacije industrije je poslovna izvrsnost koja za preduzeća znači obavezu finansiranja održivog razvoja, u kojem se zadovoljavaju potrebe svih zainteresovanih strana i omogućava održivost društva za buduće generacije. Promjene su pretpostavka poslovne izvrsnosti sa osnovom u dodatoj vrijednosti i stalnim poboljšanjima. Na taj način uspostavlja se sprega između opšte poslovne uspješnosti, stalnih poboljšanja i poslovne izvrsnosti. Pojam kvaliteta prevazilazi vezivanje samo za proizvod, već se sveobuhvatno ugrađuje u kvalitet cjelokupnog poslovanja preduzeća.

U ovom radu će biti prezentovane karakteristike pokazatelja u ukupnim performansama, istaknut BSC model kao metodologija za unapređenje poslovne izvrsnosti i njena povezanost sa EFQM modelom izvrsnosti 2010 kojim se mjeri ostvarenje poslovne izvrsnosti. U okviru rezultata mjerenja ostvarene poslovne izvrsnosti će biti ukazano na značaj finansijskih i nefinansijskih aspekata poslovanja preduzeća.

2. KARAKTERISTIKE POKAZATELJA U UKUPNIM PERFORMANSAMA

Poslovanje preduzeća iskazuje se finansijskim pokazateljima kao što su: stopa povrata ukupne imovine (*engl. ROA – return on total assets*), stopa povrata vlastitog kapitala (*engl. ROE – return on equity*), stopa povrata uloženog kapitala (*engl. ROI – return on investment*), stopa povrata ukupnog angažovanog kapitala (*engl. ROCE – return on capital employed*), dobit po dionici (*engl. EPS – earnings per share*), dividende po dionici (*engl. DPS – dividend per share*) i dr. Oni se izračunavaju na osnovu finansijskih izvještaja, odnosno računovodstvenih iskaza (bilansa stanja, bilansa uspjeha i dr) ili sa tržišta kapitala. To su finansijski pokazatelji kojim se mjeri uspješnost nekog preduzeća kao cjeline u odnosu na neku zadatu veličinu.

Posebno je interesantna dodata vrijednost koja predstavlja razliku između prihoda i kupljenih dobara i usluga, a prikazuje prirast vrijednosti preduzeća koji je rezultat sopstvenih snaga, odnosno poslovnih aktivnosti kojim se stvara nova vrijednost, uključujući i eventualnu deprecijaciju dugotrajne imovine. Dodata vrijednost je osnova za izračunavanje pokazatelja kao što su: stopa povrata na dodatu vrijednost (*engl. ROVA – return on value added*) – pokazatelj odnosa između neto profita prije oporezivanja i dodate vrijednosti, dodata tržišna vrijednost (*engl. MVA – Market Value Added*) – predstavlja razliku između ukupne tržišne vrijednosti dionice i investiranog kapitala, ekonomska dodata vrijednost (*engl. EVA – Economic Value Added*) – predstavlja razliku između neto prihoda i cijene za kapital potreban da se ostvari taj neto prihod.

Osim ovih pokazatelja savremeni uslovi poslovanja nameću upotrebu nefinansijskih aspekata, kao što su: poslovna izvrsnost (*engl. BE – Business Excellence*), karta uravnoteženih rezultata (*engl. BSC – Balanced Scorecard*), upravljanje zasnovano na vrijednostima (*engl. VBM – Value Based Management*), upravljanje potpunim kvalitetom (*engl. TQM – Total Quality Management*), upravljanje troškovima zasnovano na aktivnostima (*engl. ABC – Activity Based Costing*), upravljanje troškovima zasnovano na procesu (*engl. PBC – Process Based Costing*), upravljanje zasnovano na aktivnostima (*engl. ABM – Activity Based Management*), ključni pokazatelji poslovanja (*engl. KPI – Key Performance Indicator*), reinženjering poslovnih procesa (*engl. BPR – Business Process Reengineering*) i dr. Nefinansijski podaci omogućavaju ocjenu vrijednosti kompanije kao što su: liderstvo, pokazatelji realizacije ciljeva, pokazatelji zadovoljstva i lojalnosti kupaca, partnera, akcionara, zaposlenih i drugih zainteresovanih strana, zatim uspješnost operativnog rada (kvalitet, efektivnost i efikasnost procesa), društvena odgovornost i dr.

Korištenjem i jednih i drugih aspekata zajedno moguće je uspostaviti ravnotežu u ukupnim performansama rezultata poslovanja. Dakle, ukupnost "tvrdih varijabli" koje se mogu kvantificirati i "mekih varijabli" nudi jasniju sliku stvarnog poslovanja preduzeća. Na ovaj način kratkoročna orijentacija prelazi u dugoročnu, imovina se proširuje na nematerijalnu imovinu čime se dostiže tržišna vrijednost ukupne imovine preduzeća. Prema mnogim istraživanjima, učešće nefinansijskih pokazatelja u razvijenim zemljama je u stalnom porastu, dok je u zemljama u tranziciji još uvijek veći naglasak na finansijskim pokazateljima. To se može protumačiti na način da je finansijsko izvještavanje u svim zemljama obavezno po zakonskim propisima, a ostali oblici nefinansijskog "izvještavanja" dobrovoljno. Osim toga, nedovoljna primjena u zemljama u razvoju je u nedostatku znanja i nepoznavanja koncepata alata, metoda i modela za izražavanje nefinansijskih aspekata poslovanja. Uspješne kompanije potvrđuju značaj prikupljanja i obrade nefinansijskih podataka. One ističu da je razvoj i implementacija sistema za nefinansijske podatke mnogo složenija od prakse praćenja finansijskih podataka. Međutim, iznose i činjenicu da je uspješno proširivanje sistema na mjerenje i praćenje nefinansijskih podataka veoma profitabilno, jer olakšava procese donošenja odluka i povećava konkurentnost.

Za blagovremeno donošenje odluka neophodno je dnevno ažuriranje finansijskih i nefinansijskih podataka. Za obezbjeđenje kvalitetnih i ažurnih informacija koriste se ERP (*engl. Enterprise Resource Planning*) sistemi. U mnogim kompanijama finansijske strukture odbijaju da prepoznaju potrebe menadžera za nefinansijskim podacima, pa se u radu timova na projektima razvoja i implementacije ERP sistema nefinansijski podaci potiskuju u drugi plan ili se potpuno zanemaruju. Zbog toga je broj kompanija koje primjenjuju generisanje i obradu nefinansijskih podataka kroz ERP sisteme više nego skroman. ERP sistemi bi se mogli unapređivati u sektoru standardnih modula, npr. prodaje, nabavke i dr. sa mogućnostima generisanja i obrade nefinansijskih podataka, kao i njihove integracije sa finansijskim podacima.

Kvalitet funkcionisanja poslovnog sistema može se ocjenjivati kroz dva osnovna kriterijuma:

- Efektivnost (*engl. Effectiveness*) – redizajniranje ciljeva i izbor pravih alternativa, odnosno raditi pravu stvar (*engl. "doing the right things"*) i
- Efikasnost (*engl. Efficiency*) – racionalnost u korištenju resursa, odnosno raditi stvari na pravi način (*engl. "doing thing right"*).

Efektivnost predstavlja presjek planiranih i stvarnih ciljeva poslovnog sistema. Ravnoteža između efektivnosti i efikasnosti u savremenim poslovnim sistemima predstavlja ključ njihove konkurentnosti. To znači da poslovni sistem treba imati takav proizvod koji je potreban na tržištu (efektivnost), a da istovremeno ima obilježja kvalitetnog proizvoda sa minimalnom cijenom koštanja (efikasnost). Da bi dobili podatke o efektivnosti procesa treba mjeriti: sposobnost, pouzdanost i funkcionalnu pogodnost. Za dobijanje podataka o efikasnosti treba mjeriti njegova ostvarenja po pitanju utrošaka i gubitaka: sirovina, informacija, energije, ljudskih resursa i dr. Mjerila efikasnosti mogu biti izražena kvantitativno i kvalitativno. Ne postoje univerzalni kriterijumi efikasnosti i efektivnosti koji bi se mogli primijeniti u svakom preduzeću. Klasični tradicionalni pristup efikasnosti i efektivnosti karakteriše parcijalno mjerenje rezultata poslovanja. Princip efikasnosti teško je kvantitativno sintetički iskazati. Zbog toga se koriste parcijalni pokazatelji i mjerila efikasnosti: produktivnost, ekonomičnost i rentabilnost (profitabilnost). Savremeni pristup uvažava interne i eksterne faktore, te napušta

parcijalno mjerenje efikasnosti i efektivnosti.

Ekonomska teorija razlikuje: *poslovnu efikasnost* (zahtjev da se zadaci izvršavaju uz što niže troškove), *alokativnu efikasnost* (zahtjev da svaki dio sistema ima na raspolaganju potrebne optimalne resurse) i *distributivnu efikasnost* (zahtjev za distribuciju proizvoda prema potrebama). Osim toga, razlikuje se: *ekonomska efikasnost* (odnos troškova i ostvarenih vrijednosti) – vrijednosni oblik kod kojeg su ekonomičnost i rentabilnost osnovni kriterijumi za ostvarivanje efikasnosti i *tehnološka efikasnost* (odnos količine upotrijebljenih resursa po jedinici upotrijebljenih faktora) – prirodni oblik kod kojeg je produktivnost osnovni kriterijum za ostvarivanje efikasnosti. Često se u praksi koristi i razlikuje tekuća i relativna efikasnost. *Tekuća efikasnost* podrazumijeva razmatranje efikasnosti poslovanja jednog preduzeća u određenom vremenu. Nasuprot tome, *relativna efikasnost* podrazumijeva razmatranje efikasnosti jednog preduzeća u odnosu na druga, tj. razmatra se položaj preduzeća u njegovom okruženju.

Efikasnost se često tretira kao interni pokazatelj ili interna osobina sistema, dok se efektivnost tretira kao eksterni pokazatelj sistema. Mjerila koja se koriste da ukažu na efikasnost transformacije su: output po zaposlenom, stepen korišćenja kapaciteta, troškovi po jedinici proizvoda, koeficijent obrta, itd. Efektivnost uključuje karakteristike outputa kao i efikasnost u njegovom kreiranju. Naime, efektivnost poslovanja zavisi i od drugih faktora osim troškova po jedinici outputa. Karakteristike outputa su: specifikacija proizvoda i usluga, kvalitet proizvoda i usluge, pouzdanost rada, raspoloživost proizvoda i usluga, fleksibilnost u obavljanju aktivnosti preduzeća. Mogu postojati različiti intenziteti i kombinacije efektivnosti i efikasnosti rezultata poslovanja. Ostvarenje cilja može biti dobro i slabo, ali i korišćenje izvora preduzeća može biti dobro i slabo. Dakle, preduzeće može biti efektivno – neefikasno, efikasno – neefektivno, neefikasno – neefektivno i efektivno – efikasno. Posljednja kombinacija bi bila optimalna, tj. uspjeh preduzeća je ostvaren jer postoji efektivnost u ostvarenju ciljeva i efikasnost u korišćenju izvora preduzeća. Međutim, i ova posljednja kombinacija može dati nezadovoljavajuće ukupne rezultate ako optimalnost nije posljedica dobrog sistema kontrole u preduzeću.

Performanse ukupnog poslovnog rezultata je neophodno posmatrati kroz cjelinu djelovanja poslovnog sistema (holistički pristup), jer je interakcija svih dijelova poslovnog sistema pretpostavka efikasnosti i efektivnosti. Efikasnost je pokazatelj racionalnog korištenja raspoloživih resursa radi ostvarivanja postavljenih ciljeva, a efektivnosti govori o kapacitetu poslovnog sistema da svoje ciljeve kontinuirano usklađuje sa prilikama u okolini. Pokazatelji performansi suština su djelovanja povratne sprege u poslovnom sistemu. Dakle, performansa nije samo finansijski rezultat, nego i skup vrijednosti za sve stejkholdere. Uspješna organizacija je ona koja istovremeno ostvaruje i efektivnost i efikasnost tj. djeluje na način koji doprinosi stalnom praćenju promjena u okolini i usklađivanju ciljeva s prepoznatim prilikama. Efektivnost, kao usklađenost vrijednosti (vizije, misije, ciljeva) sa promjenama u okolini, usmjerena je na: konkurentnost (udjel na tržištu, zadovoljstvo kupaca, zadržavanje kupaca, zadovoljstvo dobavljača), motivisanost i zadovoljstvo zaposlenika, kvalitet ("meki" pokazatelji) i dr. Efikasnost, kao način kako se koriste resursi, usmjerena je na: procese, produktivnost, kontrolu troškova, pouzdanost isporuke, kvalitet ("čvrsti" pokazatelji) i dr.

Prema elaboriranim pokazateljima može se razlikovati više vrsta mjerila uspješnosti poslovanja, kao što su: *mjerila poslovne uspješnosti sa aspekta vlasnika, mjerila sa aspekta uprave i mjerila sa aspekta ostalih zainteresovanih strana*. Prema dioničarima usmjereni su uglavnom finansijski pokazatelji poslovanja. Uspješnost uprave se mjeri raznim pokazateljima od kojih se neki mogu uvrstiti u kvalitativna, a neki u kvantitativna mjerila. Kvalitativna mjerila mogu biti: kvaliteta vođstva, sprovođenje strategije, međuljudski odnosi, odnosi prema stejholderima i dr. U kvantitativna mjerila ubrajaju se: EPS godišnje, EPS od 2 do 5 godina, povrat uloženog kapitala, povrat ukupne imovine i dr. Mjerila uspješnosti poslovanja sa aspekta ostalih zainteresovanih strana postaju imperativ u savremenim uslovima poslovanja. Odnose se na kupce, dobavljače, kreditore, zaposlenike, menadžere, državu, društvenu zajednicu i dr. Sva navedena mjerila uspješnosti poslovanja u sinergijskom djelovanju predstavljaju poslovnu izvrsnost. Dakle, preduzeća mogu zabilježiti dobre parcijalne pokazatelje poslovanja ili više parcijalnih pokazatelja prema nekim stejholderima, a da ne pripadaju niti jednom od pet nivoa poslovne izvrsnosti.

3. MODELI ZA MJERENJE POSLOVNE IZVRSNOSTI

Poslovna izvrsnost se može postići primjenom koncepta integrisanih menadžment sistema (IMS). Baziran je na integraciji standardizovanih i nestandardizovanih menadžment sistema. Standardizovani menadžment sistemi imaju podloge u objavljenim međunarodnim ili nekim drugim standardima, kao što su: menadžment sistem kvaliteta QMS/ISO 9001, menadžment sistem životne sredine – EMS/ISO 14001, menadžment sistem zdravlja i sigurnosti – OHSMS/OHSAS 18001, menadžment sistem društvene odgovornosti – CSRMS/SA 8000, ISO 26000, menadžment sistem sigurnosti hrane – FSMS/HACCP/ISO 22000 i menadžment sistem bezbjednosti informacija – ISMS/ISO/IEC 27000. Nestandardizovani menadžment sistemi su oni koji još uvijek nemaju podloge u objavljenim međunarodnim standardima, kao što su: proizvodni, finansijski, kadrovski i strateški menadžment sistemi. Nakon postizanja određenog nivoa poslovna izvrsnost se unapređuje različitim metodologijama upravljanja performansama (*engl. PM – Performance Management*), dok se njeno mjerenje može ostvarivati primjenom referentnih modela izvrsnosti, kao što su: *evropski EFQM model, američki MB model i japanski DP model izvrsnosti* (slika 1.). Od mnoštva različitih metoda, alata i modela stvara se konfuzija u razumijevanju i njihovoj primjeni. Mnoge metode daju fragmentarne rezultate i često nisu povezane sa strategijom i ciljevima preduzeća. U dosadašnjoj praksi pozitivne trendove primjene bilježe BSC metoda i EFQM model izvrsnosti. Zbog toga će u nastavku rada naglasak biti upravo na ova dva modela.

Karta ravnoteženih rezultata ili BSC metoda nametnula se kao dokazan alat u nastojanju da se nematerijalne vrijednosti prepoznaju, opišu i pretvore u stvarnu vrijednost. Model je nastao 1990. godine saradnjom autora Roberta Kaplana i Davida Nortona. Nakon više objavljenih radova u Harvard Business Reviewu 1996. godine objavljena je knjiga pod naslovom “*The Balanced Scorecard – Translating Strategy into Action*” u kojoj se izlaže cjelovita koncepcija predloženog pristupa upravljanju. Obuhvata četiri perspektive: *finansije, kupci, interni procesi i učenje i razvoj*. Svaka od perspektiva sadrži četiri parametra, i to: ciljevi – što je potrebno napraviti kako bi

se ostvario uspjeh, mjere – koji parametri će se odabrati i pratiti kako bi se dokazao uspjeh, ciljne vrijednosti – koje kvantitativne vrijednosti koristiti kako bi se odredio uspjeh, inicijative – šta je potrebno učiniti kako bi se dostigli zadati ciljevi.

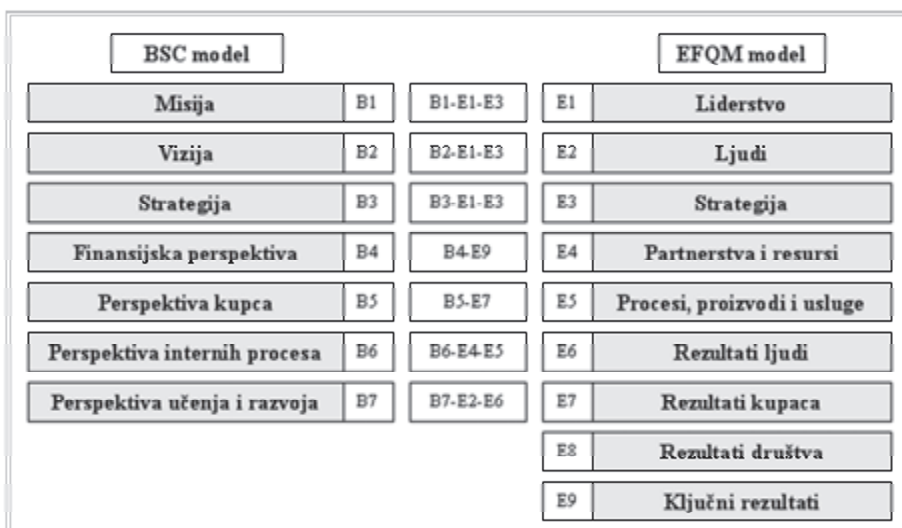


Slika 1. Razvojni tok poslovne izvrsnosti

BSC koncept kombinuje finansijske i nefinansijske pokazatelje kroz jedinstvenu mapu ciljeva. U osnovi predstavlja sistem za mjerenje performansi, komunikacijski alat i sistem strateškog upravljanja. Na nivou internih procesa postiže se operativna izvrsnost kao optimalna kombinacija cijene i kvaliteta, dok se poslovna izvrsnost ostvaruje na nivou cjelokupnog poslovnog sistema. Umjesto operativne izvrsnosti često se u literaturi starijih datuma koristio termin operativna efikasnost/efektivnost.

Da bi preduzeća mogla upravljati svojim sistemom TQM ili IMS, Evropska fondacija za menadžment kvaliteta (*engl. EFQM – European Foundation for Quality Management*) razvila je EFQM model izvrsnosti, koji predstavlja osnovu za dobijanje Evropske nagrade za izvrsnost (*engl. EEA – Europan Excellence Award*). EFQM model izvrsnosti 2010 sastoji se od devet kriterijuma za postizanje poslovne izvrsnosti, od kojih pet spada u potencijale: liderstvo (*engl. Leadership*), ljudi (*engl. People*), strategija (*engl. Strategy*), resursi (*engl. Resources*) i procesi (*engl. Processes*). Ostala četiri kriterijuma mjere rezultate u odnosu na zadovoljenje zaposlenih (*engl. People Satisfaction*), zadovoljenje kupca (*engl. Customer Satisfaction*), uticaj na društvo (*engl. Impact on Society*) i poslovni rezultat (*engl. Business Results*). Mogućnosti (50%) pokazuju kako su rezultati ostvareni, a rezultati (50%) određuju šta je preduzeće postiglo.

Model pokazuje da se zadovoljenje kupaca, zaposlenih i društvene zajednice postiže kroz liderstvo koje upravlja ostalim kriterijima potencijala, težeći ka izvrsnosti u poslovnom rezultatu. Evropski model poslovne izvrsnosti EFQM je dijagnostička metodologija koja omogućava rukovodstvu organizacije da ocjenjuje koliko dobro ono rukovodi svim ključnim oblastima poslovanja, kao i da ocjenjuje kvalitet rezultata koje ostvaruje.³



Slika 2. Povezanost BSC modela i EFQM model izvrsnosti 2010

Povezanost BSC modela i EFQM modela izvrsnosti prikazana je na slici 2. Može se vidjeti njihova određena kompatibilnost, npr. finansijska perspektiva B4 usmjerena je prema ključnim rezultatima E9. Model BSC u fokusu ima provođenje strategije, dok EFQM model ima benčmarking, što ih upotpunjuje.

Za utvrđivanje ciljeva poslovne izvrsnosti i za uspostavljanje procesa kontinualnih poboljšanja i inovacija, kojim se ostvaruju ciljevi poslovne izvrsnosti, koristi se *samoocjenjivanje i benčmarking*. Za utvrđivanje aktivnosti i rezultata u postizanju ciljeva poslovne izvrsnosti samoocjenjivanje čini multidimenzionalan metod stalnog i sistematičnog preispitivanja u procesu kontinualnih poboljšanja i

³ Radoman, D., *Stvaranje podloga za izbor najpovoljnijeg modela samoocjenjivanja*, Festival kvaliteta 2007, 34. Nacionalna konferencija o kvalitetu, Kragujevac, 08.-11. maj 2007., str. 3.

inovacija. Pri tome se kontinuirano utvrđuje šta se trenutno postiglo, koje su mogućnosti za buduća poboljšanja i kakva je veza između trenutnih aktivnosti i rezultata koji se trebaju postići. Samoocjenjivanje ne služi za rješavanje pojedinačnih problema u preduzeću već je orijentisan na trajna rješenja i dugoročne rezultate. Kod ocjenjivanja svih kategorija kriterijuma i njihovih potkriterijuma koristi se RADAR Scoring Matrics koja je kratica od prvih slova engleskih riječi Results (rezultati), Approach (pristup), Deployment (razvijanje), Assessment (Ocjena) i Review (preispitivanje ili pregled). RADAR je matrica bodovanja za ocjenjivanje i samoocjenjivanje svih organizacija koje apliciraju za Evropsku nagradu za izvrsnost EEA. Za svaki kriterijum modela izvrsnosti formira se tabela kriterijuma u kojoj se za svaki podkriterijum datog kriterijuma vrši ocjenjivanje prema odgovarajućim elementima matrice. Za ukupnu ocjenu iz područja 0 – 1000 poena koristi se lista ukupnih ocjena mogućnosti i rezultata. Na osnovu dobijene vrijednosti ukupnih poena, koja predstavlja stepen izvrsnosti organizacije prema datom modelu izvrsnosti, vrši se poređenje dobijenih rezultata prema tabeli klasifikacije organizacija prema ukupnoj ocjeni, čime se određuje pozicija organizacije u odnosu na postavljene ciljeve izvrsnosti. Nagrada za izvrsnost ima pet nivoa: ⁴ predanost izvrsnosti (*engl. Committed to Excellence*), prepoznat po izvrsnosti (*engl. Recognised for Excellence*), finalist takmičenja za nagradu (*engl. EEA Finalist*), dobitnik premije (*engl. EEA Prizewinner*) i dobitnik nagrade (*engl. EEA Winner*). Navedeni nivoi nagrada omogućavaju preduzećima postupno dostizanje poslovne izvrsnosti. *Preduzeća svjetske klase odlikuju se sljedećim karakteristikama: odlučno rukovodstvo, motivisani zaposleni, izuzetno visoko zadovoljstvo kupca, stabilan ili brz rast tržišnog učešća i dobijanje međunarodno priznate nagrade za poslovnu izvrsnost.*⁵

Glavni zadatak benčmarkinga jeste učenje na osnovu tuđih pozitivnih iskustava. Dakle, benčmarking predstavlja sistematično poređenje performansi organizacije sa drugim organizacijama. Može biti orijentisano na proizvode, procese ili praksu u cilju da se pozitivna iskustva drugih primijene u procesu stalnih poboljšanja. Kod eksternog

⁴ Evropska fondacija za menadžment kvaliteta, www.efqm.org

⁵ Čerimović, E., i dr., *Potencijali stalnog poboljšanja u postizanju poslovne izvrsnosti*, http://www.kvalis.info/dmdocuments/6_169.pdf, str. 169-170.

(kompetitivnog) benčmarkinga poređenje se vrši najčešće sa direktnim konkurentima, dok se kod funkcionalnog poreda proizvodi, radni procesi i sl. sa najboljim preduzećima, nezavisno čime se ona bave. Kod internog benčmarkinga poređenje se vrši prema pojedinim cjelinama unutar složenog poslovnog sistema. Kao posljednja faza benčmarkinga pojavljuje se generički benčmarking koji se primjenjuje prema bilo kojem preduzeću u kojem postoje slični generički procesi. Uslov za primjenu generičkog benčmarkinga je u prethodnom sticanju iskustva sa prve tri vrste benčmarkinga.

4. REZULTATI MJERENJA OSTVARENE POSLOVNE IZVRSNOSTI

Mjerenje poslovne izvrsnosti je stalan proces koji se odvija uz primjenu rješenja baziranih na povratnim vezama. Podatke je potrebno sistemski prikupljati i na osnovu tih podataka napraviti prikaz rezultata prema pojedinim zainteresovanim stranama (kupcima, zaposlenima, društvenoj zajednici i dr).

Mjerenje zadovoljstva kupaca je stalan proces koji se odvija kroz određivanje atributa zadovoljstva kupaca, uspješnu komunikaciju sa povratnim informacijama od kupaca i primjenu rješenja baziranih na povratnim informacijama od kupaca. Pri tome se posebna pažnja obraća na ključne procese zadovoljstva kupaca, koji se sastoje od: identifikacije zahtjeva kupaca, menadžmenta reklamacija, komunikacije sa kupcima, menadžmenta promjena kulture i menadžment vezama sa kupcima. Podatke iz svih pojedinačnih aktivnosti potrebno je prikupljati sistemski i uraditi analize zadovoljstva kupaca. Zadovoljstvo kupaca (ZK) jednako je kvalitetu (Q) koji predstavlja odnos između objektivnih performansi (OP) i očekivanja kupaca (OK). Iz prethodnog odnosa je vidljiva potreba za težnjom sadržavanja višeg nivoa očekivanja kupaca u ukupnim performansama. Zbog toga se nameće potreba poznavanja elementa po kojima kupac ocjenjuje i vrednuje postojeće performanse. Komponente performansi kvaliteta mogu biti opipljive (novac i materijal) i neopipljive (pouzdanost, brzina reagovanja, uvjerljivost i privlačnost). U posljednje vrijeme neopipljive komponente

performansi sve više preovladavaju i čine značajan faktor povećanju stepena zadovoljstva kupaca, odnosno ispunjenja višeg nivoa očekivanja kupaca. Ovakve komponente performansi utiču na stvaranje vrijednosti koja utiče na veću tržišnu cijenu proizvoda.

Rezultati zadovoljenja zaposlenih je važan aspekt za ostvarivanje poslovne izvrsnosti budući da su zaposleni kreatori svih ostalih parcijalnih rezultata poslovanja preduzeća. Pošto je svaki zaposlenik kao pojedinac "nestandardizovan" tako se i pojedini ljudski faktori ne mogu u potpunosti standardizovati. Svi dosadašnji pokušaji bili su ograničeni nacionalnom kulturom, tradicijom i drugim specifičnim faktorima različitih okruženja.

Sa porastom životnog standarda mijenja se pojedinačni stil života, u kojem uloga novca opada sa zadovoljavanjem osnovnih bioloških potreba. Zbog toga se često ističe nenovčano nagrađivanje zaposlenih kao presudan motivator u razvijenim zemljama. Prema brojnim istraživanjima očekivanja zaposlenih su u stalnim dinamičkim promjenama. Usklađivanje očekivanja zaposlenih sa rezultatima organizacije mora korespondirati sa ciljevima organizacije. Izvršenim pregledima zadovoljenja zaposlenih dobijaju se pokazatelji zadovoljenja potreba i ispunjenja očekivanja zaposlenih, odnosno dobijeni rezultati omogućavaju praćenje trendova i poređenja sa konkurencijom. Zadovoljstvo zaposlenih utiče na povećanje produktivnosti i kreativnosti. Korištenje intelektualnog i kreativnog kapitala od zaposlenika značajno doprinosi diferenciranju preduzeća u odnosu na konkurente.

Da bi se postigla poslovna izvrsnost, potrebno je zadovoljiti i opštedruštvene potrebe, odnosno ostvariti *rezultate prema društvenoj zajednici*. Pri tome se pokazuju performanse organizacije u zadovoljenju potreba i očekivanja društva, trendovi, ciljevi i poređenja sa konkurentima koji su najbolji u svjetskoj klasi.

Mjerenje rezultata prema društvenoj zajednici odnosi se na:

- performanse koje pokazuju društvenu odgovornost organizacije (ispunjavanje zakonskih obaveza, saradnja sa organima vlasti, ispunjavanje etičkih i moralnih normi),
- performanse koje pokazuju uključenost organizacije u društvenu zajednicu (uključivanje u programe obrazovanja i obuke, podrška sportskim, kulturnim i drugim organizacijama),

- aktivnosti organizacije na smanjenju smetnji i šteta od svojih procesa i proizvoda tokom životnog ciklusa (rizik po zdravlje ljudi, buka i neugodni mirisi),
- aktivnosti organizacije na zaštiti okoline i očuvanja prirodnih resursa (izbor vrste transporta, uticaj na ekologiju, smanjenje i eliminacija otpada i pakovanja, korištenje alternativnih izvora energije i recikliranih materijala).

Primljene društvene pohvale i nagrade su indikator uključenosti organizacije u društvenu zajednicu. Poslovne performase organizacije u obimu primjene moraju istovremeno zadovoljavati sve zainteresovane strane, iskazivati trend i trajanje, poređenje sa ciljevima, konkurencijom i najboljim u klasi. Ovi parcijalni atributi ocjene kumulativno određuju nivo rezultata prema društvu, kao standardnom kriterijumu u kategoriji rezultata u modelima izvrsnosti.

Ukupne performanse preduzeća čine rezultati ostvareni u odnosu na planirane finansijske i nefinansijske performanse. Za primjer se može uzeti posmatrano preduzeće iz sektora prehrambene industrije koje ima imlementiran IMS sa standardima ISO 9001:2008, ISO 14000:2004, ISO 22000:2005 i HAS 1049:2010.

Tabela 1. Bilans stanja na dan 31.12.2010. godine

AKTIVA				PASIVA			
STALNA SREDSTVA	NEMATERIJALNA	18 056 123	56,32%	KAPITAL	OSNOVNI KAPITAL	44 888 912	91,68%
32 057 095	MATERIJALNA	12 616 661	39,36%	48 961 538	DOBIT	4 072 626	8,32%
57,69%	OSTALA	1 384 421	4,32%	88,12%	DUGOROČNE	2 365 451	35,82%
TEKUĆA SREDSTVA	ZALIHE	1 789 521	7,61%	OBAVEZE	KRATKOROČNE	4 237 973	64,18%
23 507 867	GOTOVINA I POTRAŽ	21 718 346	92,39%	6 603 424			
42,31%				11,88%			
UKUPNO AKTIVA		55.564.962		UKUPNO PASIVA		55.564.962	

Učešće nematerijalne imovine u svijetu ima pozitivan trend. Tako je sa 38 % u 1982. godini njeno učešće povećano na 62 % u 1992. godini, dok se danas kreće i do 75%⁶. U posmatranom slučaju u bilansu stanja na dan 31.12.2010. godine učešće nematerijalne imovine je 56,32 % (tabela 1). Na osnovu bilansa stanja, bilansa uspjeha i drugih računovodstvenih iskaza posmatranog preduzeća može se izvršiti racio analiza finansijskih pokazatelja. Ova analiza može imati veći ili manji broj pokazatelja u zavisnosti od potreba, namjene analize i same strukture računovodstvenih iskaza.

⁶ Niven R. P., *Balanced Scorecard: korak po korak – maksimiziranje učinaka i održavanje rezultata*, Masmedia Zagreb, 2007, str. 27.

Tabela 2. Bilans stanja za period 2008-2010. godine

POZICIJA	2008	2009	2010
AKTIVA			
STALNA SREDSTVA	31.934.123	30.732.284	32.057.095
KLASA 0 - Stalna sredstva i dugoročni plasmani	31.934.123	30.732.284	32.057.095
01 - Nematerijalna sredstva	16.522.151	17.122.852	18.056.123
02 - Nekretnine, postrojenja i oprema	13.855.211	12.235.489	12.556.897
03 - Investicijske nekretnine			
04 - Biološka sredstva			
05 - Ostala stalna materijalna sredstva	67.230	52.466	59.654
06 - Dugoročni finansijski plasmani			
07 - Druga dugoročna potraživanja	556.276	425.698	358.965
08 - Odložena porezna sredstva i dugor. razgranič.	933.255	895.789	1.025.456
TEKUĆA SREDSTVA	18.051.054	20.304.842	23.507.867
KLASA 1 - Zalihe i sredstva namijenjena prodaji	1.526.321	1.325.879	1.789.521
KLASA 2 - Gotovina, kratkoročna potraž. i plasm.	16.524.733	18.978.963	21.718.346
20 - Gotovina i gotovinski ekvivalenti	1.156.244	2.466.895	2.256.412
21 - Potraživanja od prodaje	15.277.956	14.268.965	19.356.478
22 - Potraživanja iz specifičnih poslova			
23 - Druga kratkoročna potraživanja	90.533	110.568	85.456
24 - Kratkoročni finansijski plasmani		20.000	20.000
28 - Aktivna vremenska razgraničenja			
29 - Gubitak iznad visine kapitala			
POSLOVNA AKTIVA	49.985.177	51.037.126	55.564.962
Vanbilansna evidencija			
UKUPNA AKTIVA	49.985.177	51.037.126	55.564.962
PASIVA			
KAPITAL	46.241.167	47.492.648	48.961.538
KLASA 3 - Kapital	46.241.167	47.492.648	48.961.538
KLASA 4 - Obaveze, rezervisanja i razgraničenja	3.744.010	3.544.478	6.603.424
DUGOROČNE OBAVEZE	1.729.091	1.406.206	2.365.451
40 - Dugor. rezervisanja i odlož. porezne obav.	1.236.547	1.050.741	2.365.451
41 - Dugoročne obaveze	492.544	355.465	
KRA TKOROČNE OBAVEZE	2.014.919	2.138.272	4.237.973
42 - Kratkoročne finansijske obaveze	225.463	250.658	299.356
43 - Obaveze iz poslovanja	1.789.456	1.566.458	3.549.652
44 - Obaveze iz specifičnih poslova			
45 - Obaveze za plaće i druge obaveze			
49 - Pasivna vremenska razgraničenja		321.156	388.965
POSLOVNA PASIVA	49.985.177	51.037.126	55.564.962
Vanbilansna evidencija			
UKUPNA PASIVA	49.985.177	51.037.126	55.564.962

Tabela 3. Dodatni podaci za period 2008-2010. godine

DODATNI PODACI	2008	2009	2010
Amortizacija	1.589.456	1.456.874	1.354.753
Broj dionica	25.000	25.000	25.000
Zadržana dobit	250.000	50.000	250.000
Dobit raspoređena za dividende	201.661	2.868.419	3.822.626
Tržišna cijena dionice	289	379	394

Tabela 4. Bilans uspjeha za period 2008-2010. godine

POZICIJA	2008	2009	2010
Poslovni prihodi	29.896.451	26.581.257	36.158.412
Poslovni rashodi	24.202.456	23.489.573	30.151.258
od toga: troškovi prodaje	20.456.897	19.151.496	24.897.452
Dobit od poslovnih aktivnosti	5.693.995	3.091.684	6.007.154
Gubitak od poslovnih aktivnosti			
Finansijski prihodi			
Finansijski rashodi	68.546	44.897	22.456
Dobit od finansijskih aktivnosti			
Gubitak od finansijskih aktivnosti	68.546	44.897	22.456
Dobit od redovne aktivnosti	5.625.449	3.046.787	5.984.698
Gubitak od redovne aktivnosti			
Ostali prihodi	878.521	552.358	465.231
Ostali rashodi	6.002.125	356.457	1.924.789
Dobit po osnovu ostalih prihoda i rashoda		195.901	
Gubitak po osnovu ostalih prihoda i rashoda	5.123.604		1.459.558
Prihodi od usklađivanja vrijednosti			
Rashodi od usklađivanja vrijednosti			
Dobit od usklađivanja vrijednosti	0	0	0
Gubitak od usklađivanja vrijednosti			
Dobit poslovanja prije poreza	501.845	3.242.688	4.525.140
Porez na dobit poslovanja	50.185	324.269	452.514
Neto dobit poslovanja	451.661	2.918.419	4.072.626

Prednost relativnih pokazatelja u odnosu na apsolutne vrijednosti pokazatelja je njihova nezavisnost o veličini preduzeća, npr. veličina preduzeća može se udvostručiti u nekom periodu, ali će pokazatelji u vremenski različitim finansijskim izvještajima još biti usporedivi. Budući da su moguća dobijanja istih ili sličnih rezultata koja nam pružaju različiti pokazatelji, potrebno je biti selektivan u njihovoj primjeni i odabrati pokazatelje koji imaju najveću eksplanatornu moć.

U posmatranom slučaju korištena je jedna od čestih klasifikacija finansijskih pokazatelja: pokazatelji likvidnosti (*engl. liquidity ratios*), pokazatelji zaduženosti (*engl. leverage ratios*), pokazatelji aktivnosti (*engl. activity ratios*), pokazatelji profitabilnosti (*engl. profitability ratios*), pokazatelji ekonomičnosti i pokazatelji investiranja (*investibility ratios*). Pored grupa pokazatelja ranije su se koristili i sistemi pokazatelja od kojih je u širokoj upotrebi bio DuPont sistem pokazatelja koji je dobio naziv po američkoj kompaniji koja ga

prva počela koristiti. To je tablica rezultata prikazana kao skup pokazatelja koja na jednom listu papira olakšava sagledavanje stanja kompanije. DuPont analiza omogućava menadžerima ocjenu performansi kompanije u periodu povrata na ulaganje u obliku ROA, ROE, ROI ili ROCE analize. Danas preduzeća često koriste neko mjerilo upravljanja zasnovano na vrijednosti, kao što su dodata ekonomska vrednost (EVA), gotovinski prinos na investicije (CFROI) i varijacije diskontovanog gotovinskog toka.

Tabela 5. Pokazatelji ratio analize za 2009. i 2010. godinu

POKAZATELJI LIKVIDNOSTI			2009	2010
Tekuća likvidnost	tekuća imovina/tekuće obaveze	min. 0 → opt. 1 ≥	9,50	5,55
Ubrzana likvidnost	(tekuća imovina - zalihe)/tekuće obaveze	min. 0 → opt. 1 ≥	8,88	5,12
Finansijska stabilnost	dugotrajna imovina/kapital+ dugoročne obav.)	min. 0 → opt. 1 ≤	0,63	0,62
POKAZATELJI ZADUŽENOSTI				
Pokazatelj zaduženosti	ukupne obaveze/ukupna imovina	min. 0 → opt. 0,5 ≤	0,0694	0,1188
Pokazatelj vlastitog finansiranja	kapital/ukupna imovina	min. 0 → opt. 0,5 ≥	0,93	0,88
Pokazatelj finansiranja	ukupne obaveze/kapital	min. 0 → opt. 1 ≤	0,0746	0,1340
Pokazatelj pokriva kamata	EBIT/troškovi kamata	min. 1 → opt. veći odnos	73,23	202,51
Faktor zaduženosti	ukupne obaveze/(neto dobit + amortizacija)	min. 0 → opt. manji odnos	0,81	1,22
Stepen pokriva I	vlastiti kapital/dugotrajna imovina	min. 0 → opt. 1 ≤	1,55	1,53
Stepen pokriva II	(vlast. kapital + dugor. tuđi kapital)/dugotr. imov.	min. 0 → opt. 1 ≤	1,59	1,60
POKAZATELJI AKTIVNOSTI				
Koeficijent obta ukupne imovine	poslovni prihodi/prosječna ukupna imovina	min. 0 → opt. veći odnos	0,53	0,68
Koeficijent obta potraživanja	poslovni prihodi/prosječna potraživanja	min. 0 → opt. veći odnos	1,79	2,14
Trajanje naplate potraživanja	365 dana/koeficijent obta potraživanja	min. 0 → opt. manji odnos	204	171
Koeficijent obta zaliha	poslovni prihodi/prosječne zalihe	min. 0 → opt. srednji odnos	20,05	20,21
Broj dana vezivanja zaliha	365 dana/koeficijent obta zaliha	min. 0 → opt. manji odnos	18	18
POKAZATELJI PROFITABILNOSTI				
Bruto marža profita	(dobit prije oporez. + kamate)/poslovni prihodi	min. 0 → opt. veći odnos	0,12	0,13
Neto marža profita	(dobit nakon oporez. + kamate)/poslovni prihodi	min. 0 → opt. veći odnos	0,11	0,11
Koef. povrata na uk.imovinu (ROA)	(neto dobit + kamate)/prosječna uk. imovina	min. 0 → opt. veći odnos	0,08	0,08
Koef. povrata na uk.kapital (ROE)	neto dobit/prosječni ukupni kapital	min. 0 → opt. veći odnos	0,06	0,08
Indeks finansijske poluge (FLI)	ROE/ROA	opt. 1 >	1,06	1,10
POKAZATELJI EKONOMIČNOSTI				
Ekonomičnost ukupnog poslovanja	ukupni prihodi/ukupni rashod	min. 1 → opt. veći odnos	1,14	1,14
Ekonomičnost prodaje	poslovni prihodi/poslovni rashodi	min. 1 → opt. veći odnos	1,39	1,45
POKAZATELJI INVESTIRANJA				
Zarada po dionici (EPS)	(neto dobit+povlašt. dividende)/broj red. dionica	izraženo u jedinicama "puta"	116,74	162,90
Dividenda po dionici (DPS)	(n.dobit+divid.za povr.dion.-zadr.dobit)/br.red.dig	opt. veći odnos	114,74	152,90
Odnos isplate dividendi (DPR)	DPS/EPS	opt. 1 <	0,98	0,94
Ukupna rentabilnost dionice	dobit po dionici/tržišna cijena dionice	opt. više od prinosa po divid.	0,31	0,41
Prinos po dividendi	DPS/tržišna cijena dionice	opt. manje od uk.rentab.dion.	0,30	0,39

Racio pokazatelji mogu se porediti sa prosječnim vrijednostima u grupaciji i industrijskoj grani. Pri interpretaciji značaja veličine određenog pokazatelja u ovom radu neće se donositi sud o tome da li je to prihvatljivo ili ne zbog toga što u ovom slučaju nema adekvatnih baza za poređenje i što bi to prevazilazilo okvire ovog rada.

Tabela 6. Pokazatelji Altmanovih modela i BEX modela

ALTMANOV Z-SCORE MODEL (STARI)		2009	2010
X ₁ =radni kapital/ukupna aktiva		0,931	0,881
X ₂ =zadržana dobit/ukupna aktiva		0,001	0,004
X ₃ =EBIT/ukupna aktiva		0,064	0,082
X ₄ =tržišna kapitalizacija/ukupne obaveze		13,399	7,415
X ₅ =prihod/ukupna aktiva		0,521	0,651
Z=1,2X ₁ +1,4X ₂ +3,3X ₃ +0,6X ₄ +1,0X ₅	riz. Z<1,81 → opt. Z>2,67	9,891	6,433
NOVI ALTMANOV EMS MODEL			
X ₁ =radni kapital/ukupna aktiva		0,931	0,881
X ₂ =zadržana dobit/ukupna aktiva		0,001	0,004
X ₃ =EBIT/ukupna aktiva		0,064	0,082
X ₄ =kapital i rezerve/ukupne obaveze		13,399	7,415
EMS=3,25+6,56X ₁ +3,26X ₂ +6,72X ₃ +1,05X ₄	riz. EMS<4,35 → opt. EMS>5,85	23,859	17,380
BEX MODEL			
ex ₁ =EBIT/aktiva		0,064	0,082
ex ₂ =neto dobit/vlastiti kapitalx0,04		1,536	2,080
ex ₃ =radni kapital/aktiva		0,931	0,881
ex ₄ =5(dobit+D+A)/ukupne obaveze	max. 10	10,000	10,000
BEX=0,388X ₁ +0,579X ₂ +0,153X ₃ +0,316X ₄	riz. BEX<1,0 → opt. BEX>4,01	4,217	4,531

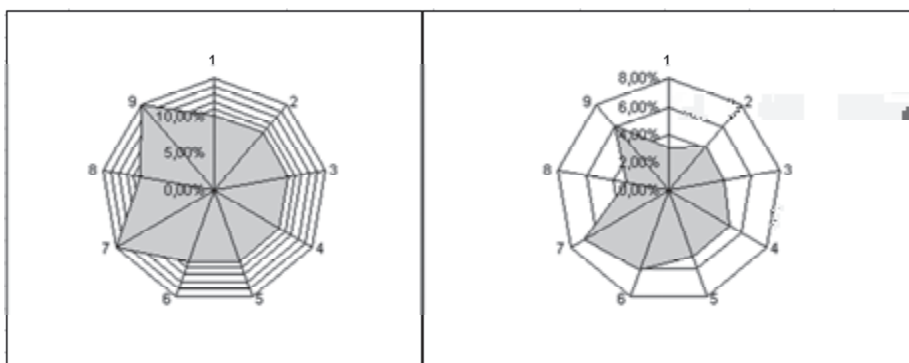
Rezultati prema Altmanovim testovima pokazuju ocjenu koja spada u rang sigurnosti preduzeća, dok prema BEX modelu spada u drugu grupu izvrsnog preduzeća (prva grupa je za BEX indeks preko 6,01 – preduzeća u rang u svjetske klase).

Na osnovu devet osnovnih kriterija EFQM modela izvrsnosti 2010 i njihovih subkriterija, nakon provedenog postupka samoocjenjivanja, dobijeni rezultati su prikazani u tabeli 7. i grafikonu 1.

Tabela 7. Pokazatelji prema kriterijima EFQM modela izvrsnosti

Red.br.	Naziv kriterija	Max.spec.težina	Ostv.spec.težina
1	Liderstvo	10,00%	3,00%
2	Ljudi	10,00%	4,00%
3	Strategija	10,00%	4,00%
4	Partnerstva i resursi	10,00%	5,00%
5	Procesi, proizvodi i usluge	10,00%	5,00%
6	Rezultati ljudi	10,00%	6,00%
7	Rezultati kupaca	15,00%	7,00%
8	Rezultati društva	10,00%	3,00%
9	Ključni rezultati	15,00%	6,00%
	Ukupno	100,00%	43,00%

Grafikon 1. Komparativni RADAR dijagrami moguće i ostvarene izvrsnosti



Sa ukupno ostvarenih 430 bodova ili 43 % preduzeće je rangirano u početni drugi nivo pod nazivom “prepoznat po izvrsnosti”. Za ostvarivanje trećeg nivoa preduzeću je neophodno stalno poboljšavanje, posebno prema kriterijima “liderstvo” i “rezultati društva”. To znači da se pažnja mora usmjeriti više na nefinansijske aspekte poslovanja u cilju poboljšanja ukupnog poslovanja preduzeća.

5. ZAKLJUČAK

Postizanje, unapređenje i mjerenje poslovne izvrsnosti treba da predstavlja stalan proces u preduzećima. Postupnosti postizanja poslovne izvrsnosti prilagođen je cjelokupan EFQM model izvrsnosti 2010, kao i diferenciranost nagrada za izvrsnost u pet nivoa. Ovakav pristup evropske fondacije EFQM treba da ohrabri menadžment preduzeća da se angažuju u postavljanju ciljeva izvrsnosti, a kroz različite metodologije unapređenja postižu uzorne rezultate u poređenju u grupi, pripadajućoj industriji, nacionalnim okvirima i rangu svjetske klase.

Da bi mogli postići ciljeve poslovne izvrsnosti u višim nivoima izvrsnosti, preduzeća treba da integrišu finansijske i nefinansijske aspekte poslovanja. Dakle, samo praćenje finansijskih podataka ne zadovoljava potrebe menadžera za uspješno upravljanje kompanijama. To znači da je praćenje nefinansijskih podataka od suštinske važnosti za efektivno i efikasno upravljanje poslovnim procesima. Takav pristup, odnosno izgradnja savremenog sistema za generisanje, obradu

i integraciju finansijskih i nefinansijskih podataka o uspješnosti poslovanja može se realizovati razvojem ERP sistema. Osim toga, da bi kompanije ostvarivale što bolje poslovne i finansijske rezultate one treba stalno da poboljšavaju svoje poslovne procese. U tome je upravo značajna podrška EFQM modela izvrsnosti 2010 čiji se kriterijumi odnose na različite interne i eksterne aspekte poslovanja, što omogućava dobijanje rezultata u ukupnim performansama poslovanja.

LITERATURA

1. Sejmenović, J., *Finansijska tržišta i berze*, UPS Banja Luka, 2008.
2. Alić, M., *Integrirani menadžment sistemi i poslovna izvrsnost*, Agencija, Tuzla, 2010.
3. Čerimović, E., i dr., *Potencijali stalnog poboljšanja u postizanju poslovne izvrsnosti*,
http://www.kvalis.info/dmdocuments/6_169.pdf,
4. *Evropska fondacija za menadžment kvaliteta*, www.efqm.org
5. Niven R. P., *Balanced Scorecard: korak po korak – maksimiziranje učinaka i održavanje rezultata*, Masmedia Zagreb, 2007.
6. Radoman, D., *Stvaranje podloga za izbor najpovoljnijeg modela samoocjenjivanja*, Festival kvaliteta 2007, 34. Nacionalna konferencija o kvalitetu, Kragujevac, 08.-11. maj 2007.

Rad primljen: 18.11.2011. god.

Rad odobren: 25.11.2011. god

STRUČNI RADOVI
EXPERT PAPER

FINANSIJSKI MENADŽMENT I BANKARSKI MARKETING

FINANCIAL MANAGEMENT AND BANK MARKETING

Stručni rad

DOI 10.7251/POS1106105K	COBISS.BH-ID 2910232	UDK: 336.6:005
-------------------------	----------------------	----------------

Prof. dr Slobodan Komazec¹, Viša poslovna škola, Beograd
Prof. dr Žarko Ristić², Univerzitet za poslovne studije Banja Luka

Sažetak:

U savremenim tržišnim ekonomijama upravljanje poslovnim finansijama je složen i atraktivan zadatak iz prostog razloga što oplodnja finansijskog kapitala po maksimalnoj stopi rentabilnosti, odnosno po najviše mogućoj stopi dobiti, predstavlja centralni motiv preduzetništva. Na kriterijumu rentabilnosti u finansijskom upravljanju preduzeća faktički se bazira celokupan proces poslovnog, razvojnog i finansijskog menadžerstva.³ Stoga je i finansijski menadžment jedan od glavnih zadataka posloводства firme (kompanije) u kreiranju i ostvarivanju politike finansijskog plasmana kapitala preduzeća i likvidnosti firme. „Menadžerska revolucija“ je izvedena onog trenutka kada je svojina nad kapitalom odvojena od kompetencija vođenja preduzeća, a to pak znači da je odvojena kompetencija vlasnika od kompetencije profesionalnih upravljača, odnosno menadžera.

Ključne reči: *Finansijski menadžment, bankarski menadžment, finansijski inženjering, bankarski marketing, bankarski ekspertski sistemi*

¹Prof. dr Slobodan Komazec, Mob.:+38163/351-010.

² Prof. dr Žarko Ristić, Mob: +38163/233-090, E-mail: profesor@zarkoristic.com

³ Uporedi: M. Schlosser, Cooperate Finance, Printice - Hall, N. York, 1989.

Abstract:

In the modern market economies, financial management is a complex and attractive task due to the pure reason that the financial capital increase at the maximum profitability rate, i.e. at the maximum capital gain rate, represents the central motive of entrepreneurship. The whole proces of business, development and financial management is based on the profitability rate criteria within a company management. Therefore, the financial management is one of the main tasks of a company business in creating and implementing the capital investment policy and liquidity of the company. „Management revolution“ arised at the moment when the ownership over the capital was separated from the competences of managing a company. Further, it implied the separation of owners competences to the professional managers competences.

Keywords: financial management, bank management, financial engineering, bank marketing, expert systems in banking.

1. SAVREMENI FINANSIJSKI MENADŽMENT

1.1. Finansijski menadžment i finansijski inženjering

Šta je to finansijski menadžment? Da li je to samo moderan finansijski izraz za stare sadržaje? Na šta se odnosi finansijski menadžment? Koje su nove funkcije finansijskog menadžmenta i novi instrumenti menadžera u razvijenoj tržišnoj privredi u kojoj je uloga novca i svih oblika novca (finansijskih instrumenata) došla do posebnog izražaja? Kako efikasno voditi finansijsku aktivnost firme, preduzeće, korporacije?

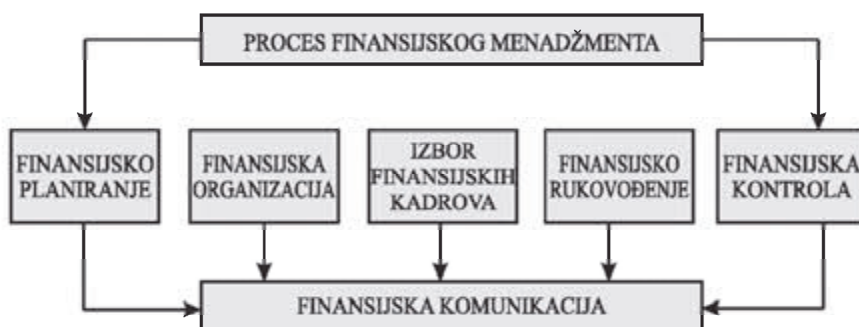
Finansijski menadžment je jedan od esencijalnih ljudskih aktivnosti savremenog sveta. Kao takav, finansijski menadžment se obično definiše kao proces kreiranja finansijskih uslova za efikasno postizanje odabranih finansijskih ciljeva.⁴ Zatim, za svakog finansijskog menadžera postoji isti cilj: stvaranje profita. Menadžerstvo se direktno tiče efikasnosti i efektivnosti. U tom

⁴ Opširnije: R. C. Merton, Continous - TheFinance, Basil Blackwell, Oxford, 1990. (Videti šire: Dr Ž. Ristić i dr S. Komazec, Flnansijski menadžment, Viša poslovna škola, Beograd, 2000, str. 49-64.

kontekstu, svaki finansijski menadžer mora da poznaje pet „čuvenih“ funkcija finansijskog menadžmenta, i to: (1) finansijsko planiranje, (2) finansijska organizacija, (3) Izbor finansijskih kadrova, (4) finansijsko rukovodstvo i (5) finansijska kontrola. Ove tzv. funkcije simultano determinišu proces finansijskog menadžmenta, koji se grafički može predstaviti na sledeći način:

FINANSIJSKI MENADŽMENT

-funkcija i sastavni delovi-



Finansijske komunikacije su potrebne da se odrede finansijski ciljevi preduzeća, da se načine finansijski planovi, da se organizuju ljudski i finansijski resursi, da se odaberu finansijski kadrovi za ostvarenje postavljenih finansijskih ciljeva i da se vrši finansijska kontrola u obavljanju finansijskih poslova.⁵ Komunikacije su, stoga, od izuzetne važnosti u svim fazama finansijskog menadžmenta, pošto integrišu sve menadžerske funkcije.

U teoriji finansijskog menadžmenta već je primetno da je najveća šansa za povećanje produktivnosti u znanju u oblasti finansijskog menadžmenta, finansijskog marketinga i finansijskog inženjeringa, pri čemu se pod produktivnošću podrazumeva efektivnost i efikasnost u obavljanju finansijskog posla (zadatka) sa što manjim obimom angažovanih sredstava. Iz tih razloga, s pravom se postavlja pitanje da li je finansijski menadžment nauka ili umetnost. U teoriji i praksi finansijsko menadžerstvo jeste umetnost, ali i

⁵ Uporedi: D. Asch (Ed.), Readings in Strategie Management, MacMillan Press, London, 1989.

organizovano znanje (nauka). U nauci o finansijskom menadžmentu i znanje i umetnost su međusobno komplementarni, zato je i zadatak finansijskog menadžera da obezbedi finansijska ulaganja u preduzeću i da ta ulaganja transformiše kroz menadžersku funkciju u profit. Pri tome, finansijsko preduzetništvo teži stvaranju vrednosti putem odgovarajuće biznis politike, inicijative i rizika.⁶

U savremenim tržišnim ekonomijama upravljanje poslovnim finansijama je složen je i atraktivan zadatak iz prostog razloga što oplodnja finansijskog kapitala po maksimalnoj stopi rentabilnosti, odnosno po najviše mogućoj stopi dobiti, predstavlja centralni motiv preduzetništva. Na kriterijumu rentabilnosti u finansijskom upravljanju preduzeća faktički se bazira celokupan proces poslovnog, razvojnog i finansijskog menadžerstva.⁷ Stoga je i finansijski menadžment jedan od glavnih zadataka posloводства firme (kompanije) u kreiranju i ostvarivanju politike finansijskog plasmana kapitala preduzeća i likvidnosti firme. „Menadžerska revolucija“ je izvedena onog trenutka kada je svojina nad kapitalom odvojena od kompetencija vođenja preduzeća, a to pak znači da je odvojena kompetencija vlasnika od kompetencije profesionalnih upravljača, odnosno menadžera.⁸

U savremenim finansijama preduzeća finansijski menadžment jeste važan segment iz razloga što simultano odgovara bar na tri osnovna pitanja: 1) koja sredstva stoje na raspolaganju firmi, kako ih formira i kao do njih dolazi, 2) kakav je i koliki nivo fondova preduzeća i kakva je njihova struktura i 3) kako se formiraju fondovi i firme. Zadatak finansijskog menadžerstva, u tom sklopu, ogleda se u usklađivanju finansijskih operacija preduzeća (tekuća likvidnost i investicije, odnosno dotok i alokacija gotovine, i transakcije realnih sredstava) i tržišta kapitala (vrednovanje preduzeća i komercijalizacija akcija). „Ako, naime, akcionarsko društvo ima za cilj maksimizaciju sredstava akcionara, onda mora preduzeće maksimirati svoju tržišnu vrednost. Tržišna vrednost zavisi od sadašnjih prinosa i sadašnje vrednosti očekivanih budućih prinosa, koji opet zavise, između ostalog, od faktora diskontiranja (kamatne stope) i raspodele rizika

⁶ Dr M. Zečević, Menadžment, Institut za internacionalni menadžment, Beograd, 1991, str. 6.

⁷ Uporedi: M. Schlosser, Corporate Finance, Printice - Hall, N. York, 1989.

⁸ M. E. Porter, Competitive strategy, F. P. N. York, 1990. i E. B. Flip, *Personal Management*, N.York, 1984.

budućih prinosa".⁹ Zato je i važno pitanje povezivanja profita, rizika i vremena kod finansijskog menadžmenta u oblasti 1) finansiranja preduzeća u različitim fazama životnog ciklusa firme, 2) optimalne strukture kapitala firme, 3) vrednovanja preduzeća, 4) dividende i cena akcija i prinosa, 5) gotovinskih tokova i likvidnosti i 6) finansijskog planiranja i kapitalnog budžetiranja.

Finansijski menadžment mora poznavati čitavu paletu finansijskih instrumenata za finansiranje novih privatnih, javnih i mešovitih preduzeća,¹⁰ kao što su kapitalni ulog (trajna nepovratna sredstva), subvencije, krediti, fondovi za razvoj, riziko kapital, lizing, zajednička ulaganja i akcije, koja bi, na osnovu profita i rizika, povećala svoju imovinu. Za nova preduzeća važan je odnos sopstvenih i tuđih sredstava, izbor između različitih finansijskih alternativa, odnos između finansijskih obaveza i preduzetničkog profita, nivo rizičnog kapitala, učešće hipotekarnih i lombardnih kredita sa realnim imovinskim pokrićem, cena kapitala i zaduživanja, izvor finansiranja rasta preduzeća, vertikalna i horizontalna finansijska struktura kapitala preduzeća u razvoju, odnos između rasta preduzeća i njegove kapitalizacije, odnos između jun bondsa (obveznice za rizične investicije, zero bondsa (odbijanje kamate kao diskonta od imenske vrednosti akcija) i sale and lease back (finansiranje s najmom - prodaja imovine i najam iste imovine), formiranje finansijske infrastrukture za finansiranje rasta preduzeća (revizijska služba ili auditivno preduzeće i preduzeće za finansiranje rizičnog kapitala).

1.2. Finansijski inženjering

Kvalitativni opis finansijskog inženjeringa najbolje daje francuski zakon o bankama iz 1984. god, po kojem se praktično finansijski inženjering definiše kao set finansijskih usluga usmerenih da olakšaju osnivanje i razvoj preduzeća, uključujući i savete i pomoći u procesu finansijskog upravljanja. Sudeći po izveštaju Udruženja francuskih banaka, koji inkorporira i stanje poleta finansijskog

⁹ Dr B. Kovač, Finansijska struktura i politika preduzeća u postsocijalističkom društvu, u dr Z. Pjanić i dr J. Bajec (Red.) „Tržište, kapital, svojina", Ekonomika, Beograd, 1991, str. 192.

¹⁰ Uporedi: J. M. Samuels, F. M. Wilkes i R. E. Brayslow, Management of Company Finance, London, Chapman and Hall, 1990, i T. S. Maness, Introduction to Corporate Finance, McGraw - Hill, N. York, 1988.

inženjeringa, do sada su u finansijskoj praksi postojale četiri bankarske funkcije, i to: 1) bankarsko posredovanje koje implicira prikupljanje depozita i odobravanje kredita, 2) upravljanje sredstvima plaćanja, 3) trgovanje hartijama od vrednosti i finansijskim instrumentima na primarnom i sekundamom tržištu za račun klijenata i 4) pružanje usluga komercijalnog karaktera. Konačno, tu su i devizne operacije, usluge sefova i, dakako, finansijski inženjering. Finansijski inženjering je, u tom kontekstu, postao forma posredovanja u strukturi inovativnih poslova. „Preduzećima koja traže sofisticovane finansijske inovacije potrebne su banke. Čak ako se dogovore o međusobnom finansiranju preko komercijalnih papira i prividno zaobiđu banke, potrebno je da se njima obrate, ne samo radi dobijanja domiciliranja papira, to jest, radi dobijanja jemstva, nego i da bi uspele da plasiraju ove papire. To je diskretan i koristan revanš banke koji kompenzira, do izvesne mere, kamate koje nije naplatila“.¹¹ Zato je neto - proizvod od provizije veći od kamatne mreže i portfolio dobitaka kod svih savremenih evropskih banaka, koje sve više od depozitnih i kreditnih ustanova postaju institucije koje finansiraju.

Preduzeća imaju potrebu bankarskog posredovanja za aranžiranje finansijskog projekta, za finansiranje međunarodne trgovine, za poslove akvizicije, fuzije za aranžiranje operacija zajma sa swap-aranžmanima, za upravljanje gotovinom i pokriće rizika, kamatne stope i deviznog kursa. Upravljanje gotovinom (cash management) jeste važan segment finansijske ingenioznosti bankara koji pružaju savete zainteresovanim preduzećima za finansijske plasmane (i, posebno, za plasmane gotovine) i za profitonosno rukovanje finansijskim sredstvima. U tome je i tajna „finansijskog proizvoda“ koji proizvodi dobit. No, i pored toga, „estetska hirurgija“ bilansa jeste biser finansijskog inženjeringa. „Banka u takvoj situaciji pronalazi, savetuje, predlaže, pruža tehničku pomoć, sastavlja portfelj angažovanjem gotovine preduzeća, unapred. Portfelj se, zatim, transformiše nekom trustu ili odgovarajućoj organizaciji kojoj je banka trust ili joj odgovara.“¹²

¹¹ M. Vašer: Finansijski inženjering, Jugoslovensko bankarstvo, 8/90, str. 23. Videti i dr. Ž. Ristić i dr. S. Komazec, op. cit., str. 49-64.

¹² Ibidem, str. 26.

Finansijski inženjering ima za zadatak da osigura finansiranje preduzeća, da predloži nove procedure finansiranja, da pripremi operacije koje osiguravaju finansiranje, da aranžira finansiranje projekata itd. U tom sklopu bankar se javlja kao menadžer preduzeća za koje formira bankarski pult za finansiranje ili organizuje emisiju akcija ili obveznica. Za finansijski inženjering preduzeća bankar aranžira euro-emisije i davanje euro-kredita, uvodi akcije preduzeća na berzu, određuje početne cene kotiranja (zajedno sa berzanskim brokerom) itd.¹³

Procene vrednosti preduzeća i privatizacija jesu moderne operacije finansijskog inženjeringa. Akvizacija - cesija preduzeća, otkup preduzeća tehnikom LMBO (Leveraged management by out), finansijsko koncentrisanje ili razdvajanje preduzeća, spajanje i prenos preduzeća, traženje finansijskog partnerstva, finansijsko restrukturisanje preduzeća, formulisanje javnih ponuda za preuzimanje preduzeća, utvrđivanje operacija za finansiranje, plasmane i upravljanje finansijskim sredstvima, i diversifikacija finansijske strukture preduzeća jesu generalne funkcije finansijskog inženjeringa.¹⁴

2. STRATEGIJSKI FINANSIJSKI MENADŽMENT

Strategijski finansijski menadžment dobro sproveden omogućava najbrže ostvarivanje osnovnih ciljeva finansijskog menadžmenta. Stoga se u njega uključuju sledeći segmenti:

- Finansijski marketing,
- Finansijski inženjering,
- Finansijski menadžment.

Iz navedenih sastavnih delova strategijskog finansijskog menadžmenta jasno se može uočiti da je to u pravom smislu umetnost (ne samo umešnost spajanja navedenih funkcija), ali i organizovano znanje (nauka). To su međusobno komplementarni delovi jednog

¹³ O.Oldoern, *Menadžment*, Svjetlost, Sarajevo, 1990.

¹⁴ Dr V. Milićević-Špoljanić, Model strategijskog menadžmenta, Direktor 6-8/91. st. 8

sistema i filozofije efikasnog upravljanja (i oplodnje) finansijskih i novčanih resursa. Iz navedenog proističe i zadatak finansijskog menadžera da obezbedi finansijske resurse koje će preko finansijskih ulaganja u korporaciji (preduzeću) transformisti u profit. Finansijsko preduzetništvo sa takvim ulaganjima mora da računa i na finansijski rizik, poslovnu neizvesnost, egzogene (nepredvidene) faktore finansijske politike, promene u okruženju koje direktno deluju na ukupnu orijentaciju biznis politike. Savremene tržišne ekonomije su visoko monetizovane ekonomije, u kojima operacije novcem i novčanim surogatima (hartijama od vrednosti) postaju dominantan posao. Od ukupnih transakcija u razvijenim privredama između 80-85% otpada na finansijske (novčane) transakcije, a 15-20% na realne transakcije. „Finansijska revolucija“ je postala dominantno područje ukupnog „pulsiranja“ ekonomije. Ponašanje svih subjekata u sistemu direktno je u vezi sa operacijom novcem i novčanim surogatima. Ne samo iz razloga što se tima izražava i ostvaruje profit, već i iz razloga što je to područje koje najbrže donosi profit, obezbeđuje likvidnost reprodukcije i obezbeđuje određenu „moć“ u odnosima sa drugim subjektima (uključujući i državu). Procesi preraspodele odvijaju se novcem i finansijskim subjektima (uključujući i državu). Procesi preraspodele odvijaju se novcem i finansijskim tokovima. Novac se „uvukao“ u svaku poru života preduzeća, korporacije, jedinice i države. Finansijski menadžment je, stoga, filozofija razvoja, preživljavanja, ulaganja, oplodnje kapitala, razvoja društva. Direktni efekti svih životnih tokova neposredno se izražavaju preko „upravljanja finansijsama“, odnosno stratejskom finansijskom menadžmentu. Opšti kriterijum rentabilnosti ogleda se u finansijskom upravljanju u preduzećima, bankama, porodicama, državi. Na toj osnovi zasniva se celokupan proces poslovnog i razvojnog menadžerstva.¹⁵

Finansijski menadžment postaje osnovni zadatak (nekada i posredno - preko realnih ulaganja, preko realnih investicija) poslovnih firmi (kompanija) u kreiranju i ostvarivanju politike finansijskog plasmana (kapitala) preduzeća i vođenja politike profita i likvidnosti firme. Tu je i izvedena poznata „menadžerska revolucija“ -

¹⁵ Schlosser, M.G., *Corporate Finance*, Prentice Hall, New York, 1992. Videti i kod M. E. Porter, *Competitive Strategy*, F. P. New York, 1990. i E. B. Filips, *Personal Management*, McGraw-Hill, New York, 1984.

kada je svojina nad kapitalom odvojena od upravljanja kapitalom (profesionalnih upravljača menadžera). Finansijski menadžment mora da odgovori bar na tri pitanja:

1. Koja sredstva stoje na raspolaganju trgovinskoj firmi, kako do njih dolazi, kako ih formira (kakva je dinamika priliva i odliva - cash flow),
2. Koliki je nivo fondova u preduzeću (banci), kakva je struktura tih sredstava, njihova opterećenost, odnosno raspoloživost,
3. Kako se formiraju fondovi firme,
4. Odnos kapitala firme i ukupnih sredstava, odnosno obaveza (njihova obaveza, stepen opterećenja dinamika formiranja, dospelost i dr).

Finansijski menadžment je istovremeno i sistem finog, vrlo preciznog dinamičnog planiranja, bez kojeg je teško držati pod kontrolom složene i brojne novčane tokove. Ovi tokovi od životnog su značaja za preduzeće (firmu) kada se odvijaju stihijski, a tada nema mogućnosti za bilo kakvu smišljenu poslovnu i razvojnu politiku. Takvi procesi su upravo na privrednoj i finansijskoj sceni Jugoslavije (od pojedinaca, preduzeća, banaka, pa do države).

Finansijski menadžment uključuje sve finansijske operacije preduzeća (tekuća likvidnost, investicije, tekući rashodi i izdaci), odnosno dotok i alokacije gotovog novca, ponašanje i tokovi štednje (akumulacije, dohotka) i transakcije u realnoj sferi poslovanja. U razvijenim tržišnim privredama to uključuje i delovanje tržišta kapitala, posebno stalno vrednovanje preduzeća npr. odredi za cilj maksimalizaciju sredstava akcionara - tada mora maksimizirati svoju tržišnu vrednost. Tržišna vrednost zavisi od sadašnjih prinosa i sadašnje vrednosti i očekivanih (budućih) prinosa, koji zavise od faktora diskontovanja (kamatne stope) i raspodele rizika budućih prinosa. Iz navedenog razloga bitno je povezivanje profita, rizika, kamate i vremena u finansijskom menadžmentu.

Ovo se posebno odnosi na sledeće oblasti finansijskog menadžmenta:

1. Finansiranje preduzeća u različitim fazama životnog ciklusa firme,
2. Formiranje i održavanje optimalne strukture kapitala firme,
3. Vrednovanje i procena vrednosti preduzeća,
4. Dividende i cene akcija,
5. Gotovinski tokovi (cash flow) i održavanje optimalne likvidnosti.
6. Finansijsko planiranje,
7. Kapitalsko „budžetiranje“, odnosno formiranje odgovarajuće (optimalne) strukture realnog i novčanog kapitala, uz stalne procese njihove uzajamne transformacije (čime se i ukupni poslovni potezi i tokovi drže pod kontrolom).

3. FINANSIJSKI MARKETING I UPRAVLJANJE FINANSIJSKIM RESURSIMA

3.1. Finansijski marketing i finansijski resursi

Finansijski menadžment mora poznavati, ali i efikasno koristiti u ostvarivanju određenih finansijskih i razvojnih ciljeva celi spektar različitih finansijskih instrumenata, preko kojih se sprovodi odgovarajuća finansijska politika.¹⁶ Ovde se pre svega ima u vidu: kapitalni ulog, subvencije, krediti, fondovi za razvoj, riziko kapital, lizing, zajednička ulaganja akcija i dr. Iz kombinacije navedenih poslova i sredstava (novčanih i finansijskih instrumenata) i postavljenih ciljeva ostvaruje se određena poslovna politika (strategija). Različiti ciljevi u vremenu, brzini ostvarivanja, intenzitetu

¹⁶ Uporedi: Wilker, F. M. i R. E. Brayslow, Management of Company Finance, Champon and Hill, London, 1990. i T. S. Mannes, Introduction to Corporate Fisiance, Mc Graw-Hill, New York, 1992.

i sl. zahtevaće i različitu kombinaciju navedenih sredstava i instrumenata kojima se reguliše upotreba tih sredstava. Izbor različitih finansijskih alternativa, odnos sopstvenih ili tuđih sredstava, odnos između finansijskih obaveza i preduzetničkog profita, nivo rizičnog kapitala u aktivi, učešće kredita (i uslovi kredita), cena kapitala i zaduživanja, izvori finansiranja rasta preduzeća, vertikalna i horizontalna finansijska struktura kapitala preduzeća, odnos između rasta preduzeća i njegove kapitalizacije, formiranje finansijske infrastrukture za finansiranje rasta preduzeća i dr.

Upravljanje novčanim resursima, izbor ciljeva razvoja, ostvarivanje profitabilnih ulaganja, održavanje optimalne likvidnosti, održavanje stabilnih uslova poslovanja, držanje pod kontrolom procesa transformacije jednog u drugi novčani oblik, ali i držanje (i planiranje) novčanih i finansijskih tokova je vrlo složen zadatak svakog preduzeća, firme (korporacije), sve do države. To se može videti i iz strukture finansijskih instrumenata sektora preduzeća, ali i sektora stanovništva (sektor države zasad ćemo ostaviti po strani).

Sektor preduzeća ima sledeće instrumente: 1) likvidni instrumenti (gotov novac, žiro računi, sredstva u platnom prometu, udružena kratkoročna sredstva, devizna kratkoročna sredstva, kratkotrajne hartije od vrednosti, 2) nelikvidni instrumenti (ograničeni depoziti, oročeni depoziti, dugoročne hartije od vrednosti, fondovi kod banaka, udružena dugoročna sredstva, sredstva za stambenu izgradnju, 3) kratkoročni krediti (kratkoročni krediti kod banaka, krediti za prodaju robe, obaveze po kreditima), 4) dugoročni krediti (investicioni krediti kod banaka, devizni krediti i sredstva, ostala dugoročna sredstva).

Na finansijskom tržištu cirkuliše novac koji u određenom momentu poprima oblik kapitala (imovine), a u drugom likvidni oblik. To su stalni procesi transformacije i tokova. On se stalno nalazi u različitim oblicima monetarnih supstituta (prema ročnosti, obliku, držaocima, raspoloživosti). Sve su to finansijski instrumenti preko kojih se sprovodi i realizuje finansijski menadžment (upravljanje finansijskim resursima). Nosioci finansijskog viška vrše stalni proces transformacije svog novca u one oblike instrumenata koji su najprihvatljiviji s obzirom na likvidnost (raspoloživost), kamatu, rizik, oblik, plasmana. Finansijska struktura je stoga razvijenija ako se raspolaze s više finansijskih instrumenata, odnosno ako je privreda

više monetizovana.

3.2. Finansijski marketing i finansijski instrumenti

Finansijski menadžment u uslovima razvijenih finansijskih instrumenata i razvijenog finansijskog tržišta ima za zadatak da svesno i planski poveže i drži pod kontrolom (i usmerava), odnosno vrši stalnu transformaciju jednog u drugi oblik ulaganja radi ostvarenja najefikasnijeg oblika ulaganja (profita).

Finansijski menadžment mora da spoji tri funkcije u svom strategijskom delovanju:

1. Optimalno održavanje strukture pojedinih novčanih oblika (da bi se spojio princip profitabilnih ulaganja i likvidnosti),
2. Održavanje pod kontrolom procesa transformacije jednog u drugi oblik ulaganja (što se sprovodi finansijskom i poslovnom politikom),
3. Stalni trend povećavanja ukupnih sredstava (finansijskog potencijala), uz izmenu njegove strukture u pravcu porasta profitonosnih (kamatonosnih) oblika, uz odgovarajuće snižavanje nekamatonosnih oblika ulaganja (angažovanja sredstava).¹⁷

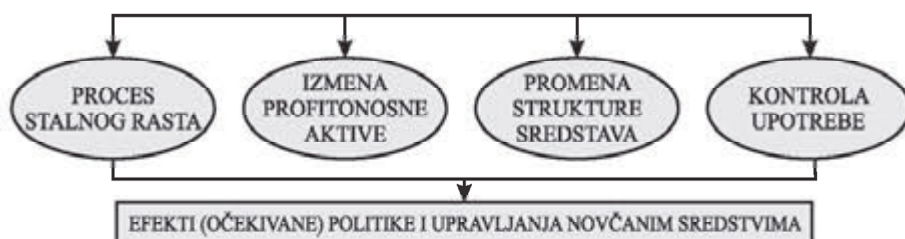
U takvoj filozofiji finansijskog menadžmenta danas se sprovodi i proces restrukturacije i sanacije (finansijskog osposobljavanja) sektora preduzeća i banaka u našoj privredi.

Finansijski marketing i menadžment mogu se u okviru finansijske politike prikazati na sledeći način:

¹⁷ Finansijski menadžer mora veoma dobro da poznaje unutrašnje (računovodstvene, investicione, poslovne) i spoljne finansijske uslove (tržište novca i tržište kapitala). Odluke su mu (posebno dugoročne) vezane za velike neizvesnosti (rizik). Iz navedenih razloga se kod finansijskog menadžmenta redovno uspešno mora povećati: prinos (profit), vreme (dugi, srednji, kratki rok) i neizvesnost (rizik).

FORMIRANJE FINANSIJSKIH RESURSA (POTENCIJALA)

- Shema -



Tako interno postavljen finansijski menadžment treba povezati i sa eksternom komponentom. To se može obezbediti na sledeći način:

POVEZIVANJE INTERNOG I EKSTERNOG FINANSIJSKOG MENADŽMENTA¹⁸



Strategija upravljanja trgovinom ima dve dimenzije:

1. Marketing strategiju i
2. Finansijsku strategiju.

Ove dve strategije povezane su i čine celinu poslovne politike. To se jasno vidi iz sledeće sheme:

¹⁸ Dr B. Kovač, isto, str. 193.

MARKETING I FINANSIJSKA STRATEGIJA

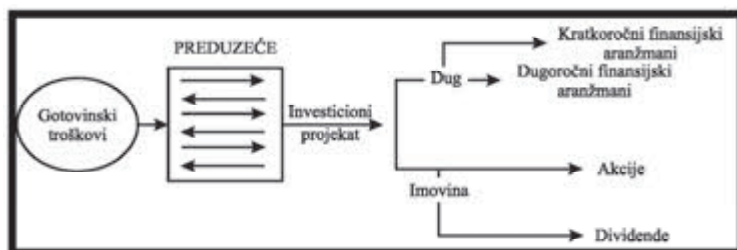


Marketing strategija uključuje ciljeve marketinga i program marketing strategije. Marketing strategija mora da istraži odabrane segmente potrošača, „paket ponude“ roba, ciljeve potrošača i njihovo reagovanje, a zatim konkurentsku poziciju na tržištu. Program marketing strategije uključuje istraživanje fizičkih usluga, asortimana, cene proizvoda, promociju proizvoda.

Strategija finansiranja, kao drugi bitan segment, mora da razradi, izuči i dobro komponuje ciljeve finansiranja i program finansijske strategije. To uključuje sve osnovne finansijske varijable, kao što su profit, likvidnost, obim prodaje, troškove, imovinu, dugovanja i primanja, cash flow i dr.

Povezivanjem i spretnom kombinacijom marketing i finansijske strategije uspešno se ostvaruje ukupna razvojna politika preduzeća, grane ili oblasti). Takva povezanost može se nešto šire prikazati i na sledeći način:

GOTOVINSKI, INVESTICIONI I FINANSIJSKI TOKOVI



Monetarni (finansijski) marketing i menadžment očigledno ne mogu sadržavati slučajne i stihijske tokove. Stihijski procesi u novčanoj sferi brzo dovode do velike izmene strukture sredstava, brzo pretvaranje u likvidne (neprofitonosne) oblike, izbegavanje dugoročnih ulaganja, pada profitabilnosti, veći rizik neizvesnosti, duboka stihijska izmena strukture finansijskih oblika - što sve vodi destrukciji finansija firme (preduzeća, banaka, države). Gubitak kontrole novčanih tokova onemogućava i kontrolu upotrebe i efekte upotrebe novčanih resursa.

Nedostatak finansijskog menadžmenta u našoj privredi doveo je do pravog rastrojstva monetarne i finansijske sfere, raspada sistema raspodele, slabe alokacije i upotrebe inače oskudnih finansijskih sredstava, uz potpuno ukočeni proces stvaranja novih finansijskih instrumenata (posebno akcija, obveznica, čekova, sertifikata javnog duga), uz potpuno izgubljenu monetarnu kontrolu centralne banke (nad monetarnim tokovima i nad poslovnim bankama). No, to je posebno područje.

4. MENADŽMENT FINANSIJSKOG MARKETINGA

4.1. Finansijski menadžment i finansijski marketing

Finansijski menadžment i marketing se odnose na proces i politiku prikupljanja (mobilizaciju), koncentraciju, distribuciju i efikasnu alokaciju finansijskih resursa (novčanih sredstava). Angažovanje novčanih sredstava za finansiranje proizvodno-prometnog segmenta reprodukcije osnovna je pretpostavka za ostvarivanje celokupnog poslovnog ciklusa „od početka do kraja“. Stoga je finansijska funkcija važna poslovna funkcija koja obezbeđuje kontinuitet finansijskog alimentiranja celokupnog procesa proširene reprodukcije. Ova važnost proističe iz činjenice da ponuda i tražnja novčanih sredstava predodređuje finansijsku ravnotežu i stabilnost privrednih subjekata u oblasti proizvodnje i prometa. U osnovi radi se o mikroekonomskoj ravnoteži i stabilnosti.

Finansijski marketing je integralni deo finansijske funkcije banaka i preduzeća. U tom kontekstu marketing koncept je izuzetno važan za organizaciju finansijskog poslovanja preduzeća, pošto je

marketinški pristup u finansijskom poslovanju imanentan robno-novčanoj privredi i tržišnoj konkurenciji. Osnovni ciljevi i zadaci finansijske funkcije odražavaju se kroz pribavljanje finansijskih sredstava za normalno i kontinuirano odvijanje poslovnog procesa banaka kroz racionalno i efikasno korišćenje novčanih sredstava, i kroz kontrolu sredstava u kružnom toku novca. Iz ovih ciljeva i zadataka finansijske funkcije deriviraju se zadaci finansijskog marketinga, koji se odnose na pribavljanje finansijskih sredstava, na finansijsko upravljanje novčanim sredstvima i na usmeravanje finansijskih iz eksternih i internih izvora. Zadaci finansijskog marketinga rasprostiru se do potrebe izrade plana potrebnih sredstava, utvrđivanja rokova, namena i izvora sredstava, namenskog ulaganja u proces reprodukcije, vraćanja uloženi sredstava, naplate dospelih potraživanja, praćenja priliva i odliva novčanih sredstava, plasiranja viška priliva sredstava, iznalaženja dopunskog izvora za rekompensaciju diskrepance između praćenja promena na tržištu novca i kapitala, i kolebanja deviznih kurseva i kamatnih stopa, finansijske evaluacije rentabilnosti poslovanja (upotreba novca, kapitala i hartija od vrednosti), ocene promena finansijske strukture preduzeća, usmeravanja cirkulacije finansijskih sredstava, održavanja likvidnosti i solventnosti preduzeća, ocenjivanja investicionih projekata, ocene rizika, analize dobiti itd.

Iznalaženje izvora finansiranja je važan problem finansijskog marketinga, pošto oni mogu biti ili „poticati“ iz finansijskog okruženja, iz realizacije zaliha, poluproizvoda i gotove robe (transformacija raspoloživih sredstava u tzv. likvidna sredstva) i iz akumulacije i amortizacije. Potrebno je determinisati odnos između politike i finansiranja sopstvenim sredstvima i politike finansiranja tuđim sredstvima. Odnos između internih i eksternih finansijskih resursa od presudnog je značaja za stabilnost i vitalnost finansijske politike za politiku likvidnosti i za strategiju dugoročnog razvoja. Samofinansiranje predstavlja politiku jačanja sopstvene finansijske snage preduzeća na principu diversifikacije poslovne strukture i dimenziranja programirane veličine preduzeća i njegove proizvodne snage. Generalno, tržište determiniše granicu samofinansiranja i utiče na rentabilitet poslovanja preduzeća sopstvenim sredstvima. Finansijska politika preduzeća i banaka mora voditi računa da ne povećavaju osetljivost na konjunktuma kolebanja i na tržišne oscilacije koje doprinose neefikasnoj alokaciji investicionih alokaciji investicionih resursa. Finansijski marketing zato mora da planira

razvoj samofinansiranja na principu tržišne regeneracije sopstvenih sredstava.

Finansijski marketing mora posebno da respektuje finansiranje tuđim sredstvima, naročito u uslovima visoke i rastuće inflacije i visoke i rastuće kamatne stope. Raspolaganje tuđim resursima limitirano je vremenom i uslovima dobijanja i vraćanja eksternih sredstava. Ti problemi su povezani sa politikom likvidnosti korisnika tuđih sredstava, sa eventualnim negativnim implikacijama na tekuće poslovanje i kontinuitet proizvodnog procesa. Jer, nestabilni uslovi privređivanja, koji su i opterećeni visokom inflacijom indukuju opadajuću tendenciju dugoročnih izvora u ukupnim finansijskim sredstvima i rastuću masu kratkoročnih izvora u pasivi. Time se postepeno degradira finansijska struktura, što sa rastućim kamatama povećava troškove finansiranja. Rastuće kamate i rastući troškovi finansiranja uvode problem postepenog skraćivanja rokova amortizacije sredstava uzetih iz dugoročnih izvora. U takvim uslovima preduzeće se izlaže sve većim rizicima cene kapitala, preduzeće se izlaže sve većim rizicima cene kapitala, pogotovo u uslovima nedostatka trajnih obrtnih sredstava i permanentnog opadajućeg učešća privrede u ukupnoj novčanoj masi.¹⁹ Kada se na to doda i preduzetnički rizik i rizik od smanjenih mogućnosti naplate potraživanja po osnovu realizacije robe i usluga na tržištu, onda se otvara problem neutralisanja rizika, problem „prebacivanja“ rizika i problem pokrića rizika. Finansijski marketing u takvim okolnostima prima novi zadatak: da stvara rezervne fondove za pokriće rizika, da pretvara rizike u troškove poslovanja, da plaćanjem premija „prevodi“ rizik na osiguravajuće institucije i da pretvara kratkoročne u dugoročne kredite sa očekivanim inflacionim topljenjem sadašnjih kamatnih troškova. U uslovima sprovođenja politike skupog novca finansijski marketing implicira usklađivanje nabavke i prodaje, usklađivanje priliva i odliva novčanih sredstva i usklađivanje robnih i finansijskih tokova.

Finansijski menadžment i marketing nastoje da se prikupljaju novčana sredstva u skladu sa planom potrebnih sredstava, koja se jednim delom transformišu u materijalna sredstva, dok se svojim drugim delom koriste za tekuća plaćanja. Finansijski marketing

¹⁹ P. Howekss i K. Blain, Financial Market and Institution, Harlow, Longman, 1990.st.96.

usmerava prikupljena novčana sredstva finansijskim planiranjem i distribucijom sredstava s ciljem da se poveća obrt sredstava, proširi obim proizvodnje i diversifikuje plan prodaje. On, dakle, sledi sve aktivnosti koje su povezane sa kružnim tokom kretanja osnovnih i obrtnih sredstava.

Finansijski marketing sadrži pet instanci. U prvoj instanci aktivnost je koncentrisana na problematici utvrđivanja kvantuma raspoloživih novčanih resursa i na planiranju novčanih sredstava, što u osnovi reflektuje finansiranje u užem smislu. Finansijski marketing banke dinamizira finansijsku funkciju, dajući joj aktivnu i mobilizatorsku ulogu u procesu kreiranja i sprovođenja razvojne politike banke. Akcenat se, dakle, stavlja na finansijsko planiranje u okviru čije delatnosti se nalaze izgrađeni programi finansiranja i planovi osiguravanja sredstava po utvrđenoj dinamici i u skladu sa kružnim kretanjem sredstava (kretanje sredstava rada, predmeta rada i rezultata rada, priliva i odliva novčanih sredstava)²⁰.

U drugoj instanci pribavljaju se novčana sredstva za standardno finansiranje preduzeća, odnosno za tekuće poslovanje. Radi se u osnovi o permanentnim problemima finansiranja, odnosno o brizi za novčana sredstva potrebna za obrtna sredstva. Od ovog segmenta ciklusa finansijske funkcije najviše zavisi odvijanje normalnog toka poslovanja (poslovni uspeh) i finansijski rezultat preduzeća, ali ovaj tok traži uspostavljanje „čvrste“ kontrole upravljanja zalihama kako bi se potrebna novčana sredstva kretala u tzv. zoni niske tražnje, pogotovo u uslovima visoke inflacije i visokih kamatnih stopa. To je vrlo važno zbog toga što sposobnost plaćanja obaveza po izdatim instrumentima (i sposobnost plaćanja u zakonskom roku) inkorporira srednjoročno usklađene planove nabavke i prodaje, planove priliva i odliva novčanih sredstava, i planove naplate i isplate, uz rigoroznu kontrolu planova od koje zavisi pravovremena intervencija u procesu uravnotežavanja novčanih tokova (priliva i odliva). Ovakav pristup implicira i racionalnu politiku nabavke i efikasnu politiku kontrole zaliha kako bi se osigurala ekonomija sredstava i kontinuitet proizvodnje. Normiranje zaliha (i efikasna kontrola zaliha) mora sa svoje strane biti povezana sa problematikom raspodele kako bi se

²⁰ K. Ujčić, Analiza finansijske situacije, Ekonomski pregled, 10-11-12/90

stimulisao obrt zaliha iznad planiranog koeficijenta. O tome treba posebno voditi računa u privredi u kojoj je izuzetno nizak koeficijent samofinansiranja i hipertrofirani kreditni odnos sa visokim kamatnim opterećenjem.

Treća instanca finansijskog marketinga je problem finansiranja, kao trajni zadatak finansijske funkcije preduzeća unutar koje finansijski marketing insistira na iznalaženju optimuma potrebnih sredstava za tekuće poslovanje (po obimu, strukturi i dinamici) i na istraživanju racionalnih izvora sredstava za investicije.²¹ U ovom kontekstu zadatak je finansijskog marketinga da analizira: 1) izvore sredstava (poslovni fond, udružena sredstva, kratkoročni krediti za obrtna sredstva, devizni krediti i sl. 2) tekuće obaveze (obaveze po menicama, dobavljači, inostrani partneri i dr), 3) novčana sredstva (žiro račun, menice, čekovi, ostala novčana sredstva, kupci i ostala potraživanja), 4) zalihe (materijal, sirovina i gotova roba), itd. To je potrebno činiti zbog toga što je veoma važno sagledati da masa raspoloživih i korišćenih obrtnih sredstava ne dostigne nivo ukupnog prihoda, da koeficijent obrta sredstava ne bude izuzetno visok, da neangažovana sredstva izvan funkcije zakonomerno ne rastu, da kratkoročni krediti ne postanu predominantni oblik angažovanja bankarskih sredstava, da „blokirana“ obrta sredstva u zalihama kontinuelno ne rastu, da permanentno zaduživanje ne postane „izlaz“ iz besparice, (nelikvidnosti), da troškovi kamata ne postanu balast, da obnavljanje obrtnih sredstava na rastućim „novčanim“ cenama ne ugrozi poslovanje i razvoj preduzeća, itd.

U četvrtj instanci razrešava se karakteristični problem finansiranja zaliha gotovih proizvoda i kupaca, preko kojeg se uspostavlja koordinacija finansijske i komercijalne funkcije. Pažnju treba obratiti na prodaju roba na kredit (robni kredit) i na tzv. potrošačke kredite za prodatu robu građanima. Takvi krediti mogu se odobravati iz sopstvenih slobodnih novčanih sredstava, iz pribavljenih sredstava putem kreditnog mehanizama, iz udruženih sredstava, iz inostranih izvora i sl., što otvara problem obračuna kamata sa stanovišta nominalnog i realnog nivoa. Kamata je teški problem za finansijski marketing preduzeća, pošto racionalnu politiku nominalnih i realnih kamatnih stopa u hiperinflacionoj euforiji nije adekvatno rešio

²¹ Ch. K. Coe, Public Financial Management, Englewood Cliffs, Prentice Hall, 1989.

ni bankarski ni monetarno-kreditni sistem.

Konačno, u petoj instanci karakteristična je problematika vraćanja pozajmljenih finansijskih resursa kako bi se očuvao nivo likvidnosti i solventnosti. U tom kontekstu, finansijski plan treba da predvidi potencijalna sredstva za povraćaj dospelih finansijskih obaveza u vidu kredita, dok finansijska politika treba da sagleda racionalnost i opravdanost obnavljanja kratkoročnih kredita, konvertovanje kratkoročnih kredita u dugoročne kredite i uslova kreditiranja sa fiksnom ili varijabilnom kamatom i sa fiksnim rokovima dospeća. U uslovima inflacije od posebnog je značaja mogućnost sprečavanja formiranja dužničke dobiti i pretvaranja dohotka poverioca u dužničku korist (dobit).

4.2. Savremeno finansijsko upravljanje novčanim sredstvima banaka

Savremeno finansijsko upravljanje novčanim sredstvima je važan segment finansijskog marketinga banaka u funkciji povećanja efikasnosti angažovanih novčanih sredstava, održavanju nivoa potrebne likvidnosti i stabilnosti finansijske situacije. Finansijski marketing banaka u procesu korišćenja finansijskih sredstava posebno treba da vodi računa o usklađivanju sopstvenih i pozajmljenih sredstava, o usklađivanju izvora po ročnosti i oceni finansijskog položaja poslovnog partnera. Savremeni trendovi u ekonomskim odnosima prema upravljanju preduzetnom finansijskom funkcijom pretpostavljaju znanje i informisanost u ekonomiji novca. Stručno vođen finansijski menadžment teži ostvarivanju finansijskih dobitaka kroz maksimizaciju efekata upotrebe finansijskih sredstava i redukciju finansijskih rizika.

U savremenom svetu kretanje kapitala postalo je propulzivan faktor ekonomije, pošto godišnji promet kapitala od 100 biliona dolara uveliko nadilazi svetsku trgovinu robom i uslugama od 2,5-5 biliona dolara. Takva finansijska snaga postaje sve više autonomna sila koja se postepeno odvaja od robnih tokova. Autonomno kretanje novca 5 kapitala sada prate nestabilni (fluktuirajući) devizni kursevi i kamatne

stope; što značajno utiče na konkurentsku poziciju preduzeća na inostranom tržištu i na cenu koštanja proizvoda.²²

Zahvaljujući razvoju računarske tehnologije finansije postaju važan faktor mikroekonomije posredstvom finansijskih inovacija i diversifikacije finansijskih instrumenata (depozitni sertifikati, NOW računi, aranžmani o rekupovini obveznica, SVIP-depoziti, zajednička sredstva novčanog tržišta, overdraf računi i kreditne kartice) kojima se može trgovati i manipulirati u procesu zaštite od rizika. U uslovima visoke inflacije, visokih kamatnih stopa i visoke depresijacije nacionalne valute, upravljanje poslovnim finansijama postaje stožer integralne poslovne strategije. Finansijsko odlučivanje, samim tim, postaje sve složenije, pogotovo ako finansijska funkcija inklinira profilerskoj maksimizaciji.²³

Marketing koncept finansijskog poslovanja banaka po pravilu ne trpi preterano decentralizovani model upravljanja finansijama. Razloge vidimo u brojnim slabostima predimenzionirane decentralizacije koje se ispoljavaju kroz teritorijalizaciju novčanih tokova banaka, povećanje troškova platnog prometa, multiplikaciju žiro računa, smanjivanje koeficijenta obrta novčanih sredstava, nekorišćenje efekata ekonomije veličine (obima) sredstava (koncentraciju resursa), povećanje troškova finansiranja reprodukcije, degradiranja plana novčanih sredstava, itd. Multinacionalne i transnacionalne kompanije u savremenom svetu napustile su, stoga, decentralizovani metod i okrenule su se povećanju centralizacije finansijske funkcije, čije se prednosti ogledaju kroz smanjenje troškova finansiranja, koncentraciju finansijskih sredstava, efikasniju politiku zaštite od finansijskih rizika, uspostavljanje kontrole nad alokacijom akumulacije, eliminisanje prelivanja profita. Centralizovano finansiranje preko moderne računarske tehnologije omogućava elektronsku komunikaciju između finansijskih centara i kontrolu nad finansijskim tokovima bez organizacione decentralizacije. Takav pristup finansijskom marketingu bio bi koristan i za nas, pogotovo ukoliko želimo da racionalno organizujemo finansijski inženjering i

²² Dž. Evans i B. Berman, Marketing, Ekonomika, Moskva, 1990.

²³ Dr Ž. Ristić, dr S. Komazec, dr J. Kovač: Menadžerske finansije, ABC, „Glas“, Beograd, 1992, str. 421.

planiranje cash flow na „vrhu“ preduzeća i banaka.²⁴

„Uvođenje informacionih tehnika u procesu finansijskog menadžmenta doprinelo je razvoju tzv. naučnog medija u finansijskoj strukturi preduzeća. Radi se o razvoju elektronskog novca i o elektronskom upravljanju finansijskim operacijama (disponiranje raspoloživih finansijskih sredstava, evidencija i obrada kredita, plasmana, dospeća i troškova finansiranja, vođenje dužničko-poverilačkih odnosa, ocene investicionih projekata, elektronsko komuniciranje sa bankama i berzama novca, banka podataka o kupcima, dobavljačima, poveriocima i dužnicima itd)“. Kompjuterizacija finansijskog poslovanja je fundamentalna pretpostavka savremenog upravljanja finansijskom funkcijom na marketing konceptu.²⁵

Ali, za takav pristup finansijskom marketingu potrebni su savremeni finansijski kadrovi u vidu tzv. finansijskih menadžera koji su osposobljeni za upravljanje novčanim sredstvima, investicijama, kreditima, kamatnim rizicima, inovacijama i finansijskim instrumentima na finansijskim tržištima (kao što su svopovi, kolari, kapori, NIF, STRLP, ICON, ZEBRA, NRV, FIPS, formard svop, opcije, fjučersi, terminske transakcije itd) u uslovima rastuće finansijske deregulacije i reprivatizacije. Elektronska revolucija modifikuje nasleđeni model upravljanja finansijama, jer savremeni svet teži automatizaciji finansijske funkcije preduzeća. Telekomunikaciona tehnologija već obezbeđuje infrastrukturu za novi finansijski marketing, kao katalizatora finansijskog preduzetništva i akcionarstva.

²⁴ Dr Ž. Ristić, dr S. Komazec, dr J. Kovač, isto, str. 422.

²⁵ Ph. Kotler, *Marketing Management*, Prentice-Hall, N. Jersey 1990. i J. Mc Cartly i W. Pereault. *Basic Marketing*, Irvin, Homewood, Boston, 1990.

5. MENADŽMENT BANKARSKOG MARKETINGA

5.1. Finansijski marketing i upravljanje finansijama banaka

Marketing koncept upravljanja ukupnim poslovnim sistemom banaka ostaje potpuno nerazrađen ukoliko se svede samo na odnose kredita i sredstava banaka, odnosno aktive i pasive, ukoliko ne uključujući i bitnu funkciju i tržište novca i finansijskog kapitala, odnosno celokupan marketing u bankama. Jer, početak i kraj svakog tržišnog komuniciranja jeste novac (iza kojeg se krije i mogućnost normalne reprodukcije ukupnih sredstava i profit kao motiv poslovanja). Savremena tržišta su dominantno finansijska tržišta uz stalne procese transformacije roba i materijalnih vrednosti svih subjekata u novčane oblike, uz potpuno izmenjenu finansijsku strukturu imovine modernih preduzeća i banaka. Dakle, finansijski (bankarski) marketing mora poći od funkcije novca i kapitala, pri čemu je angažovanje novčanih sredstava za finansiranje proizvodno-prometnih delova reprodukcije osnovna pretpostavka za osiguravanje ukupnog procesa reprodukcije i razvoja svakog sistema. Pri tome ponuda i tražnja novčanih sredstava, priliv i odliv novca, proces investiranja novčanih sredstava, povraćaj i efekti ulaganja, postaju danas osnovne funkcije razvoja, dok je funkcija potrošnje i tražnje (roba i usluga) izvedena iz sistema ulaganja i politike razvoja (odnosno realnog angažovanja faktora reprodukcije preko tržišnog mehanizma).²⁶

Finansijski marketing stoga postaje integralni deo ukupne finansijske funkcije i razvojne politike i bankarskog sistema, njegove modernizacije, efikasnosti i konačnih efekata poslovne politike banaka prema krajnjim korisnicima bankarskih sredstava i usluga. To je ta inverzna funkcija dosadašnje upravljačko-distributivne državno-javne

²⁶ Zadovoljavanje potrebe potrošača, kao osnovni motiv i bitna funkcija marketing upravljanja, nije više tako apsolutno data, niti mora biti osnovna. Ovo je sve više izvedena funkcija iz nekoliko danas bitnih razloga: 1) proftni motiv proizvođača postaje dominantan, 2) struktura potrošnje i nosioci potrošnje vrlo brzo se menjaju, tako da funkcija potrošnje nije stalna, te joj se funkcija proizvodnje ne može *ex ante* prilagodavati, 3) danas postoji i velikim delom dominacija proizvođača, manipulacija tržištem, vrlo jaka državna intervencija i javni sektor, otvorena ekonomija, kreditno podsticanje potrošnje (nezavisno od tekućeg dohotka potrošača i dr.), 4) proizvodnja se sve više vezuje za poznatog kupca, čime dolazi do *spoja funkcije proizvodnje i već unapred poznate potrošnje* (do najsitnijih detalja).

funkcije ovakvog bankarskog sistema. Finansijska funkcija u bankarstvu sve više se orijentiše na sledeće segmente poslovne filozofije banaka:

1. Upravljanje finansijskim sredstvima (aktivom i pasivom banaka),
2. Racionalno i efikasno korišćenje novčanih sredstava,
3. Kontrolu upotrebe finansijskih sredstava,
4. Politiku pribavljanja eksternih sredstava, odnosno internih sredstava,
5. Tokove priliva i odliva novca, namene korišćenja,
6. Plasiranje slobodnih sredstava, posebno u nove finansijske oblike (akcije, obligacije, sertifikate i dr).
7. Praćenje promena na tržištu novca i kapitala, kao i kolebanja kamatnih stopa i deviznih kurseva,
8. Rentabilnost uložених sredstava,
9. Ocena promene finansijske strukture u bilansima,
10. Održavanje permanentne likvidnosti i solventnosti,
11. Ocena investicionih projekata, rizika, analiza dobiti i dr.

Radi se, dakle, o upravljanju finansijama, bez čega i ukupna funkcija proizvodnje, realizacija roba i usluga, ciljna funkcija ukupnog sistema ne mogu da se ostvaruju. Finansijski marketing (dopunjen finansijskim menadžerstvom i finansijskim inženjeringom) omogućava da se maksimalno poveća osetljivost bankarskog i privrednog sistema na tržišne oscilacije, makroekonomsku politiku i ukupna privredna kretanja. Ovo posebno dolazi do izražaja u uslovima brzih i naglih zaokreta u ekonomskoj politici, izrazito visokoj inflaciji, kolebanju deviznih kurseva i vrlo visokim kamatnim stopama. U uslovima kada je kamatna stopa oko 20 puta veća od profitne stope finansijska sfera je zadominirala nad realnom (proizvodnjom roba i usluga), tako da slabo upravljanje finansijskom sferom može da poništi sve pozitivne rezultate u proizvodnji i realizaciji roba i usluga. U takvim uslovima i ponašanje potrošača se menja, investicije i dugoročna ulaganja naglo opadaju, poslovni rizik se povećava, inflatorni dobiti i gubici se nekontrolisano rasprostiru, odvođeći često mnoge subjekte i banke u vrlo kratkom roku iz sfere dobiti u gubitak. Finansijski marketing u takvim uslovima dobija i zadatak da stvara rezervne fondove za pokriće rizika, da pretvara rizik u troškove poslovanja, da povećanjem premije osiguranja „prenosi“ rizik u osiguravajuće institucije i da

optimalno prervara kratkoročne i dugoročne plasmane, uz njihovu optimalnu vremensku i kamatnu strukturu (i dinamiku povraćaja). Finansijski marketing u uslovima skupog novca mora da usklađuje i nabavke i prodaje, priliv i odliv novčanih sredstava, da usklađuje robne i finansijske tokove svake banke i preduzeća, pa tako i sistem u celini. Ostvariti optimalnu strukturu sredstava (unutar novčanih sredstava, ali i robnih i novčanih resursa) je izuzetno složen i odgovoran zadatak upravljanja svim procesima i ukupnom poslovnom politikom sistema.

Savremeni trendovi u svetu na području upravljanja novcem i ukupnom finansijskom funkcijom pretpostavljaju znanje i veliku informisanost o ekonomiji novca. Finansijski menadžment na toj osnovi omogućava, čak i uz nepovoljno okruženje, ostvarivanje finansijskog dobitka kroz maksimizaciju upotrebe finansijskih sredstava i redukciju finansijskog rizika i troškova, ali i kroz eliminisanje procesa pretvaranja dužničke dobiti u dobit poverilaca (u inflaciji posebno). Nagli razvoj računarske tehnologije, infonmatike, (povezivanje sistema i dr. vode sve većem značaju finansijskih sredstava - novca, kapitala, dohotka, akcija, obveznica i dr), ali i finansijskih inovacija. Vrlo velika diversifikacija finansijskih instrumenata koja je već nastala (depozitni sertifikati, NOW računi, rekupovina obveznica, SVIP-depoziti, zajednička sredstva na novčanim tržištima, overdraft-računi, kreditne kartice, obveznice, SWOP-aranžmani, akcije i dr) koji postaju sve više predmet kupovine i prodaje na finansijskim tržištima, uz sve veće mase dobitaka i gubitaka (uz sve veće rizike u poslovanju i finansijske rizike), dovode i do disperzije gubitaka paralelno sa sve širom skalom finansijskih instrumenata u poslovanju.

Upravljanje poslovnim finansijama postaje time i pravi stožer integralne poslovne strategije bankarskog sistema. Finansijsko odlučivanje postaje sve složenije, posebno u uslovima kada se finansijska funkcija sve više orijentiše ne na zadovoljavanje potreba potrošača, već na maksimizaciju profita.

Finansijska funkcija i marketing koncept upravljanja finansijama ne trpi preterano decentralizovan model upravljanja novcem i kapitalom. Multinacionalne i transnacionalne korporacije u savremenom svetu napustile su decentralizovan i disperziran metod i okrenule se centralizaciji finansijske funkcije. Centralizovano upravljanje novcem preko moderne računarske tehnologije omogućava

elektronsku komunikaciju između finansijskih centara i potpunu kontrolu nad finansijskim tokovima, bez organizacione decentralizacije. Takav pristup finansijskom marketingu bio bi koristan i za nas, posebno ukoliko želimo da racionalno organizujemo finansijski inženjering i planiranje cash-flowa na „vrhu“ bankarskog sistema. Bez navedenog nije moguće voditi efikasnu politiku inovacija, investicija, modernizacije i novu potpuno kompatibilnu tehnologiju. Kompjuterizacija finansijskog poslovanja je fundamentalna pretpostavka savremenog upravljanja finansijskom funkcijom na marketinškom pristupu. Razvojem elektronskog novca i elektronskog upravljanja finansijskim operacijama, posebno automatsko disponiranje novčanim sredstvima, evidencija i obrada kredita i drugih plasmana, elektronska komunikacija među bankama i berzama novca, formiranje banke kupaca i prodavaca, poverilaca i dužnika, uz gotovo svakodnevni bilans banaka i preduzeća, omogućava blagovremene finansijske operacije da bi se ostvario pozitivan finansijski rezultat. To je gotovo prava finansijska revolucija i revolucija u finansijama.

Takav finansijski marketing traži vrlo brzo formiranje i odgovarajućih finansijskih menadžera koji su osposobljeni za takvo upravljanje novčanim sredstvima, investicijama, kamatama, kreditima, kursovima, rizicima, inovacijama, berzanskim poslovanjem, ali i novim finansijskim instrumentima na sve razvijenijem finansijskom tržištu (kao što su svopovi, kolari, kaponi, NIF, STRIP, ICON, ZEBRA, HRV, FIPS, opcije, fjučersi, terminske transakcije itd). Naravno, tu se podrazumeva i vrlo brza i efikasna finansijska kontrola svih tokova novca i dohodaka i poslovanja u celini.

Elektronska revolucija, dakle, u potpunosti modifikuje dosadašnji model upravljanja finansijama banaka „od oka“, „prema osećaju“, prema slučajnim i donekle očekivanim kretanjima i sličnim elementima rudimentarne ekonomije i tradicionalnog (klasičnog) bankarstva, prevodeći finansijsku funkciju na gotovo potpunu automatizaciju. Telekomunikaciona tehnologija već sada u razvijenim tržišnim privredama osigurava potrebnu infrastrukturu za potpuno novi finansijski marketing, koji sa svoje strane postaje katalizator finansijskog preduzetništva i akcionarstva.

5.2. Bankarski marketing i rast banke

Bankarski marketing u osnovi predstavlja moderan pristup tržišnom modelu privređivanja banke kao finansijske institucije i poslovnog subjekta u finansiranju privrednog razvoja i rasta preduzeća. Bankarski marketing usmerava poslovnu politiku banke u pravcu zadovoljavanja sadašnjih i budućih potreba, sadašnjih i budućih komitenata i klijenata na efikasan i racionalan način. Bazični cilj bankarskog marketinga jeste permanentno unapređivanje depozitne funkcije banke sa sračunatim efektima na planu povećanja kreditnog potencijala. A to se postiže upravo atraktivnim privlačenjem komitenata i klijenata, koji na svojim računima u banci raspolazu relativno visokim, stabilnim i rastućim prosečnim stanjem novčanih sredstava, bez prevelikih kreditnih zahteva. Marketing koncept banke usmeren je i u pravcu razvoja novih bankarskih proizvoda i bankarskih usluga, pored izraženog zahteva za permanentni razvoj funkcije prikupljanja depozita i odobravanja kredita. Zbog toga menadžment banke prihvata sadržinu marketing funkcije, koja se identifikuje sa kreditnom funkcijom (što je od izuzetnog značaja za upravljanje aktivom i pasivom banke). Prihvatanje i organizovanje marketing koncepta zato je i predstavljalo svojevrsnu inovaciju bankarskog poslovanja i modernu odrednicu biznis orijentisane poslovne politike banke.

Marketing pristup poslovnoj politici banke je odraz tržišne orijentacije banke i profitonosne orijentacije menadžmenta banke. Tržišno usmerena poslovna politika banke, kao samostalnog poslovnog subjekta, reprezentuje skup mera i instrumenata banke u procesu mobilizacije, koncentracije i alokacije novčanih sredstava na principima likvidnosti, solventnosti i rentabilnosti. Tržišni motiv privređivanja banke jeste dobit iz koje se alimentiraju dividende akcionarima na uloženi deoničarski kapital. Izbor marketing strategije, u tom kontekstu, jeste važan činilac u poslovnoj politici banke za ostvarivanje razvojnih i stratezijskih ciljeva poslovnog bankarstva. Pri tome, ocena tekuće tržišne pozicije banke treba da prethodi formulisaniu marketing strategije banke.²⁷ To je potrebno iz razloga

²⁷ Dr U. Ćurčić, Marketing poslovne banke, Udruženje banaka, Beograd, 1992, str. 109.

što svaka banka ima funkcionalnu organizacionu strukturu sa sledećim segmentima:

1. Prikupljanje sredstava privrede (depozitna funkcija),
2. Plasiranje sredstava privredi (kreditna funkcija),
3. Poslovanje sa inostranstvom (devizna funkcija),
4. Poslovanje sa stanovništvom (depozitna i kreditna funkcija),

U tom sklopu, bankarski marketing identifikuje resurse za ostvarivanje razvojnih i strategijskih ciljeva banke. Marketinški orijentisana organizaciona struktura banke prilagođava se promenama u okruženju i vrši pritisak na efikasno poslovanje banke putem racionalizacije kreditne funkcije banke. Bankarski marketing pokriva ciljno tržište banke i signalizira menadžmentu banke potrebu aktiviranja novih bankarskih proizvoda.

Promotivna aktivna banka na ciljnom tržištu sprovodi agresivni marketing propagandnim kreativnim i inovativnim porukama sa sračunatim efektima na planu brze i efikasne prodaje bankarskih proizvoda i usluga.²⁸ To treba da omogući kvalitetna bankarska ponuda koja je strukturisana tako da kratkoročno i dugoročno zadovoljava potrebe svojih klijenata i da kreira nove potrebe za nove, potencijalne bankarske klijente. Jednostavno, moderan bankarski marketing treba da kreira buduću tražnju sadašnjom ponudom. Agresivni nastup banke u odnosima sa javnošću (Public Relations) treba da perpetui u novi „profitudar“ na komitente sa ostvarivanjem programiranih efekata promocije bankarskog imidža.

Menadžment banke po pravilu treba da implicira fleksibilnu politiku cena, koja utiče na poslovne performanse. Politika cena banke u osnovi treba da osigura poslovno priticanje prihoda banke, koji služi za pokriće troškova banke i za ostvarivanje dobiti banke. Cenovna politika bankarskih proizvoda i usluga mora biti tržišno orijentisana bez administrativnih ingerencija. Takva politika se empirijski verifikuje na tržištu novca i kapitala. Stoga, banka mora da vodi računa o neto kamatnoj marži kao razlici između aktivne i pasivne kamatne stope, o naknadama i o provizijama.

²⁸ Uporedi: Ph. Kotler, Marketing Managent, Prentice - Hall Englewood Cliffs, i dr. M. Milosavljević, Marketing, Savremena administracija, Beograd, 1991.

Marketinški ciljevi banke su:

1. Povećanje dobiti (profita) banke,
2. Investiranje u rast banke,
3. Povećanje kvantuma depozita banke,
4. Racionalizacija kreditnih plasmana,
5. Podizanje imidža banke,
6. Proširenje bankarskog tržišta,
7. Međunarodni nastup banke,
8. Ekspanzija asortimana bankarskih proizvoda i usluga,
9. Proširenje fikalne mreže, i
10. Izgradnja novih profitnih centara banke u odnosu na konkurenciju.

Stopa rasta depozita i kredita može biti relativno pouzdan indikator ostvarivanja funkcije banke pa i referentan podatak da li je banka lider na tržištu. Zarada po akciji jeste indikator realizacije marketing cilja sa stanovišta pripreme banke za budući rast. Povećanje dobiti (profita, zarade) banke, kao relevantnog cilja bankarskog marketinga, po pravilu prate i ostali marketing ciljevi banke, ulaganje u očuvanju dostignutog nivoa banke na tržištu u odnosu na konkurenciju i sekularno povećanje i depozita i kredita.

U tom kontekstu važno je identifikovati kratkoročne i dugoročne marketing ciljeve banke. Učešće na tržištu, obim prodaje, potrošački monitoring i agresivno promovisanje bankarskih proizvoda i usluga prezentuju paletu kratkoročnih ciljeva bankarskog marketinga. Za ostvarivanje navedenih ciljeva valja formulisati proces marketing planiranja, kao kontinuirani proces koji sadrži:

1. Utvrđivanje ciljeva banke,
2. Utvrđivanje bankarskog tržišta,
3. Analiziranje konkurencije banke,
4. Planiranje bankarskih proizvoda i usluga,
5. Utvrđivanje cena proizvoda i usluge banke,
6. Definisanje strategijskog i taktičkog plana banke,
7. Utvrđivanje sredstava (budžeta) strategijskog i taktičkog marketing plana.

Strategijsko planiranje, u tom kontekstu, predstavlja vodič u bankarsku budućnost, odnosno kurir progresa. Ovo određuje kurs razvoja banke i „prenosi“ banku iz sadašnjosti u budućnost. Strategijsko planiranje

trasira prostornu i poslovnu ekspanziju, koja gradi imidž menadžmentu banke. Tako marketing „radi“ za menadžment.

6. BANKARSKI MENADŽER I MENADŽERSTVO U BANKARSTVU

6.1. Bankarski menadžer

Menadžerska revolucija na površinu biznis sveta nije samo izbacila i lansirala takozvane poslovne menadžere, kao ljude od unovčive karijere, nego i bankarske menadžere, koji imaju monetarnu vlast, moć i znanje, ali i bankarske revizore, „kontrolore“ koji se nominuju kao elitni sloj u državi, privredi, društvu. I, doista, bankarski menadžeri reprezentuju specijalnu društvenu elitu koja ima vlast, moć, autoritet, znanje, moral i etiku. Bankarski menadžeri reprezentuju resurs razvoja bankarskog sektora koji planira, organizuje i kontroliše finansijske i poslovne aktivnosti. Oni su, doduše, finansijski eksperti za upravljanje novcem i kapitalom, i za efikasnu alokaciju finansijskih resursa. Oni dobro poznaju monetarno upravljanje, finansijski marketing i bankarski inženjering. Bankarski menadžer jeste biznis lider koji koristi znanje, iskustvo, vlast, moć i autoritet u struktuiranoj finansijskoj organizaciji moderne države i privrede. Moderni menadžer jeste biznis lider koji koristi znanje, iskustvo, vlast, moć i autoritet u struktuiranoj finansijskoj organizaciji moderne države i privrede. Moderni menadžer koordinira finansijske funkcije privrede i države i donosi ključne bankarske odluke. On uspešno komunicira sa fizičkim i pravnim licima kao svojim klijentima i partnerima. Bankarski menadžer je inovator finansijske strukture i kanalizator finansijskih plasmana. Bankarski menadžer je „poslovni alokator“ novčanih resursa sektora privrede i stanovništva i kreator biznis alijanse između privrede i države. Bankarski (finansijski) menadžer jeste agens promena u finansijskom sektoru, finansijskoj i bankarskoj infrastrukturi, ali i strateg razvoja bankarskih službi i misaoni faktor socijalnog blagostanja.

Globalizacija bankarske proizvodnje i internacionalizacija tržišta finansijskih usluga, međutim, inkorporiraju proizvodnju bankarskih menadžera (kadrovski autput), koji su naoružani generalnim i specijalističkim znanjima iz oblasti monetarnih finansija, javnog sektora, finansijskog upravljanja, bankarskog inženjeringa, poslovnog konsaltinga. Bankarski menadžer se obučava za upravljanje profitnim bankarskim i neprofitnim finansijskim organizacijama, javnim institucijama, budžetskim i fondovskim institucijama u kojima se materijalni, kadrovski, finansijski i informativni resursi transformišu u javna dobra i finansijske usluge. U tom kontekstu bankarski menadžment koji oblikuje i produkuje finansijske menadžere postaje univerzalna aktivnost, koja inkorporira ekspertsko znanje, kulturu rada, poslovnu etiku, poreski moral, humanističko ponašanje i civilizacijsko delovanje. Bankarski menadžeri, gradeći finansijski moral, čuvaju ljudsko dostojanstvo štediša i debitora, neguju princip jednakosti pred finansijskim zakonima, razlikuju princip tolerancije prema dužnicima, poštuju prava i obaveze svojih komitenata i klijenata.

6.2. Bankarsko liderstvo i menadžment

Moderan razvoj teorije i prakse bankarskog menadžmenta aktivira i kreira tražnju za bankarskim menadžerima sa liderskim osobinama. Bankarsko liderstvo u svetu reprezentuje mudar način korišćenja bankarske moći za prevođenje finansijskih „službenika“ u pokretače promena sa strategijskom vizijom budućeg razvoja bankarskog sektora. Bankarski menadžer sa liderskim osobinama jeste natprosečno sposoban „tip“ da kreira strategijsku viziju monetarnog i bankarskog finansiranja koja mobilise ljude da razmišljaju u pravcu inovacije finansijske strukture i racionalizacije mehanizma tržišne alokacije finansijskih resursa. Bankarsko liderstvo inspiriše promene i kreiranje odluka sa dugoročnim smernicama, ali bez takozvane kontrole koja je karakteristična za finansijski menadžment. Bankarski lider daje smernice da se ostvare finansijske promene putem kreiranja nove vizije bankarskog sektora, koja je izvodljiva na dugi rok. Finansijsko i bankarsko liderstvo, kao proces, implicira tim eksperata sa liderskim osobinama, ali bez generalnog stratega. U krajnjoj instanci bankarsko liderstvo jeste sposobnost da se finansijski i bankarski poslovi države i privrede obave preko drugih ljudi, koji jednako i isto

razmišljaju o načinu na koji se poslovi obavljaju - tržišno i profitabilno.

Bankarski menadžment reprezentuje pouzdanu osnovu za modernu poslovnu filozofiju poslovnog sistema države, privrede, stanovništva i inostranstva koja obezbeđuje koordinaciju raspoloživih resursa i prilagođavanje organizacije zahtevima okruženja, i odgovara za profitabilnost, rentabilnost, radnu efikasnost i tržišnu sposobnost organizacije. U privrednom sektoru uspeh preduzeća je determinisan „uspešnim“ spojem lidera koji kreira ideje i pridobija ljude, i menadžera koji stvara organizaciju i motiviše zaposlene. Preduzeće figurira kao pul resursa, koji pomoću ingenioznosti lidera i veštine menadžera stiče konkurentsku prednost na domaćem i inostranom tržištu i obezbeđuje efikasno poslovanje. Liderstvo i menadžerstvo osiguravaju kompatibilnost autputa za zahtevima okruženja (efikasnost) i racionalnu upotrebu resursa (efektivnost).

Lider se obično opisuje kao čovek koji ima ideju i snagu da utiče na ljude da ostvare cilj banke i preduzeća. On se zalaže za promene i veruje u inovacije. Lider je orijentisan na koncept „znati zašto“ (efikasnost), dok je menadžer koncentrisan na način „znati kako“ (efektivnost). Lider identifikuje problem. Menadžer rešava problem. Lider je dugo orijentisana ličnost koja preduzetništvo vezuje za sposobnost kreiranja novih ideja za kombinovanje resursa i njihovo rentabilno alociranje. Lider kreira viziju koju transformiše u misiju. Lider spaja sadašnjost i budućnost banke i predvodi ljude kao sledbenike u pokretače promena i kreatora poslovnog portfolija.

Finansijski menadžeri pre nego što uđu u biznis igru treba da znaju da je finansijski biznis velika uzbudljiva alternativa samozapošljavanja sa brzim tržišnim igračima i sposobnim profiterima. Finansijska tržišta su prava ratna arena jer se na berzama novca i kapitala permanentno uključuju „sveže jedinice“ i isključuju „žrtve“. To je rigorozna igra na finansijski dobitak u oblasti ulaganja kapitala u rizične poduhvate sa „teškim“ profitonosnim ukrasima. Tržišna sloboda je ovde pravo bogatstvo finansijskih izbora sa mnoštvom kombinacija i alternativa. Različite sume angažovanog kapitala, različiti troškovi finansiranja, različiti nivoi dobiti, različite stope prinosa i različite klopke rizika vode različitom uspehu ili neuspehu, bogatstvu ili bankrotstvu, novom izazovu ili razočarenju. Zbog toga svaki bankarski menadžer treba da prođe kroz test

preduzetnih osobina i menadžerskih vrlina da bi „osetio i izmerio“ sopstvenu sposobnost za vođenje biznisa i rizične tržišne igre na dobitak. U tom preteškom testu života naročito su važne sledeće osobine bankarskog menadžera:

1. Kreativnost i sposobnost,
2. Upornost i istrajnost,
3. Istraživački duh i sklonost eksperimentisanju,
4. Vizionarstvo i inicijativa,
5. Nezavisnost i autonomnost,
6. Opsednutost idejama, inovacijama i samopotvrđivanjem,
7. Sintetičko mišljenje i analitičko držanje svih detalja u glavi,
8. Motivisanost i samouverenost,
9. Ubedljivost u prezentiranju ideja i odbranu zamisli,
10. Fleksibilnost i otvorenost,
11. Spremnost na saradnju i pravljenje koalicija,
12. Pravilan izbor partnera i kadrova,
13. Maksimalna odgovornost i pravovremena procena rizika,
14. Efikasno identifikovanje resursa i racionalno finansiranje poslova,
15. Verovanje u sebe, svoju stmičnost, svoju sposobnost, svoj rad i svoj uspeh.

Sve ovo valja znati i upamtiti jer su brojni ljudi u zabludi kada misle da je bankarskim menadžerima jedina životna preokupacija velika zarada - novac. Prenebregava se, dakle, činjenica da su menadžeri najviše opsednuti imperativom opstanka na biznis sceni i konkurentskoj vetrometini, s obzirom na to da samo iskonska borba za opstanak kod uspešnih menadžera u krajnjoj instanci rezultira novcem i blagostanjem. Samo stalno uspešan menadžer jeste čovek sa rastućom cenom. To valja večno upamtiti, jer je u životu, radu i biznisu „najteže zaraditi prvih milion dolara“.

Vrednosni sud o finansijskim menadžerima važi i za takozvane bankarske menadžere, koji su izuzetno iskreni i kreativni ljudi. Bankarski menadžeri, po pravilu, su:

1. Intuitivni i spremni na rizik,
2. Entuzijasti i motivisani,
3. Nekonformisti i otvoreni za osećanja drugih osoba,
4. Imaginativni i „teški“ radnici,
5. Sigurni u sebe i uživaju u igri sa idejama,

6. Ubedljivi i sugestivni,
7. Ne smeta im samoća i ispoljavaju pojačan interes za ženu,
8. Radoznali i vole nepoznato,
9. Opažaju i upijaju svet oko sebe i imaju mnogobrojna interesovanja,
10. Samohatevni, dobronamerni i dobro informisani,
11. Nezavisni i originalni,
12. Psiholozi i estete, i
13. Radni i odgovorni.

Ovakve karakteristike derivirane su iz same suštine bankarskog menadžmenta kao nauke i veštine procesa monetarnog upravljanja i rukovođenja bankarskom organizacijom, odnosno finansijskim poslovima privrede, države i njenih entiteta, i poreske finansijske filozofije u stvaranju sredstava za funkcionisanje privrede i društva. Bankarski menadžment jeste poslovna filozofija bankarskog sektora i preduzetništva, i finansijska strategija privrede i države. Kao transdisciplinarnu nauku i prakselogiju bankarski menadžment komponuje brojne naučne discipline, kao što su ekonomija, finansije, bankarstvo, osiguranje, tehnologija, pravo, psihologija, organizacija, informatika, etika, estetika, sociologija, edukologija, antropologija, geografija, demografija, logistika, planiranje, matematika, statistika. Bankarski menadžment je, stoga, suma diversifikovanih i reintegriranih znanja koja sintetizira primenjenu mikroekonomiju, preduzetničku poslovnu ekonomiju, menadžersku ekonomiju upravljanja, poslovnu logistiku, finansijsku makroekonomiju, poslovnu etiku i moral, trgovačko pravo, finansijsku psihologiju, sociologiju biznisa, filozofiju zadovoljavanja finansijskih potreba, finansijski marketing, ekonomiku proizvodnje bankarskih dobara i usluga, i ekonomiku finansijske infrastrukture, društvene nadogradnje i društvenog standarda, ali i takozvano 3K - kultura rada, kultura razvoja i kultura komuniciranja.

U tom kontekstu važan je menadžerski tim rukovođenja heterogenih intelektualnih struktura sa kreativnim menadžerima čija se prepoznatljivost ogleda kroz čestitost, genijalnost, talenat za vođenje poslova, stvaralački duh, sposobnost učinaka, viziju razvoja, motivaciju, usavršavanje, vođenje, poštovanje, razumevanje, angažovanje, koordiniranje, promociju koncepcijske, istraživačke, prognostičke i analitičke sposobnosti, konstruktivnu agresivnost,

energičnost, aktivan stav i odnos prema radu i životu, inicijativnost, promene, kreativnost i profesionalnost. „Idealni bankarski menadžer“ je integrator kadrovskih potencijala i radnih procesa, preduzetnički proizvođač uspešnih rezultata, izvrstan gospodar i upravnik, sistematični inicijator ideja, akcija i promena, kreativni vizionar i planer, komunikativni koordinator, konstruktivni tehnolog organizacije i inovacije, nenametljivi prenositelj poslova i odgovornosti na saradnike, participativan animator, strateg kroz kontinuirano obrazovanje i kultumi sagovornik i prijatelj.

U teoriji i praksi se dotična idealnost bankarskog menadžera izražava putem čuvenih takozvanih sumiranih 7K - konstruktivan, karakteran, kreativan, komunikativan, kooperativan, kulturn i kuražan menadžer, koji sa svojim polidisciplinarnim znanjem uz kontinuelne inovacije kreira preduzetničku strategiju bankarskog sektora i formuliše integralnu razvojnu viziju monetarnog sektora države i privrede. To pak znači da moderan menadžer raspolaže savremenim znanjima, znanjima iz marketinga, menadžmenta, finansija, morala i inženjeringa. Tako se dolazi do takozvanog etičkog menadžmenta koji povezuje materijalne i nematerijalne potencijale, gde kultura i etika postaju faktor efikasnosti i gde etičko rukovođenje preko humanog učinka prerasta u humanistički menadžment, a za to su potrebni menadžeri sledećih veština, kao što su: stil rukovođenja, motivacija saradnika, način donošenja odluka, upravljanje promenama neposredno komuniciranja sa saradnicima. Kultura rukovođenja implicira timski kooperativan stil rada, kadrovsku fleksibilnost i produktivno upravljanje konfliktima (što je od izuzetne važnosti za centralno i poslovno bankarstvo, direkcije za kredite, agencije za bankarski inženjering i konsalting. U tom smislu integracija (koordinacija), preduzetništvo (rizik), upravljanje (odlučivanje) i proizvođenje (poslovođenje), jesu strukturne komponente modernog bankarskog menadžmenta sa biznis liderom na čelu komercijalnog i investicionog bankarstva.

7. EKSPERTNI SISTEMI ZA UPRAVLJANJE BANKAMA

U teoriji i praksi ekspertni sistemi su po pravilu zasnovani na znanju koje nominuje ljude ekspertima. Ekspertni sistem, prema tome, reprezentuje sistem koji koristi vrhunsko znanje, koje uz pomoć elektronskog računara doprinosi efikasnijem upravljanju bankama i racionalnijem rešavanju bankarskih problema u privredi i društvu. Ekspertni sistem za bankarsku ekonomiju u osnovi podrazumeva promišljanje visokoobrazovnih kadrova i naučno-stručnih teoretičara i praktičara u procesu rešavanja specifičnih kreditnih problema počevši još od utvrđivanja kreditnih linija pa sve do kreditnog rizika. Ekspertni sistem, u tom kontekstu, može biti korišćen kako od kadrova i stručnjaka koji nisu vrsni poznavaoци bankarske problematike (radi njihovog adekvatnog i nepristrasnog bankarskog odlučivanja) tako i od specijalista i eksperata za bankarsku ekonomiju, kao saradnika i savetnika. Stoga ekspertni sistem može funkcionisati bolje i od intelektualne osobe u procesu donošenja odluke u užim stručnim oblastima bankarske politike sa svim svojim specifičnostima. Tako konstruisan ekspertni sistem može čak i da poboljša organizovanje kreditne službe i rukovođenje bankarskim informacionim sistemom.

Ekspertni sistemi su prvobitno počeli da se razvijaju još davne 1960. godine kao posebne grane primene veštačke inteligencije. U strukturi tadašnjeg naučnog istraživanja veštačke inteligencije predominantno mesto je pripadalo shvatanju o marginalnom prisustvu zakonitosti u donošenju bankarskih odluka, koje su povezane sa računarima (manjim). Zbog toga sam proces donošenja bankarskih odluka nije mogao biti realizovan kao ekspertno izvršenje. Naredne dve decenije, međutim, daju pečat razvoja ekspertnih sistema u više pravaca, počevši od akademskih krugova pa do praktičnih primena. Početkom osamdesetih godina pojavljuju se već XCON, XSEL i CATS-1 kao relativno razvijeni ekspertni sistemi. Samim tim naglo je naraslo interesovanje naučnih i poslovnih ljudi za dalju afirmaciju ekspertnih sistema. Ubrzanom razvoju ekspertnih sistema sada doprinosi nova izrada pomoćnih sredstava za brže, efikasnije, uspešnije i delotvornije projektovanje ekspertskih sistema. I upravo ta nova i moćna sredstva obuhvataju (1) učenje iz iskustva, kao što su

META-DENDRAL i EURISKO, (2) sticanje znanja, kao što su EXPERT i KAS, i (3) programiranje, kao što su EMYCIN i AGE. Primena ovih sredstava u samom početku zahtevala je specijalni hardver, ali sa tzv. LISP uređajima. Kasnije je razvoj softvera omogućio korišćenje savremenih računara, uključujući i tzv. mikroračunare. U perspektivi, to treba da doprinese ubrzanijem razvoju ekspertnih sistema i proširenju domena njihove primene.

Šta su osnove ekspertnih sistema? U teoriji su razrađene najvažnije osnove ekspertnih sistema, koje čine: (1) ekspertno znanje, (2) osoba-specijalist, (3) prenos znanja, (4) zaključivanje, (5) pravila i (6) sposobnost tumačenja predloženih zaključaka.²⁹ U stvari, radi se o bazičnim komponentama ekspertnih sistema. Ekspertno znanje u tom kontekstu predstavlja integralno, sveobuhvatno znanje za kreiranje i obavljanje određenog, konkretnog bankarskog posla, koje se stiče i kumulira stručnim iskustvom, studiranjem problema, čitanjem literature, vežbanjem u praksi i pregalačkom pripremom u dužim vremenskim sekvencama. Generalno, ta ekspertna znanja anglobiraju (a) praktična znanja o bankarskom problemu, koji se rešava, (b) teorijska znanja o kreditnom problemu, koji treba rešiti, (c) tačno utvrđena bankarska načela i precizno određene bankarske procedure koje su u neposrednoj vezi sa donošenjem generalnih bankarskih zaključaka, (d) heuristična bankarska (kreditna i finansijska) načela o tome šta treba da urade monetarna vlast i bankarska administracija u datim konkretnim poresko-poslovnim situacijama, (e) generalna bankarska strategija za ekonomski privredno i socijalno podnošljivo rešavanje tog tipa bankarskog problema u zemlji i inostranstvu, i (f) sveopšte povezivanje najnovijih dostignuća bankarske nauke, odnosno bankarske (monetarne i kreditne) ekonomije kao nauke sa svim mikroekonomskim i makroekonomskim implikacijama. Ovakva vrsta ekspertnih bankarskih znanja omogućuje, po pravilu, samo onima koji ga poseduju u ogromnim količinama (neizmerljivim) i na zalihama (u svojoj glavi, u svojim knjigama, u svojim studijama, u svojim člancima) da mogu brže, bolje, sigurnije, efikasnije, stabilnije, svrsishodnije, potpunije i odlučnije rešavati najkomplexnije i najsloženije bankarske probleme na domaćoj i međunarodnoj biznis sceni. Takvo teorijsko i empirijsko ekspertno znanje zahteva

²⁹ Ibidem, str. 20.

višegodišnje „upijanje“ znanja na svim instancama oficijelnog obrazovanja, sa svim empirijskim usvajanjima znanja i sa svim sopstvenim promišljanjima i istraživanjima u dugoročnom „konzumiranju“ vremena od 1-2 decenije. Zato je takvo znanje izuzetno skupo, najskuplje na svetu, jer se radi o najskupljoj investiciji u životu pojedinca.

Osoba specijalist jeste pojedinac sa ekspertskim značajem najvišeg stepena u bankarskoj ekonomiji kojem je specijalnost određena uža bankarska oblast, odnosno određena vrsta kredita. Teško je, naravno, proceniti koliki je to obim znanja kojim raspolaže bankarski ekspert. Takva gradacija (mera) nije ni potrebna. Važno je rešiti bankarski problem. Rešenje, svakako, isključivo zavisi od ekspertskog znanja specijaliste. Zbog toga se često i konstatuje da je korisnost eksperta najvišeg ranga, odnosno specijaliste najvišeg nivoa tri puta veća od prosečnog poznavaoaca zadatih bankarskih problema, odnosno 30 puta od običnih (uglavnom, slabijih) rešenja komplikovanih poslovnih problema sa finansijskog stanovišta. Tu je onda prisutna korist (finansijska) u vidu bankarskih ušteda, koje direktno povećavaju akumulaciju kapitala. Ponekad ta ušteda neposredno spasava firmu od bankrotstva, a njenog vlasnika od etikete poslovnog nemorala. Vrhunsko ljudsko znanje, dakle „proizvodi“ korist. Ali, korist od ekspertnog znanja može biti i veća i značajnija ukoliko najviši nivo vrhunskog znanja postane dostupan svim učesnicima u donošenju odluka u bankarskoj ekonomiji. Zato ekspertno znanje valja širiti i u njega ulagati budući da se vrhunska znanja dugoročno efektuiraju bez dodatnih ulaganja, a i troškovi ne koresepondiraju koristima, što znači da je i ekspertno znanje svojevrsna ekonomija koja može biti izuzetno profitabilna. Zato i konstatujemo da je vreme ekspertnih sistema vreme biznisa, novca, profita.

Ono što je tipično za vrhunsko ljudsko znanje ekspertnog tipa (kao karakteristika) jeste njegovo ukupno ponašanje i manifestovanje, koje uključuje brojne bazične aktivnosti, i to: (1) prepoznavanje i formulisanje bankarskih problema odmah neposredno, (2) rešavanje bankarskih problema dovoljno brzo, dovoljno stručno i dovoljno pouzdano (sigurno), (3) objašnjenje bankarskih rešenja na stručan i jednostavan (i lako razumljiv) način, (4) učenje iz bankarskog iskustva brzo i kompletno, (5) ponovno strukturiranje bankarskih znanja

obogaćenih empirijom, (6) prekršiti bankarska pravila ako su na pomolu otkrivanja potpuno nova poreska pravila koja nose novi biznisi i međunarodna okruženja, i (7) određivanje promenljivosti bankarskih znanja novim otkrićima, proučavanjima i iskustvima. Na osnovu navedenih aktivnosti može se zaključiti da bankarski ekspert mora, može i treba da prepozna, ustanovi i formuliše bankarski problem i to na, samo njemu svojstven i specifičan način. Tako formalizovan bankarski problem sada treba da dobije formu koja omogućuje njegovo brzo, potpuno, efikasno i racionalno rešavanje, odnosno rešenje. Bankarski specijalista u tom kontekstu mora posedovati sposobnost da reši bankarski problem, odnosno mora biti naoružan ekspertskim znanjem da da gotov recept koji rešava i druge slične bankarske probleme po analogiji. Osoba specijalist, nadalje, mora biti sposobna i visprena da objasni rešenje, odnosno rezultat na bazi novih saznanja iz bankarske oblasti koju stručno prati. Nova empirijska saznanja sada mora da iskoristi za restrukturiranje postojećih znanja i da prestrukturirana bankarska pravila ponovo koristi u praksi. Konačno, sve te aktivnosti moraju postati efektivnije (tj. sa visokim kvalitetom krajnjih rezultata), efikasnije (tj. sa velikom brzinom u iznalaženju rešenja) i racionalnije (tj. sa manjim troškovima rešavanja problema). Upravo, novi razvoj ekspertnih sistema na tome insistira i istrajava uporedo sa modernizacijom eksplikacija rešenja (objašnjenja solucija) i modernizacijom učenja iz iskustva (sa uopštavanjima empirije).

Prenos znanja jeste isto tako jedan od važnih ciljeva ekspertnih sistema koji se razvijaju akceleratori u modernom svetu. Prenos znanja od specijalista (vrhunskih) u odgovarajuće datoteke elektronskog računara i od datoteke elektronskog računara do zainteresovanog personala (pojedinaца ili grupe) obuhvata uglavnom dve grupe aktivnosti, i to: (1) Sticanje znanja od strane specijalista (ekspertata) i (2) Memorisanje znanja u računaru. Memorisanje znanja u računaru reprezentuje bazu znanja. Dva su tipa znanja u pitanju, i to: (1) činjenice (materijalne i finansijske) i (2) postupak (pravila) rešavanja konkretnog poreskog znanja.³⁰ Nadalje, zaključivanje jeste sledeća karakteristična crta ekspertnog sistema budući da se ekspertno znanje skladišti u bazi znanja. Računari samo koriste programe koji obuhvataju procedure u vezi sa rešavanjem problema u postupku, koje

³⁰ Isto, str. 20.

se i zove simboličko zaključivanje.³¹ Znanje se u ekspertnim sistemima koristi kao set simbola. Simboli jesu osnova za rešavanje problema. U zavisnosti od tzv. srodstva i simboli se međusobno kombinuju. Predstavljanje srodstva u računarima obično se naziva simbolima strukture. Korišćeni simboli strukture, sa stanovišta izbora i interpretacija utiču na uspešan rad ekspertnih sistema.

Bankarska pravila (ili pravila igre) predstavljaju realnu osnovu za bankarske ekspertne sisteme pošto se znanja skladište u formi pravila kao procedure rešavanja bankarskih problema. Svako pojedinačno bankarsko pravilo je struktuirano u formi „ako-tada“, što je vrlo važno i za bankara i za klijenta. Konačno, sposobnost tumačenja predloženih zaključaka implicira tumačenje saveta i preporuka, obrazloženje rešenja i objašnjenje zaključaka. To je jedna od najosnovnijih karakteristika bankarskih ekspertnih sistema u savremenom svetu, koji pridaje izuzetan značaj public relations u bankarskoj oblasti. Komuniciranje između bankara i klijenata stoga zauzima važno mesto u ekspertnim sistemima na principima kooperativnosti i međusobnog povezivanja. Zbog toga se i objašnjenje predloženih bankarskih rešenja radi u tzv. subsistemu, koji se popularno naziva „subsistem za tumačenje“. To pak omogućava bankarskom ekspertnom sistemu da posmatra sopstveno bankarsko zaključivanje i da objašnjava predložene bankarske odluke. Prezentovane sposobnosti i karakteristike ekspertnih sistema zapravo održavaju njihovu potpunu različitost od konvencionalnih sistema, koji „rade“ na osnovu algoritma i koji koriste veliku bazu podataka.

³¹ Walter Frahnert, Gestern utopie morgen virhlichkeit, der Monat in Wirtschaft und Finanz, januar-februar, 1986.

KARAKTERISTIKE EKSPERTNIH SISTEMA

Konvencionalni i ekspertni sistemi	
Konvencionalni programi	Ekspertni sistemi
Obrada podataka	Inženjering znanja
– Prezentiranje i korišćenje podataka	– Prezentiranje i korišćenje znanja
– Algoritmi	– Heuristika
– Ponavljanje procesa	– Mehanizam zaključivanja
– Efektivno manipulisanje sa velikim bazama podataka	– Efektivno manipulisanje sa velikim bazama podataka

Izvor: Dr Ž. Ristić, mr Z. Bošnjak i dr N. Balaban, Ekspertni sistemi, Savremena administracija, Beograd, 1993, str. 19.

Uporedni pregled pokazuje da se ekspertni sistem razlikuje od ostalih računarskih sistema upravo po njihovoj sposobnosti za zaključivanje i za tumačenje (objašnjenje) bankarskih rešenja. Ekspertni sistemi koriste simbolično značenje i rade sa nekompletnim ulaznim informacijama, dok su u konvencionalnim sistemima procedure i njihovo korišćenje date zajedno u programu. Procedure i njihovo korišćenje je pak dato odvojeno u ekspertnim sistemima. Bazom znanja upravlja se odvojenim (posebnim) kontrolnim mehanizmom. U ekspertnim sistemima nova znanja se dodaju bez ponovnog programiranja. „Cilj tehnologije ekspertnih sistema je stvaranje pomoćnih sredstava ljudima pomoću kojih će oni moći da stiču, čuvaju, dele i koriste znanja za rešavanje kompleksnih problema“. U krajnjoj instanci ekspertni sistemi izvlače zaključke pomoću logičnog zaključivanja, što je suprotno ostalim sredstvima za odlučivanje korišćenjem računara. To su nove generacije ekspertnih sistema koje sve više svoju primenu nalaze u finansijama i, posebno, u bankarskom sistemu iz razloga što ekspertni sistemi manipulišu znanjem (a konvencionalni programi samo podacima).

8. ZAKLJUČAK

Finansijski menadžment postaje osnovni zadatak (nekada i posredno - preko realnih ulaganja, preko realnih investicija) poslovnih firmi (kompanija) u kreiranju i ostvarivanju politike finansijskog plasmana (kapitala) preduzeća i vođenja politike profita i likvidnosti firme. Tu je i izvedena poznata „menadžerska revolucija“ - kada je svojina nad kapitalom odvojena od upravljanja kapitalom (profesionalnih upravljača menadžera). Finansijski menadžment mora da odgovori bar na tri pitanja: (1) koja sredstva stoje na raspolaganju trgovinskoj firmi, kako do njih dolazi, kako ih formira (kakva je dinamika priliva i odliva - cash flow), (2) koliki je nivo fondova u preduzeću (banci), kakva je struktura tih sredstava, njihova opterećenost, odnosno raspoloživost, (3) kako se formiraju fondovi firme, (4) odnos kapitala firme i ukupnih sredstava, odnosno obaveza (njihova dinamika formiranja, dospelost obaveza, stepen opterećenja i dr).

LITERATURA:

1. M. Schlosser, *Cooporate Finance*, Printice - Hall, N. York, 1989.
2. Opširnije: R. C. Merton, *Continous - TheFinance*, Basil Blackwell, Oxford, 1990. (Videti šire: Dr Ž. Ristić i dr S. Komazec, *Finansijski menadžment*, Viša poslovna škola, Beograd, 2000, str. 49-64.
3. D. Asch (Ed.), *Readings in Strategie Management*, MacMillan Press, London, 1989.
4. Dr M. Zečević, *Mendžment*, Institut za internacionalni menadžment, Beograd, 1991, str. 6.
5. M. Schlosser, *Cooporate Finance*, Printice - Hall, N. York, 1989.
6. M. E. Porter, *Competative strategy*, F. P. N. York, 1990. i E. B. Flip, *Personal Management*, N.York, 1984.
7. Dr B. Kovač, *Finansijska struktura i politika preduzeća u postsocijalističkom društvu*, dr Z. Pjanić i dr J. Bajec (Red.) „Tržište, kapital, svojina“, Ekonomika, Beograd, 1991, str. 192.
8. J. M. Samuels, F. M. Wilkes i R. E. Brayslow, *Management of Company Finance*, London,
9. Champan and Hall, 1990, i T. S. Maness, *Introduction to Corporate Finance*, Mc Graw - Hill, N. York, 1988.
10. M. Vašer: *Finansijski inženjering*, *Jugoslovensko bankarstvo*, 8/90, str. 23. Videti i dr Ž. Ristić i dr S. Komazec, op. cit., str. 49-64.
11. Ibidem, str. 26.
12. O. Oldoern, *Menadžment*, Svjetlost, Sarajevo, 1990.
13. Dr V. Milićević-Špoljanić, *Model strategijskog menadžmenta*, Direktor 6-8/91. st. 8
14. Schlosser, M.G., *Corporate Finance*, Prentice Hill, New York, 1992. Videti i kod M. E. Porter, *Comperative Strategy*, F. P. New York, 1990. i E. B. Filips, *Personal Management*, Mc Graw-Hill, New York, 1984.
15. Wilker, F. M. i R. E. Brayslow, *Management of Company Finance*, Champon and Hill, London, 1990.
16. T. S. Mannes, *Introduction to Corporate Fisiance*, Mc Graw-Hill, New York, 1992.
17. *Finansijski menadžer mora veoma dobro da poznaje unutrašnje (računovodstvene, investicione, poslovne) i spoljne finansijske*

- uslove (tržište novca i tržište kapitala). Odluke su mu (posebno dugoročne) vezane za velike neizvesnosti (rizik). Iz navedenih razloga se kod finansijskog menadžmenta redovno uspešno mora povećati: prinos (profit), vreme (dugi, srednji, kratki rok) i neizvesnost (rizik).
18. Dr B. Kovač, isto, str. 193.
 19. P. Howekss i K. Blain, *Financial Market and Institution*, Harlow, Longman, 1990. str. 96.
 20. K. Ujčić, Analiza finansijske situacije, *Ekonomski pregled*, 10-11-12/90
 21. Ch. K. Coe, *Public Financial Management*, Englewood Clifs, Prentice Hall, 1989.
 22. Dž. Evans i B. Berman, *Marketing*, Ekonomika, Moskva, 1990.
 23. Dr Ž. Ristić, dr S. Komazec, dr J. Kovač: Menadžerske finansije, ABC, „Glas“, Beograd, 1992, str. 421.
 24. Dr Ž. Ristić, dr S. Komazec, dr J. Kovač, isto, str. 422.
 25. Ph. Kotler, *Marketing Management*, Prentice-Hall, N. Jersey 1990. i J. Mc Cartly i W. Pereault. *Basic Marketing*, Irvin, Homewood, Boston, 1990.
 26. Dr U. Ćurčić, *Marketing poslovne banke*, Udruženje banaka, Beograd, 1992, str. 109.
 27. Ph. Kotler, *Marketing Managent*, Prentice - Hall Englewood Cliffs,
 28. M. Milosavljević, *Marketing*, Savremena administracija, Beograd, 1991.
 29. Ibidem, str. 20.
 30. Walter Frahnrcr, Gestern utopie morgen \virhlichkeit, der Monat in Wirtschaft und Finanz, januar-februar, 1986.

Rad primljen: 14.07.2011. god.

Rad odobren: 29.07.2011. god.

UTICAJ KRIZE NA SIROMAŠNE I MALE ZEMLJE GLOBALNE EKONOMIJE

IMPACT OF CRISIS ON THE SMALL AND POOR COUNTRIES OF THE GLOBAL ECONOMY

Stručni rad

DOI 10.7251/POS1106149B	COBISS.BH-ID 2911000	UDK 338.124.4:316.334(100)
-------------------------	----------------------	----------------------------

Doc. dr Biljana Baraković¹, Univerzitet za poslovne studije Banja
Luka

Sažetak:

Savremene tendencije globalizacionih procesa su aktuelizovale značaj izučavanja problematike globalnih ekonomskih kriza. Zahvaljujući globalizaciji, posljednja kriza se u vrlo kratkom periodu proširila na svjetsku ekonomiju. Posljednju ekonomsko-finansijsku krizu karakteriše i veliki broj novih mjera za njeno prevazilaženje koje su preduzele vlade zemalja širom svijeta. Ove mjere se prvenstveno odnose na povećanje likvidnosti tržišta u obliku finansijskih injekcija u finansijski sektor i privredu, stimulisanju tražnje i davanju garancija bankama. Zanimljiva rješenja izlaska iz krize imaju i siromašne i male zemlje globalne ekonomije. Rješenja siromašnih zemalja su koncentrisana na pronalaženje adekvatnih programa socijalne pomoći koji bi omogućili stvaranje uslova za izlazak iz finansijske krize. S druge strane, male zemlje izlazak iz krize zasnivaju na programima koji omogućavaju: efikasno upravljanje investicijama u javnom sektoru, uspostavljanje socijalne bezbjednosne mreže i bezbjednosne mreže finansijskog sektora, uspostavljanje integracionog sistema lokalnih banaka, kao i racionalizaciju sektora osiguranja.

Ključne riječi: ekonomska kriza, programi socijalne pomoći, integracija, efikasno upravljanje, racionalizacija.

¹ Doc. dr Biljana Baraković, Mob.: 065/776-777; E-mail: biljabarak@live.com

Abstract:

The modern tendencies of globalization processes put to the fore the importance of studying the problems of global economic crisis. Thanks to globalization, the latest crisis spread to the world economy in a very short period of time. The latest economic and financial crisis is characterized by a large number of new measures established by the governments of countries around the world. These measures primarily refer to increase of market liquidity in the form of the financial injections into the financial sector and the economy, in the form of stimulating demand and providing a guarantee to banks. The interesting solutions of the exit from the crisis also have poor and small countries of the global economy. Solutions of the poor countries have been concentrated on finding adequate programs of social aid that would allow the creation of conditions for the exit of the financial crisis. On the other hand, small countries base their exit from crisis on the programs which provide: efficient investments management in the public sector, establishment of social safety nets and safety nets of the financial sector, the establishment of integration systems for local banking, as well as rationalization of the insurance sector.

Keywords: economic crisis, social aid programs, integration, efficient management, rationalization.

1. UTICAJ EKONOMSKE KRIZE NA SIROMAŠNE ZEMLJE

Kriza XXI vijeka je uticala na porast siromaštva u mnogim zemljama u razvoju. Uticaj krize je bio veći u nekim zemljama u odnosu na druge zbog razlike u stopama štednje, investicija i zavisnosti od spoljne trgovine. Razlike u pretkriznim stopama štednje, vođenju fiskalne i monetarne politike u pretkriznom periodu, znače da se neke zemlje suočavaju sa težim problemima fiskalne prilagođenosti u odnosu na druge.

„Kod siromašnih zemalja bitno je napomenuti da faktori koji ih čine siromašnim jesu ujedno i faktori koji ih, na neki način, i štite od velikih kriznih šokova. U te faktore ubrajamo: geografsku izolaciju i slabu transportnu povezanost sa nacionalnim i svjetskim tržištem. Međutim, neophodno je istaći da i najmanji šok za najsiromašnije

može značiti tačku preokreta koja će ih odvesti na put potpune bijede.“²

U prilog tome govore i studije koje pokazuju da je porast siromaštva u 2002. godini u Istočnoj Aziji rezultat efekata krize iz 1998. godine, iako je ukupni makroekonomski rast postignut mnogo prije 2002. godine³. U kriznom periodu mnoge porodice u siromašnim zemljama preuzimaju razne aktivnosti koje imaju negativne dugoročne posljedice, a sve u cilju preživljavanja u kriznim uslovima. Najčešći postupci koji imaju negativne dugoročne posljedice su: prodaja zemljišta i stoke i ispisivanje djece iz škole sa ciljem da se dobije dodatna besplatna radna snaga. Negativni dugoročni efekat se ogleda u činjenici da će neškolovana djeca imati manju mogućnost napredovanja i dobre zarade u odrasloj dobi.

Prije krize XXI vijeka stopa siromaštva je imala tendenciju pada u zemljama u razvoju. „Broj stanovnika koji živi ispod 1,25 dolara na dan je u 1981. godini iznosio 1,9 milijardi, a u 2005. godini 1,4 milijardi. To znači da se broj siromašnih stanovnika, mjereno po ovom standardu, smanjio za 500 miliona.“⁴ Ovaj trend bi se sigurno nastavio da nije došlo do krize.

Da bi se ocijenilo koje efekte će kriza imati na svijet najsiromašnijih, neophodno je da se analizira, odnosno ocijeni razlika između očekivanog nivoa siromaštva, kao rezultata posljednje krize, i onog nivoa koji bi se ostvario da nije došlo do pojave krize. MMF trenutno sprovodi te analize.

Efekat krize će zavistiti od prosječne stope potrošnje. Svjetska banka je uradila projekciju prosječne potrošnje na nivou države u postkriznom periodu. Ovaj podatak se upoređuje sa projekcijama koje je uradila Svjetska banka, a koji se odnose na pretkrizni period.

Projekcije urađene 2009. godine pokazuju da će kriza dovesti do smanjenja stope potrošnje za pet procentualnih poena, te će je dovesti na nulti nivo. Kriza će se najmanje odraziti u razvijenim

² Ravallion, M.(2009): The Crisis and the World's Poorest, Development Outreach- Growing out of Crisis, World Bank Institute, str:16.

³ Ravallion, M. & I Lokshin, M. (2007). "Lasting Impacts of Indonesia's Financial Crisis," Economic Development and Cultural Change 56(1), str. 27-56.

⁴ Ravallion, M.,Chen, SH. & Sangraula,P. (2009). Dollar a Day Revisited ,World Bank Economic Review.23(2), str 163-184.

ekonomijama (ovdje ubrajamo i Istočnu Evropu i Centralnu Aziju, koje predstavljaju ekonomije u razvoju), što će doprinijeti smanjenju ukupnog uticaja krize na siromaštvo.

„Primjenom projekcije stope rasta za svaku zemlju koja se zasniva na anketnim podacima ocijenili smo da će se broj ljudi koji živi ispod 1,25 dolara na dan u 2009. godini povećati za 50 miliona. Više od polovine ovog povećanja se očekuje u Južnoj Africi, deset miliona se očekuje u Istočnoj Aziji, a sedam miliona u saharskom dijelu Afrike. Očekuje se da će broj ljudi koji žive ispod dva dolara na dan povećati za 64 miliona.“⁵

„Mjerenje ukupne stope siromaštva ne može dati sliku cjelokupnog efekta krize na najsiromašnije zemlje. Pored stope siromaštva bitno je analizirati i stopu socijalne zaštite. Projekcije Svjetske banke pokazuju da će kriza povećati broj mrtvih novorođenčadi za 30.000 do 50.000 u saharskom dijelu Afrike.“⁶

Postavlja se pitanje: kako izaći iz ove situacije?

Ponovno uspostavljanje uzlazne linije ekonomskog rasta je od presudnog značaja za oporavak najsiromašnijeg svjetskog stanovništva.

Iskustvo pokazuje da su krize dale neke od najlošijih i neke od najboljih politika socijalne zaštite. Pojedine vlade su putem obezbjeđivanja subvencija u obliku hrane zapale u ogromne fiskalne i ekonomske troškove, a pri tome su date mjere imale skroman efekat na smanjivanje siromaštva. S druge strane, pojedine zemlje u razvoju su pretvorile krizu u mogućnost za napredak, te su ukinule neefikasne subvencije i uspostavile efikasniju i sigurniju mrežu programa.

Workfare ili podrška u zamjenu za rad jeste bitan element odgovora socijalne politike u periodu krize. Najbitniji je dizajn socijalne pomoći. Dobra šema socijalne pomoći workfare, podrazumijeva postojanje kriterijuma po kojima će se pomoć pružiti

⁵ Chen, Sh & Ravallion, M. (2010). The Impact of the Global Financial Crisis on the World's Poorest, World Bank, str.17.

⁶ Friedman, J. & Shady, N. (2007), How Many More Infants are Likely to Die in Africa as a Result of the Global Financial Crisis?" Policy Research Working Paper, World Bank, str.7

samo onima kojima je zaista potrebna, ali i postojanje kriterijuma za izlazak iz datog programa u onom trenutku kada data pomoć više nije potrebna usljed napretka ekonomije.

Poznati primjer programa socijalne pomoći je „Šema zagarantovanog zapošljavanja“ (*Employment Guarantee Scheme - ENG*) iz Maharashtra - Indija, koja je počela sa radom još 1970. godine kao odgovor na pojavu enormne gladi.⁷

Cilj ENG-a je bio da se neobrazovanim radnicima u ruralnim područjima obezbijedi posao po niskim nadnicama. Posao je mogao dobiti ko god je želio da radi. Značajna novina ovog u odnosu na druge programe je činjenica da se putem zapošljavanja siromašnog stanovništva željela osnažiti populacija siromašnih. U 2004. godini Indija je predstavila svoj novi zakon „Nacionalni zakon o garantovanom zapošljavanju u ruralnim područjima“ (*National Rural Employment Guarantee Act*). Ovaj zakon obezbjeđuje posao u vremenskom trajanju od 100 dana za nekvalifikovanu radnu snagu, po platama koje su jednake zakonskoj minimalnoj plati propisanoj za rad u oblasti poljoprivrede. Program se odnosi na sve one koji žele da se zaposle na ovaj način i koji žive u ruralnim djelovima Indije.⁸

Shema je donijeta upravo na vrijeme da pomogne u prevazilaženju krize i suše koja je pogodila mnoga područjima u Indiji 2009. godine.

Idealna workfare shema će garantovati niske nadnice u okviru radnih mjesta obezbijeđenih putem projekata koji su značajni za cijelu zajednicu.

Niska nadnica u ovim programima omogućava da oni koji stvarno nisu siromašni ne žele ni da učestvuju u ovom programu, dok oni kojima treba pomoć u periodu krize dati program napuštaju u onom trenutku kada se ekonomija nađe na putu oporavka i kada postoji mogućnost za dobijanje boljih i više plaćenih poslova.

Ovakvi programi postoje i u SAD. Federalne ili državne vlasti u SAD su objavile da su spremne finansirati do, recimo, 15 dana rada

⁷ Chen, Sh & Ravallion, M. (2010). The Impact of the Global Financial Crisis on the World's Poorest, World Bank, str.17.

⁸ Chen, Sh & Ravallion, M. (2010). The Impact of the Global Financial Crisis on the World's Poorest, World Bank, str: 18.

mjesečno na raznim projektima zajednice za bilo koju odraslu osobu po cijeni koja nije veća od tržišne cijene knjige za nekvalifikovani rad u normalnim godinama.

Navedeni programi su dobri jer na osnovu njih se i smanjuju drugi troškovi u vezi sa borbom protiv siromaštva. Dobro dizajnirana i implementirana shema ovog tipa može smanjiti hronično siromaštvo, kao i prolazno siromaštvo u periodu krize.

U programe održive socijalne politike ubrajaju se i programi u vezi sa razvojem obrazovanja. Riječ je o programima kao što je meksički *Opportunidades* (Progres program).⁹ *Opportunidades* je bio pionirski program pokrenut 2000. godine u Meksiku, koji je inspirisao slične programe širom svijeta: od Bangladeša do Njujorka. To je program koji sada uključuje oko 25 miliona ljudi i godišnje košta 4,5 milijarde dolara. Cilj mu je poboljšati zdravstvenu, obrazovnu i prehrambenu brigu za siromašne kroz direktnu finansijsku pomoć, ali uz uslov da se poštuju određene obaveze.

Jedan od kreatora programa, Stefano Bertozzi (*Stefano Bertozzi*), sa meksičkog Instituta za javno zdravlje objašnjava kako je načelna ideja postojala dugo vremena, ali u ovom su slučaju ključna bila dva aspekta: finansijski podsticaj za promjenu ponašanja i fokus na intergeneracijske aspekte siromaštva. Program je namijenjen najsiromašnijim, odnosno onima koji obično imaju najmanje koristi od vladinih programa socijalne pomoći.

Prva inovacija programa se ogledala u ponudi gotovine kako bi se smanjila mogućnost pogrešnog trošenja novca od strane službenih lica, koji često kupuju stvari koje ne rješavaju probleme siromašnih.

Druga inovacija bila je dati novac majci porodice, čime se povećala mogućnost najboljeg trošenja novca u interesu porodice umjesto, na primjer, na alkohol. Kako bi se neutralisala seksualna diskriminacija, naknade za djevojčice koje pohađaju školu su veće nego za dječake. Osim toga, program *Opportunidades* omogućava dodatne usluge, smišljene da pomognu porodicama kako bi prekinule začarani krug siromaštva kroz klinike za redovne preglede za djecu ili škole usmjerene na zadržavanje djece u obrazovnom sistemu umjesto

⁹ Ravallion, M. (2009). Bailing out the World's Poorest, *Challenge* 52(2), str:55-80.

da u ranoj dobi traže posao. Pravo na naknade gubi se neispunjavanjem obaveza.

Na kraju, program podrazumijeva rigorozne kontrole i procjene od samog početka, čime je omogućeno brzo otklanjanje prvobitnih nedostataka i nastavak programa. Upravo je zato program preživio promjenu vlasti 2000. uz manje modifikacije, poput promjene imena. Program je dosad ostvario neosporne rezultate. Smanjena je zakržljalogost, anemija i ostali problemi ranog djetinjstva, a povećan je upis djece u škole, posebno djevojčica. Ovakvi rezultati pomogli su širenju *Progres*a na urbana područja i povećanje stimulansa za ostanak u srednjoj školi. Nedavno je dodat i sistem zbrinjavanja onih grupa stanovništva koje su najteže pogođenih rastom cijena hrane i energenata. S druge strane, kritičari tvrde kako je program imao malo efekta na zdravlje djece iznad pet godina ili na pohađanje škole i postignuća djece. Ipak, prerano je govoriti jesu li diplomanti programa započetog prije deset godina uspjeli razbiti krug siromaštva. Pored ovoga, visok je rizik od korupcije i frustracija kod onih čiji je prihod samo malo iznad najvećeg određenog za ulazak u program.

Bertozi (Bertozzi) upozorava da gotovinski transferi ne mogu uspjeti ako ih ne prate jake dodatne usluge, što znači kvalitetne osnovne škole i zdravstvene ustanove. Zbog njihovog nedostatka u nekim dijelovima Meksika, oko 300.000 ljudi koji zadovoljavaju kriterijume ne mogu učestvovati. No, bez obzira na to, meksička iskustva ubrzo su inspirisala druge zemlje u Latinskoj Americi, a nedavno i u Aziji i Africi. Prošle jeseni je gradonačelnik Njujorka Mišel Blumberg (Michael Bloomberg) otpočeo prve isplate od 546 USD u prosjeku, porodicama koje su zadovoljile određene zdravstvene, obrazovne i radne uslove.

Postavlja se pitanje: da li će program iz Latinske Amerike dati iste efekte i u Africi? Naime, ključna je razlika u tome što Latinska Amerika uglavnom ima dovoljno jake vlade, sposobne da ove programe implementiraju u praksi, dok to nije slučaj u većem dijelu Afrike. Neki stoga tvrde da procjenu potreba treba prepustiti lokalnim zajednicama. Drugi, poput potpredsjednika Interameričke razvojne banke Santija Levija (*Santiago Levya*), upozoravaju da ovakve programe ne treba previše naduvavati, jer oni nisu konačno rješenje siromaštva. Kako bi do toga došlo, potreban je niz drugih mjera i rast

ekonomija. Ipak, uzimajući u obzir neuspjeh mnogih drugih programa, južnoamerički pristup vjerovatno će podstaći druge zemlje na slične aktivnosti.

2. UTICAJ EKONOMSKE KRIZE NA MALE ZEMLJE

Pored navedenih programa koji su prisutni u najsiriromašnijim zemljama, za ekonomsku analizu su jako interesantni i programi malih zemalja koji se sprovode u kriznim periodima.

Prije analaze uticaja krize na male države bitno je definisati kategoriju „male države“.

Male države su one koje imaju manje od 1,5 miliona stanovnika¹⁰. Svjetska banka je evidentirala 48 malih država. Ove države su locirane u Africi, Karibima, azijsko-pacifičkom području i u drugim regionima. Razvojni pravac ovih država je isti: težnja ka većoj integrisanosti u globalnu ekonomiju i pravac koncentracije oko onih aktivnosti u kojima ove ekonomije imaju komparativne prednosti.

Ekonomska obilježja ovih država su različita: neke imaju vrijedne prirodne izvore kao što su nafta i dijamanti, dok druge imaju razvijen turizam i finansijski sektor. Kada je riječ o finansijskom sektoru, treba napomenuti da su off-shore poslovi najrazvijeniji dio finansijskih poslova malih karipskih i pacifičkih država. Turizam i finansije su dva sektora najviše povezana sa globalnom ekonomijom, pa samim tim su i bila najviše pogođeni krizom.

OECD trenutno analizira off-shore poslove u ovim zemljama .

Dodatni problem za male države u kriznom periodu je smanjen priliv doznaka iz inostranstva.

Male države imaju različita rješenja, odnosno odgovore na krizu. Jedno od najzanimljivijih rješenja je dala Istočno-karipska monetarna unija.

¹⁰ Venner Dwigt K. (2009). Small States Face Big Challenges, Development Outreach-Growing out of Crisis, World Bank Institute, str:25.

Istočno-karipska monetarna unija¹¹ (*The Eastern Caribbean Currency Union – ECCU*) sa populacijom od otprilike 600.000 stanovnika, zajedničkim djelovanjem zemalja članica je dala neke od odgovora na veliku ekonomsku krizu.

Prema riječima Dvajta Venera (*Dwight Venner*), guvernera Centralne banke Istočnih Kariba, uticaj kriza na ECCU se može sagledati u sljedećim činjenicama: došlo je do smanjenja priliva turista i značajno je smanjen priliv direktnih stranih investicija.

Priliv turista je opao za 2,5 % poena, odnosno za 80,3 miliona dolara u 2008. godini. Priliv stranih direktnih investicija u 2008. godini je opao za 29% , odnosno za milijardu dolara.

Naravno, ovaj trend se negativno odrazio na javne finansije i javni dug. U 2008. godini centralne vlade su ostvarile suficit na tekućem računu u iznosu od 77,5 miliona dolara ili 0,6 % BDP-a, što je znatno ispod brojke od 303,2 miliona dolara ili 2,5% BDP-a ostavarenih u prethodnim godinama. Ukupni vanjski dug je porastao sa 2,4%, na 73,2 % BDP, odnosno ukupni vanjski dug sada iznosi 9,3 milijarde dolara.¹²

Vlasti organizacije Istočnih karipskih država i Monetarno vijeće Centralne banke Istočnih Kariba, zajednički su intervenisali u oblasti bankarskog i osiguravajućeg sektora.

¹¹ Istočno- karipska monetarna unija je osnovana pod okriljem Organizacije Istočno karipskih država (eng. The Organization of Eastern Caribbean States OECS). Istočno-karipska monetarna unija se sastoji od Antiga i Barbuda, Dominikane, Grenade, Svetog Kristofora i Nevisa, Svete Lucije, Svetog Vincenta i Grenadina. Organizacija je pod nadzorom Centralne banke Istočnih Kariba. Države članice koriste zajedničku valutu, dolar Istočnih Kariba (EC), koji se nalazi u sljedećem odnosu sa američkim dolarom: EC 2,7169 dolara za 1 \$. Države članice su se na ovaj način zajednički udružile s ciljem da postignu bolje rezultate privrednog razvoja.

¹² Venner Dwight K. (2009). Small States Face Big Challenges, Development Outreach- Growing out of Crisis, World Bank Institute, str:26.

Ove institucije su donijele i razvile osam tačaka „Stabilizacionog i razvojnog programa”¹³ koje se sastoji od sljedećih cjelina:

- Finansijski programi;
- Fiskalna reforma;
- Upravljanje dugom;
- Investicije u javnom sektoru;
- Socijalna sigurnosna mreža;
- Sigurnosna mreža finansijskog sektora;
- Integracija lokalnih banaka;
- Racionalizacija sektora osiguranja.

Međunarodni monetarni fond i Svjetska banka pružaju podršku ECCU zemljama u sprovođenju strukturnih programa čiji je cilj efikasno upravljanje privredom, kako u periodu krize, tako i u periodu normalne privredne aktivnosti.

U okviru gore navedenih programa posebna pažnja je usmjerena ka brzom i efikasnom sprovođenju sljedećih programa: upravljanje investicijama u javnom sektoru, uspostavljanje socijalne bezbjednosne mreže i bezbjednosne mreže finansijskog sektora, uspostavljanje integracionog sistema lokalnih banaka, racionalizacija sektora osiguranja.

Program efikasnog upravljanja investicijama će omogućiti malim zemljama da uspostave sistem fiskalnih stimulansa koji su neophodni za stvaranje ekonomske aktivnosti. Uspostavljanje sistema fiskalnih stimulansa će omogućiti da se prevaziđe osnovni problem malih zemalja: problem odsustva domaćeg fiskalnog prostora.

„Program uspostavljanja socijalne bezbjednosne mreže podrazumijeva uvođenje novog sistema socijalnih transfera, ali i prekvalifikaciju radnika s ciljem da se zaštite nezaposleni i socijalno najugroženiji.”¹⁴

Finansijska bezbjednosna mreža programa zahtijeva finansiranje restrukcije i dokapitalizacije krizom pogođenih institucija

¹³ Venner Dwigt K. (2009). Small States Face Big Challenges, Development Outreach-Growing out of Crisis, World Bank Institute, str:28.

¹⁴ Venner Dwigt K. (2009). Small States Face Big Challenges, Development Outreach-Growing out of Crisis, World Bank Institute, str:28.

i obezbjeđivanje tehničke pomoći od međunarodnih institucija kako bi se olakšao razvoj regulatornog i nadzornog režima.

Cilj program integracije lokalnih banaka je stvaranje jakog bankarskog sektora koji će imati dovoljno kapaciteta da prevaziđe krizne situacije.

Problem sektora osiguranja je činjenica da je ovaj sektor ostao fragmentiran i nedovoljno regulisan usljed postojanja velikog broja raznih osiguravajućih aranžmana koje su nudile osiguravajuće agencije. Cilj programa racionalizacije sektora osiguranja je fokusiran na rješavanje ovog pitanja.

3. ZAKLJUČAK

Globalizacioni procesi, okarakterisani liberalizovanim kretanjem faktora proizvodnje kao i elektronskim poslovanjem, doprinijeli su stvaranju talasa prelivanja krize iz jedne u drugu zemlju. Kriza je pogodila i velike i male zemlje. U ekonomskoj teoriji i praksi nastala je velika potražnja za rješenjima izlaska iz postojećeg stanja.

Siromašne zemlje se uspješno nose sa krizom zahvaljujući programima socijalne pomoći, popularno nazvanim workfare, koji podrazumijevaju postojanje kriterijuma po kojima će se pomoć pružiti samo onima kojima je zaista potrebna, ali i postojanje kriterijuma za izlazak iz datog programa u onom trenutku kada data pomoć više nije potrebna usljed napretka ekonomije.

Ovi programi su postigli veliki uspjeh u Indiji i zemljama Latinske Amerike. Pojedina rješenja data u ovim programima bi se mogla iskoristiti u borbi protiv siromaštva u Bosni i Hercegovini.

S druge strane, posmatranjem malih ekonomija primjećuje se da je velika ekonomska kriza XXI vijeka u velikoj mjeri uticala na njihov rast i razvoj. Istočno-karipska monetarna unija daje jedno od mogućih rješenja izlaska iz krize, ne samo za male zemlje nego i za zemlje u tranziciji, kroz stabilizacioni i razvojni program. Cilj programa je brže i efikasnije uspostavljanje boljeg upravljanja investicijama u javnom sektoru, uspostavljanje socijalne bezbjednosne mreže i bezbjednosne mreže finansijskog sektora, uspostavljanje integracionog sistema lokalnih banaka, kao i

racionalizacija sektora osiguranja.

Bosna i Hercegovina i njena ekonomija je u globalnim okvirima mala ekonomija, tako da se rješenja prikazana u stabilizacionom i razvojnom programu u potpunosti mogu iskoristiti s ciljem lakšeg izlaska iz krize.

LITERATURA:

1. Chen, Sh & Ravallion, M. (2010). The Impact of the Global Financial Crisis on the World's Poorest, World Bank.
2. Friedman, J. & Shady, N. (2007), How Many More Infants are Likely to Die in Africa as a Result of the Global Financial Crisis?" Policy Research Working Paper, World Bank.
3. Ravallion, M.(2009): The Crisis and the World's Poorest, Development Outreach- Growing out of Crisis, World Bank Institute.
4. Ravallion, M.,Chen, SH. & Sangraula,P. (2009). Dollar a Day Revisited, World Bank Economic Review.23(2).
5. Ravallion, M. & Lokshin, M. (2007). "Lasting Impacts of Indonesia's Financial Crisis," Economic Development and Cultural Change 56(1).
6. Venner Dwigt K. (2009). Small States Face Big Challenges, Development Outreach- Growing out of Crisis, World Bank Institute.

Rad primljen: 28.11.2011. god

Rad odobren: 30.11.2011. god.

BUDŽETSKA POLITIKA EVROPSKE UNIJE KAO INSTRUMENT MAKROEKONOMSKE POLITIKE

BUDGET POLICY OF THE EUROPEAN UNION AS THE INSTRUMENT OF MACROECONOMIC POLICY

Stručni rad

DOI 10.7251/POS1106161V	COBISS.BH-ID 2913304	UDK 339.924:061.1EU
-------------------------	----------------------	---------------------

Tatjana Klincov-Vujaković¹, student postdiplomskog studija Univerziteta za poslovne studije Banja Luka

Sažetak:

Budžetska politika je usmjerena u pravcu stabilizacije privrede, a ujedno je ugrađena u ciklična kretanja privrede. Ponašanje prihoda i rashoda u privrednom ciklusu budžeta pokazuje njegovu ekonomsku funkciju.

U zemljama Evropske unije dominirajuća je razvojna politika budžeta. "Supply-side" je teorijska osnova nove budžetske politike programirane i usmjerene na stimulaciju ponude, odnosno ekonomski rast. Stabilizaciona funkcija poreza, carina i budžeta, posebno u uslovima veće inflatorne ili deflatorne neravnoteže, jedna je od najvažnijih funkcija. Operacije prihodima budžeta (ali i rashodima) koriste se za upravljanje konjunkturuom (razvojem) i strukturom razvoja preko određenih fiskalnih akcija.

Procesi razvoja EU i intenziviranje saradnje u okviru te integracije, ali i sa ostalim zemljama kandidatima za pridruživanje, reflektovali su se na evoluciju njenog budžeta. Razmatranje problematike budžeta EU, kao glavnog finansijskog instrumenta, pokazuje stepen integrisanosti jedne organizacije. Stoga, budžet EU je izraz kompromisa država članica u pogledu neto davaoca i neto primaoca budžetskih sredstava. Tako da budžet Evropske unije pokazuje sve teškoće sa kojima se susreću institucije EU u sprovođenju zajedničke ekonomske politike, posebno kada se uzmu u obzir redistributivni efekti budžeta na zemlje članice koje se po mnogo čemu razlikuju.

Ključne riječi: *Budžet, razvojna politika, fiskalne akcije, budžetski kompromis, budžetski efekti*

¹ Tatjana Klincov-Vujaković, dipl. Ecc., Mob. 065/856-898;
E-mail: tatjana.klincov@gmail.com

Abstract

Budgetary policy is aimed at stabilization of economy, and at the same time it is built into the cyclical fluctuations of an economy. Revenue and expenditure performance in an economic cycle of the budget reflect its economic function.

Development policy of the budget is prevailing in the European Union states. "Supply-side" represents a theoretical basis for a new budget policy programmed for and aimed at encouraging supply, i.e. economic growth. The stabilizing function of taxes, customs and budget, in particular under the circumstances of higher inflation or deflation imbalance, is one of the most important functions. Operations with budget revenues (and also with expenditures) are used to manage the conjuncture (development) and structure of development by means of certain fiscal actions.

EU development processes and intensification of cooperation within the integration, as well as with other candidate states, have reflected on the evolution of its budget. Consideration of the issues of EU budget, being the main financial instrument, indicates the level of integration of an organization. Therefore, EU budget is an expression of a compromise between the member states in terms of net payers and net receivers of budgetary funds. Specifically, the budget of the European Union is indicative of all difficulties faced by the EU institutions in the implementation of common economic policy, in particular when the redistribution effects of the budget on the member states which differ in many aspects are taken into consideration.

Key words: *budget, development policy, fiscal actions, budget compromise, budget effects*

1. UVOD

Budžetska politika, generalno posmatrano, usmjerena je u pravcu stabilizacije privrede i istovremeno “ugrađena” i u ciklična kolebanja privrede. U toj generalnoj orijentaciji kompenzatorno finansiranje sastoji se u tome da se u vrijeme depresije poveća nivo tražnje kako bi se ukupna tražnja podigla do visine bruto nacionalnog dohotka na nivou pune zaposlenosti.² U toj osnovnoj orijentaciji diskreciona politika, posebno u savremenim uslovima, redovno dovodi do poremećaja budžetske ravnoteže i gotovo redovno stalne budžetske neravnoteže (obično praćene deficitom na duži rok). Neravnoteža je praćena deficitima i suficitima i u vezi je sa odgovarajućim oscilacijama privrednog ciklusa, ali sa suprotnim predznakom.³ Navedena simetričnost u dugoročnoj budžetskoj ravnoteži usklađena je sa simetričnošću poslovnih oscilacija (cikličnim promjenama) u privredi. Poslovni ciklusi potpuno su praćeni anticikličnim budžetskim finansiranjem u dužem vremenskom periodu. U fazi prosperiteta obično se pristupa formiranju budžetskog suficita, dok u periodu depresije i nezaposlenosti treba voditi adekvatnu politiku deficita. Dakle, svjesno formiranom budžetskom neravnotežom kompenzuje se ekonomska neravnoteža i sprečava se njen kumulativni proces, bilo u fazi ekspanzije, bilo u fazi kontrakcije u privredi.

2. BUDŽETSKA POLITIKA INSTRUMENT MAKROEKONOMSKE POLITIKE

Razmatranje ponašanja (i uravnotežavanja) prihoda i rashoda u jednom privrednom ciklusu u budžetu se u izvjesnoj mjeri pokazuju njegove čisto ekonomske funkcije, a procesom prilagođavanja svih elemenata budžetske politike po stanju cikličnih faza treba da se

2 Teorija cikličnog budžeta i budžetske politike u prvi plan ističe ekonomsku ravnotežu koja bi se uspostavljala sa što punijom zaposlenošću, uz relativnu stabilnost cijena i uravnotežene odnose u platnom bilansu. Time je budžetska politika potpuno podređena modernim shvatanjima ciljeva i djelovanja ekonomske politike (uglavnom interno orijentisane).

3 Musgrave R., The Theory of public Finance, New York, 1983. str. 23.

obezbijedi dinamično ostvarivanje tog djelovanja. Trebalo bi da budžetska politika svjesno kompenzuje kretanje i ponašanje privatne tražnje u smislu njenog podsticanja, odnosno ograničavanja, da bi se u krajnjem slučaju obezbijedilo takvo formiranje agregatne tražnje koje bi odgovaralo bruto proizvodu uz punu zaposlenost. Slabe strane ove teorije cikličnih budžeta i ciklične budžetske ravnoteže su u tome što nema podudarnosti u dužini vremena trajanja i dubini silazne i uzlazne faze ciklusa.⁴ Prije bi se moglo konstatovati da je ulazna faza duža i produbljenija od depresivne, čime bi se konstantno morao javljati budžetski suficit, što redovno nije slučaj. Time ni masa suficita u budžetu nije jednaka masi deficita u različitim fazama ciklusa. Ta teorija se, uglavnom, odnosi na cikličnu neravnotežu, ali ne i na neciklične (strukturne) neravnoteže, mada ih je teško razgraničiti, prije svega u momentima kada počinje i kada završava tipičan ciklični ritam, da bi takva politika suficita, odnosno deficita, uopšte mogla da se vodi. Jedino u slučaju njihove potpune simetričnosti, moguće bi bilo budžetski deficit nastao u fazi depresije pokriti budžetskim viškom stvorenim u fazi prosperiteta i inflacije i obaviti neki oblik cikličnog kompenzovanja. Budžetska politika usmjerena u pravcu stabilizacije ugrađena je svakako u ciklična kolebanja privrede. Kompenzatorno finansiranje u vrijeme depresije sastoji se u povećanju nivoa tražnje, da bi se ukupna tražnja podigla do visine bruttonacionalnog dohotka na nivou pune zaposlenosti. U tom pravcu budžetskom politikom se u fazi depresije preduzimaju sljedeće mjere: (1) povećavaju se transferni rashodi, (2) snižavaju se poreska zahvatanja, (3) zadužuje se u centralnoj banci.⁵

Fiskalno djelovanje na privredni razvoj ogleda se u mobilizaciji akumulacionog potencijala, u sektorskoj orijentaciji investicija, u stimulanju tehničko-tehnološkog progressa i primjeni rezultata naučnoistraživačkog rada, u formiranju kadrova i novih znanja, u izgradnji objekata ekonomske infrastrukture, u podsticanju privrednog rasta i sl. posredstvom diferencijalnog ili diferenciranog oporezivanja (selektivni filter), fiskalnih dedukcija i beneficija, poreskih olakšica i oslobođenja, ubrzane amortizacije, fiskalne remize i dr.⁶

⁴ Musgrave R., op. cit. str. 518.

⁵ Komazec S., op. cit. str. 519.

⁶ Ristić, Fiskalna strategija, str.502. – 504. i S, Komazec, Ž. Ristić, Funkcionalne javne finansije, str. 481-492.

Ubrzani otpisi osnovnih sredstava omogućavaju sektoru privrednih preduzeća da iskažu manji profit za oporezivanje. U poreskim zakonodavstvima amortizacioni otpisi, teorijski posmatrano, mogu se u cjelini odbiti od obima dohotka, čime se smanjuje osnovica za oporezivanje profita.

Fiskalnim olakšicama i beneficijama stimulišu se ulaganja u naučnoistraživački rad i “proizvodnju” visokostručnih kadrova. Posebnim fiskalnim podsticajima stimuliše se racionalizatorstvo i novotarstvo. Uvoz opreme za naučnoistraživački rad po pravilu se oslobađa uvoznih dažbina (porez na promet i carine). Ulaganja u kadrovski potencijal i proizvodnju obrazovnih usluga u suštini imaju tretman investicija u “ljudski kapital” koja se “investitorima” višestruko vraćaju kroz povećanje novostvorene vrijednosti i društvene produktivnosti rada. Stoga su djelatnosti nauke i obrazovanja izgubile tretman potrošnih delatnosti i poprimile status indirektno proizvodnih djelatnosti. “Proizvodnja usluga u obrazovnim i naučnim djelatnostima sastavna je komponenta proizvodnje”. Kao djelatnosti od posebnog društvenog interesa i vodeće djelatnosti u okviru cjelokupne sfere društvenih djelatnosti, obrazovne i naučne potrebe alimentiraju se fiskalnim resursima. Dopunska ulaganja u nauku i obrazovanje nemaju fiskalni tretman. Naime, ulaganja u naučnu i obrazovnu djelatnost koja padaju na teret materijalnih troškova, sredstava iz budžeta imaju multiplikatorsko djelovanje na niz drugih djelatnosti, a kao dugoročna investicija dovodi i do sinhronizovanog faktora akceleracije i multiplikacije.⁷ U tome je i sadržina globalizacije fiskalne politike sa sračunatim efektima na evropskom planu sa neprikosnovenim imperativom za zemlje u tranziciji, koje ulaze u strukture “evropske dvadesetpetorice”.

7 Harvey S. Rosen, Public finance, Mc Graw-Hill, N.York, 2002. str. 440-443.

2.1. Budžetska politika kao instrument razvojne politike

Razvojna funkcija budžeta u odnosu na alokativnu i stabilizacionu politiku budžeta postaje danas dominirajuća u zemljama EU. Kejnzijanska teorija i politika regulisanja efektivne globalne tražnje ne daje više ni minimalne efekte u stabilizaciji privrede i podsticanju ekonomskog rasta. Ekonomska teorija se okreće takvoj ekonomskoj politici koja će podstaknuti povećanje ponude robnih fondova na tržištu i podstaknuti ekonomski rast. Na toj osnovi nastala je “ekonomija ponude” ili *supply-side economics*. Poznata koncepcija *supply-side* je teorijska osnova nove budžetske politike programirane i usmjerene na stimulaciju ponude, odnosno ekonomski rast. Redukcija (smanjenje) poreza i carine je osnovna strategija *supply-side economicsa*. Umjesto neproduktivne potrošnje države treba omogućiti pokretanje umrtvljenog privrednog organizma i osloboditi ekonomske snage preko produktivnog investiranja oslobođenog dohotka smanjenim porezima (korporativnom privatnom sektoru). Porast investicija, štednje i proizvodnje treba da pokrene ekonomski rast. Ekonomski rast i povećanje proizvodnje i dohotka zamjenjuje socijalnu komponentu i socijalnu funkciju države.

Smanjivanje poreza i carina treba biti praćeno punom slobodom tržišnih zakonitosti. Dakle, traži se smanjena uloga države u privredi, odnosno ograničavanje državnog intervencionizma, posebno na socijalnom području (država blagostanja). Orijentacija na antiinflatornu politiku je istovremeno bitan zadatak u pokretanju proizvodnje. Pokretanje ekonomskog rasta i smanjenje nezaposlenosti može se ostvariti samo na dugi rok. U kratkom roku moraju se obezbijediti uslovi za “zdrav ekonomski rast”, dakle moraju se otkloniti inflatorni poremećaji. U tom cilju restriktivna monetarna politika ponude novca i visoka kamatna stopa treba da obore stopu inflacije na nivo pužajuće inflacije (i po cijenu izazivanja recesije u prvoj fazi stabilizacije). Administrativna kontrola cijena se ne preferira iz prostog razloga što se apriori odbacuje državni intervencionizam. Recesija treba da otkloni rigidnost najamnina nadolje, uz prebacivanje tereta formiranja kapitala za razvoj (štednje) na najamnine zaposlenih, uz prethodno ograničavanje socijalnih

izdataka države. Istovremeno i fiskalna politika snižavanjem poreza treba da smanji troškove poslovanja (Cost-push inflation).⁸

Osnovni problemi postaju ne nedovoljnost tražnje, već sve veća uska grla proizvodnje i ponude resursa, a posebno efikasnost njihovog korištenja. Ogromni porast državne intervencije u privredi traži i novi prilaz u teoriji i istraživanjima - kako država djeluje na formiranje tražnje, a kako na ponudu i proizvodnju pojedinih grana privrede i strukturu proizvodnje. Nastaje nužnost promjena strukture raspodjele nacionalnog dohotka uz porast učešća akumulacije i odgovarajući pad potrošnje. Konceptija zasnovana na upravljanju tražnjom sve više ustupa mjesto teoriji orijentisanoj na istraživanje ponude, akumulacije i faktora proizvodnje. Inflacija postaje nekontrolisani proces rasta cijena, pri čemu se pred državom postavlja pitanje: kako usporiti rast cijena, a da se pri tome ne ograniči i uspori proizvodnja i poveća nezaposlenost. Sve veći rast socijalne i ekonomske uloge države vodili su naglom porastu socijalnih rashoda iz budžeta (isplate za nezaposlenost, razni oblici socijalnih pomoći, rashodi za obrazovanje, zdravstvenu zaštitu, osiguranje, očuvanje čovjekove okoline, kamata na javni dug i dr), što je u vezi sa sve većim dodatnim investicijama neproizvodnog karaktera.⁹ Sve je to dovelo do pogoršanja uslova ekonomskog rasta, što je u građanskoj teoriji povećalo napore da se oslobodi prostor za privatni kapital, novu inicijativu i motiv profita, posebno preko smanjenja poreza i državne intervencije u ekonomiji. To je, s druge strane, usko povezano i sa narastanjem krize kejnzijanske koncepcije regulisanja, neefikasnosti državnog aparata, njegovog naglog širenja i birokratizacije. Širenje državne intervencije praćeno je porastom poreske presije i davanja, kao i hroničnim deficitima budžeta, što je sve produbljavalo protivrječnosti rasta/razvoja savremenih privreda.¹⁰

Ekonomska teorija na kojoj se zasniva *supplay-side economics* je napuštanje kejnzijanske politike ublažavanja cikličkih kriza preko državnih intervencija i budžetskih oblika "podsticanja tražnje", ka "ekonomiji ponude", stimulisanjem onih

8 Komazec S., i Ristić Ž., *Ekonomija finansiranja razvoja*, Jantar, Beograd, 2001. str. 41-45.

9 J. Due i H. Friedlaender, *Government Finance*, Irwin, London, 1993.

10 R.G. Lipsey, *Macroeconomic, Theory and Policy*, E. Elgar, 1999. str. 67-68.

koji drže kapital i znanje da povećaju ulaganja u proizvodnju, odnosno ponudu roba na tržištu. Zahtjev za ponovno uvođenje regulativne funkcije tržišta i minimalno miješanje države u proizvodne tokove je osnovni credo ove teorije.

Da bi se što više istakla razlika između neoklasične teorije na kojoj se zasniva i kejnzijanska teorija, ova teorija je izabrala novi naziv “ekonomika ponude”. Ovaj pravac se naziva *supply-side economics* (ekonomika ponude), koji je suprotstavljen teoriji tražnje iz kejnzijanske ekonomske teorije. Teorija ponude težište istraživanja prenosi na faktore koji određuju ponudu i formiranje štednje, efikasnost i produktivnost, a ne tražnju i faktore tražnje koji dominiraju u kejnzijanskoj ekonomskoj teoriji. Stoga se teorija ponude vraća neoklasičnim principima, protiv kojih je oštro istupila kejnzijanska teorija.¹¹ Zasnivajući se na neoklasičnoj teoriji ona se od nje razlikuje u osnovnom stavu, a to je da u osnovi ne odbacuje načelo državnog regulisanja privrede. Istina, potrebno je postepeno, u duhu neoklasične teorije, smanjivanje udjela rashoda države na stimulaciju štednje, jer se država javlja kao glavni faktor ogromno nabujale globalne tražnje i potrošnje, a time i inflacije i nestabilnosti savremenih privreda. Nasuprot budžetskim i monetarnim mjerama, kojima se djelovalo na ponašanje rasta i tražnje, teorija ponude, uglavnom se orijentisala na faktore koji podstiču štednju, a preko nje na ponašanje investicija. Štednju formiraju privatna fizička lica i firme. Osnovni kurs ekonomske politike mora biti usmjeren na ograničavanje uloge države i davanje veće slobode privatnom preduzetništvu.¹²

2.2. Stabilizaciona funkcija budžeta i mehanizam djelovanja fiskalne politike EU

Stabilizaciona funkcija poreza, carina i budžeta, posebno u uslovima veće inflatorne ili deflatorne neravnoteže, jedna je od najvažnijih funkcija (uz razvojnu funkciju koja sve više dolazi u prvi plan slamanjem inflacije u zemljama EU). “Kako je privreda

¹¹ Ristić Ž., Komazec S. i M Radičić., Menadžment finansijske ekonomije, Viša poslovna škola, Novi Sad, 2002. str. 49-53.

¹² Ibidem, str. 96-99.

vrlo složen dinamički sistem, sa bezbroj povratnih sprega, nije moguće naći rješenje za privrednu stabilizaciju jednim kontrolnim mehanizmom koji bi privredu stalno držao u dinamičkoj stabilnosti ili koji bi je nazad vraćao u takvu poziciju“.¹³ Monetarna politika je samo jedan segment određene šire postavljene stabilizacione politike u kojoj fiskalna politika dobija izuzetno mjesto.

Fiskalna koncepcija polazi od toga da je potrebno voditi i odgovarajuću politiku budžeta (prihoda i rashoda). Model se izvodi iz odnosa dohodak-rashodi. Budžetski suficit i deficit su okosnica ponašanja fiskalnog koncepta - najčešće u uslovima pune zaposlenosti.¹⁴ Polazeći od relativnog značaja djelovanja monetarne i fiskalne politike, po kejnzijanskoj teoriji, na konjunktorni razvoj djeluje segment mjera fiskalne politike, dok je po monetaristima to prije svega segment monetarne baze (ponude novca).¹⁵ Radi izgrađivanja monetarnog i fiskalnog koncepta često se nastoje izgraditi modeli cjelokupne privrede u koji se u obliku regresione jednačine uključuju fiskalna i monetarna politika. Monetaristi i fiskalisti se razilaze u pogledu ocjene mjera i doprinosa diskrecione fiskalne politike, stabilizacije u kraćem periodu i u dugoročnoj perspektivi: monetaristi smatraju da budžet determiniše, dugoročno gledano, alokaciju resursa iz privatnog u javni sektor i da ima samo sekundarni značaj u stabilizaciji privrede. Fiskalisti stoje uglavnom na pozicijama postkejnzijanizma i u budžetu gledaju ključnu varijablu makroekonomske politike u regulisanju tražnje, ali kratkoročne politike stabilizacije. Dakle, stavovi su i dalje gotovo na potpuno suprotnim pozicijama, čak i na pozicijama isključivosti. Tako se povećani nacionalni dohodak, koji je u nekim zemljama nastao smanjenjem poreza, u modelima odnosa dohodak rashodi (fiskalni koncept) objašnjavao povećanjem raspoloživog dohotka nosilaca dohotka, dok se u monetarnim modelima tretirao kao posljedica monetarnog rasta.

Stalni rast javnih rashoda, po stopi i iznad stope porasta nacionalnog dohotka, značajan je faktor porasta ukupnih domaćih izdataka, jer je marginalna sklonost potrošnji državnih izdataka veća

¹³ Komazec S., Ž. Ristić, Fiskalna teorija i politika, str. 456.

¹⁴ Ristić Ž., A. Živković, Finansijska makroekonomija, Čigoja, Beograd, 1998, str. 278 i 345.

¹⁵ Ristić Ž., Globalni fiskalni menadžment, Savremena administracija, Beograd, 2002. str. 86.

od marginalne sklonosti potrošnji preduzeća i stanovništva.¹⁶ Ekspanzivna budžetska politika, čiji je cilj suzbijanje širenja deflacije i nezaposlenosti, utiče na smanjenje poreza i određenog porasta javnih rashoda. Obično je to praćeno i bržim rastom budžetskih rashoda u odnosu prema prihodima, što vodi stvaranju budžetskog deficita, odnosno sniženja suficita, ukoliko je do tada postojao. Ako javni rashodi nisu pokriveni javnim prihodima (obično se pod tim podrazumijevaju redovni oblici prihoda), dolazi do pojave deficitnog budžetskog finansiranja. Dakle, ekspanzivna fiskalna politika, vođena smanjenjem poreskih prihoda ili uz porast budžetskih rashoda iznad rasta prihoda, dovodi do budžetskog deficita. Budžetski deficit se danas javlja kao normalna posljedica šireg sistema deficitnog finansiranja u procesu podsticanja stope akumulacije i stope ekonomskog rasta, i to u razvijenim zemljama i u zemljama u razvoju.¹⁷

Deficitno finansiranje investicija u zemljama u razvoju budžetskim deficitom jedna je od osnovnih metoda stvaranja dopunske akumulacije u tim zemljama. Nizak *per capita* dohodak, niska privatna štednja i ograničeni uvoz kapitala obavezno zahtijevaju potrebu da se budžetski deficit finansira monetarnom ekspanzijom koja služi za pokriće svih oblika budžetskih rashoda.¹⁸

Ukupni rashodi učestvuju u nacionalnom dohotku od 35-43%, s daljom tendencijom povećanja. Paralelno s porastom uloge državne intervencije u privredi, sve se više osjeća orijentacija na stvaranje "dopunskih" sredstava javnim dugom, odnosno deficitnim finansiranjem. Snažan porast javnih rashoda i visok nivo poreske presije, koja se sve teže podnosi, dovode do novih pojava u javnom dugu. Naime, sve se češće pribjegava monetarnoj emisiji, stvaranju novca bankarskim kreditima, paralelno sa sve većim rashodima budžeta i raskoraka između javnih rashoda i poreskih prihoda u većini zemalja.

¹⁶ Vincente J., Impot de penses et effect de multiplication, Revue de Science Financiere, oktobar 1997. str.16.

¹⁷ Komazec S., Budžetska politika i ekonomska stabilnost, Finansije, Beograd, br. 9-10/76.

¹⁸ Ristić Ž., Fiskalna (ne)ravnoteža, str. 166.

Danas je budžetska politika u vezi, s jedne strane, sa deficitnim finansiranjem (kao funkcija stalnog rasta socijalne funkcije države), a, s druge strane, sa stabilizacionom politikom. Vođenje budžetske politike mora uvažavati i jedan i drugi segment ekonomske politike u koje se posebno uključe budžetski instrumenti makroekonomije.

2.3. Stabilizaciona fiskalna politika i strukturna poreska kompozicija

Operacije prihodima budžeta (ali i rashodima) koriste se za upravljanje konjunktrom (razvojem) i strukturom razvoja preko određenih fiskalnih akcija. To je finansijska intervencija države, koja preko upravljanja izabranim budžetskim instrumentima djeluje na obim i strukturu ekonomskog i društvenog razvoja, odnosno stabilizaciju ili uravnotežavanje ekonomije. U tom sklopu posmatra se i uticaj ekonomske strukture na izbore strukturne kompozicije fiskalnog sistema u smislu uspostavljanja međuzavisnosti ekonomske i fiskalne strukture, koncentracija proizvodnih faktora i diversifikovana ekonomska struktura u visoko razvijenim industrijskim zemljama determinišu izbore fiskalnog sistema u smislu ispitivanja poreza na dohodak kao okosnicu fiskalne strukture.

Problematika fiskalnog delovanja porezima i carinama na privredni razvoj ogleda se u mobilizaciji akumulacionog potencijala, u sektorskoj orijentaciji investicija, u stimulanju tehničko-tehnološkog progresa, i primjeni rezultata naučnoistraživačkog rada, u formiranju kadrova i naših znanja, u izgradnji objekata ekonomske infrastrukture, u promovisanju privrednog rasta i sl. posredstvom diferencijalnog, ili diferenciranog oporezivanja (tzv. selektivni filter), fiskalnih dedukcija i beneficija; poreskih olakšica i oslobodjenja, ubrzane amortizacije, fiskalne remize i sl.

Ubrzani otpisi osnovnih sredstava omogućavaju sektoru privrednih preduzeća da iskažu manji profit za oporezivanje. U poreskim zakonodavstvima amortizacioni otpisi, teorijski posmatrano, mogu se u cjelini odbiti od obima dohotka, čime se smanjuje osnovica za oporezivanje profita. Smanjivanje oporezivnog

dijela profita putem njihovog iskazivanja, kao amortizacionih otpisa, utiče na rast amortizacionih fondova, a time i na povećanje stepena samofinansiranja.¹⁹ “Poreski kredit“ u stvari predstavlja odbitak od poreske osnovice investicionog dijela dohotka, dok fiskalna remiza predstavlja specifičan fiskalni “oproštaj“ u poreskom zahvatanju.

Fiskalna stimulacija štednje instituiše mehanizam privlačenja individualne štednje u vrjednosne papire za razvojne prioritete sa naglašenim fiskalnim beneficijama, dok fiskalni razvojni stimulansi odražavaju potpuno fiskalno oslobođenje razvoja mlade industrije i podizanja industrijskih “gneza”.²⁰ U pojedinim zemljama koriste se razne forme fiskalnih olakšica ili oslobođenja u funkciji povećanog investiranja u infrastrukturne objekte ili reinvestiranje ostvarenog u vitalnim sektorima reprodukcije.

Sektorska diferencijacija fiskalnih tereta i fiskalne beneficije na selektivnim osnovama u funkciji su podržavanja razvojnih prioriteta, otklanjanja strukturnih debalansa, podsticaj izvozne privrede i regionalne harmonizacije rasta na makroekonomskom planu, odnosno u funkciji djelovanja na povećanja produktivnosti rada, uvođenje tehničkog progressa na nacionalno korišćenje proizvodnih kapaciteta, na optimalnu alokaciju investicionih resursa, na mobilitet akumulacije i kadrova i na supstituciju između proizvodnih faktora u korist veće zaposlenosti na mikroekonomskom planu.

Fiskalna politika porezima i carinama djeluje na privredni razvoj i preko uvoza nove tehnologije i deficitarnog reproduccionog materijala po smanjenim i ukinutim stopama posrednih fiskaliteta (porez na promet i carine, stvarajući podsticajne efekte na planu regionalnog i strukturnog razvoja). Osnovni stimulans dolazi od specijalnih poreskih olakšica, koje se daju za investicije u osnovni kapital (olakšice u obliku dozvoljavanja ubrzane amortizacije i umjerenijeg oporezivanja rashoda na istraživanja i eksperimentisanja, neraspoređenog profita, gubitaka i dr), kao i od angažovanja budžeta u finansiranju tehničko-tehnoloških inovacija, naučno-obrazovne, kulturno-prosvjetne, i socijalno-zdravstvene

¹⁹ Miskin F., *The Economics of money, Banking and Financial Markets*, Addison-Wesly, 2001. crp. 204.

²⁰ Hey L., *Economic of Public Finance*, Pitman, London, 1982.

infrastrukture.²¹

Formiranje kapitala i njegova uloga u privrednom rastu, kao i na dejstva koja bi izmjenu i strukturu poreza izazvala kod tog formiranja danas dolaze u javnim finansijama do posebnog značaja. Rezultati akademskih ekonomista ukazuju na to da se najveći dio formiranja kapitala koji utiče na povećanje proizvodnje može pripisati tehnološkom napretku i naučnom progresu, koji dobijaju povlašćeni poreski tretman. Poreski stručnjaci ne bez razloga ističu da je “ekonomska” poreska politika u oblasti privrednog rasta složenija nego kada je riječ o poreskoj politici usmjerenoj na stabilizaciju. Jer, potrebno je formulisanje poreske politike tako da se istovremeno podiže nivo i kvalitet formiranja privatnog kapitala, zahtijeva pažljivo usklađivanje ekonomskih elemenata fiskaliteta, s jedne strane, i strukturnih zahtjeva s druge strane.

U tom smislu jedno od važnih pitanja u svakoj raspravi o poreskoj politici jeste pitanje poreskog dejstva preko stimulansa, tj. kako se pomoću prosječnih i marginalnih stopa mogu izazivati stimulatívna dejstva u oblasti proizvodnje, rada, investicija itd. Tu se misli na davanje raznih poreskih beneficija i olakšica preko diskriminatorskog oporezivanja. Isto tako, postoji opšta saglasnost o tome da rashodi budžeta igraju značajnu ulogu u unapređivanju privrednog rasta.

Problem se ovdje odnosi na obim i vremensko doziranje ukupnih troškova, kao i na postizanje odgovarajuće kombinacije vladinih troškova. U stvari, tu se misli na različita kompenzaciona plaćanja koja vlada vrši u granama djelatnosti, kao što su poljoprivreda, brodogradnja, rudarstvo, industrija, nafta i dr. Ova transferna plaćanja vrše se opet u cilju ublažavanja dejstva tehnološkog napretka.

Pored navedenog, porezi i carine djeluju i na korišćenje eksternih sredstava.²²

1. u pravcu privlačenja ulaganja u vrijednosne papire, i
2. u pravcu uticaja na investicionu aktivnost korporacija.

²¹ Caplan B., *The Critics of Keynesianisme*, Princeton, 1999.

²² Laidler D., (Ed.), *The Foundations of Monetary Economics*, E. Elgar, 1999. crp. 318.

Porez kao takav ima dejstva na akcionarsko i obligaciono finansiranje investicija. Naime, korporacije ne plaćaju porez na 85% dohotka ostvarenog u obliku dividendi dobijenih po osnovu plasmana sopstvenog kapitala u drugim korporacijama. Regulišući poresko opterećenje država utiče na formiranje interesa za plasman novih kapaciteta. Jer, angažovani kapital u obligacije dobija zauzvrat kamatu koja se isplaćuje iz tekućeg dohotka. Na tako stečeni dohodak primaoci kamate plaćaju porez (najčešće po stopama za oporezivanje individualnih dohodaka). Tim putem država može stimulisati ili dekuražirati interes na plasman kapitala za slojeve sa niskim dohocima.

Oslobađanjem od plaćanja ovih uživalaca visokih dohodaka stimulatивно država može da djeluje na plasman kapitala i onda ako je kamatna stopa niža nego kod drugih vrijednosnih papira. Ovim akcijama neke države priključuju i druge fiskalne koncesije:

1. fiskalne privilegije u cilju podržavanja rasta individualne štednje,
2. posebne poreske olakšice koje se daju industriji i njenim grupacijama,
3. premiranje izvoza,
4. stimulisanje investicija radi rješavanja problema regionalnog razvoja i
5. privlačenje privatnog kapitala u ekonomsku infrastrukturu.

3. FINANSIRANJE BUDŽETA EVROPSKE UNIJE

Procesi razvoja EU i intenziviranje saradnje u okviru te integracije, ali i sa ostalim zemljama kandidatima za pridruživanje, reflektovali su se na evoluciju njenog budžeta.

Razmatranje problematike budžeta EU, kao glavnog finansijskog instrumenta, pokazuje svu kompleksnost i stepen integrisanosti jedne organizacije. Procedure u toku kojih nastaje budžet izražavaju odnose političkih snaga i institucija koje učestvuju u tom procesu.

Stoga nije ni čudo da je budžet i danas izraz kompromisa država članica u pogledu neto davaoca i neto primaoca budžetskih sredstava. Budžet Evropske unije, u tom smislu, pokazuje sve teškoće

sa kojima se susreću institucije EU u sprovođenju zajedničke ekonomske politike, posebno kada se uzmu u obzir redistributivni efekti budžeta na zemlje članice koje se po mnogo čemu razlikuju.

Sa jedne strane, u pripremanju budžeta, ciljeva i akcija budžetske politike EU prelamaju se sporovi oko nadležnosti između Savjeta ministara EU, Evropske komisije i Evropskog parlamenta, a, sa druge strane, opterećuju ih problemi pravilne finansijske raspodjele tereta između pojedinih država-članica.²³

U ovakvoj konstelaciji u okvirima Evropske unije razvila se veoma kompleksna budžetska procedura, koja nije u potpunosti otklonila sukobe između država-članica i drugih aktera budžetskog sistema Evropske unije, ali je obezbijedila njegovu operativnost.

Budžetska procedura Evropske unije ima dvije dinamičke komponente:²⁴

A. Prva dinamička komponenta se može označiti kao godišnji budžetski proces.

Ova komponenta obezbjeđuje redovno finansiranje aktivnosti Evropske unije i obuhvata sljedeće procedure:

- a. donošenje budžeta za narednu godinu,
- b. izvršavanje budžeta za tekuću budžetsku godinu i
- c. kontrolu izvršenja budžeta u prethodne dve godine.

B. Druga dinamička komponenta obuhvata razvoj budžetskih procedura za donošenje, izvršavanje i kontrolu budžeta i razvoj sistema finansiranja Evropske unije.

Odnosi se, prvenstveno, na:

- a. izmjene u sistemu prihoda,
- b. izmjene u sistemu prioriteta u rashodima, kao i na
- c. kontrolu trošenja budžetskih sredstava u skladu sa razvojem njenih potreba.

23 Susan Senior Nello: The European Union, Economics, Policies and history; The McGraw Hill Companies, Berkshire, 2005., str. 198.

24 Isto, str.201-202.

Ova komponenta budžeta Evropske unije se eksplicitno prezentuje javnosti u obliku višegodišnjih finansijskih prognoza, odnosno kvantitativnog određivanja okvira budžeta za naredni srednjoročni period.

Izvori prihoda Zajednice mijenjali su se tokom godina.

Evropska zajednica za ugalj i čelik (ECSC), koja ima sopstveni operativni budžet, finansirala se uvijek iz dažbina proizvođača uglja i čelika. Opšti budžet Zajednice, na samom početku, finansiran je sistemom nacionalnih doprinosa, koji su uglavnom bili zasnovani na BNP država članica. Godine 1970. je odlučeno da se ovi izvori postepeno zamijene **“sopstvenim izvorima”** Zajednice. Oni se sastoje iz izvora prihoda koji Evropskoj uniji pripadaju kao njeno pravo, mada se u najvećoj mjeri prikupljaju u samim državama - članicama.

Danas se finansiranje budžeta Evropske unije vrši iz sljedećih izvora:²⁵

1. Prevelmani na agrarne proizvode i carine

Ovi prevelmani se naplaćuju u okvirima Zajedničke agrarne i (spoljno)trgovinske politike. Učešće ovih sredstava u formiranju mase sredstava za budžet Evropske unije opada zbog smanjenja nivoa garantovanih cijena za poljoprivredne proizvode i liberalizacije spoljne trgovine u okvirima Svjetske trgovinske organizacije (STO - WTO).

2. Učešće u raspodjeli sredstava dobijenih naplatom poreza na dodatnu vrijednost u državama-članicama Evropske unije

Trenutno, svaka država-članica Evropske unije uplaćuje u budžet 1% od vrijednosti poreza na dodatnu vrijednost koji je naplaćen na njenoj teritoriji.

3. Participacija država-članica Evropske unije srazmjerno veličini svog bruto-društvenog proizvoda, u funkciji usklađivanja prihoda i rashoda budžeta

Usklađivanje budžeta Evropske unije ne smije se vršiti uzimanjem kredita na tržištu kapitala, pa nedostajuća sredstva moraju direktno obezbijediti države-članice. Ova sredstva predstavljaju

25 Susan Senior Nello: The European Union, Economics, Policies and history; The McGraw Hill Companies, Berkshire, 2005., str. 209-215.

najvažniji izvor za finansiranje rashoda budžeta Evropske unije. Skoro tri četvrtine sredstava (73,4 % 2004. godine) dolazi direktno iz zemalja članica. Sve članice imaju obavezu da doprinose budžetu, mada se većini njih, kao na primjer novoprimitljenoj 12-torki, kroz finansiranje određenih projekata na kraju vrati više nego što su same uplatile u budžet.

Svaka članica izdvaja trenutno jedan odsto bruto nacionalnog prihoda za potrebe Evropske unije iako je tekući plafon 1,24 odsto. Da bi obezbijedila više novca, i naročito odgovorila velikim potrebama siromašnih pridošlica sa Istoka, Evropska komisija je predlagala da se procenat do kraja narednog budžetskog perioda (tj. do 2013. godine) poveća u prosjeku na 1,14 odsto, tako da u 2013. godini dostigne cifru od 143,1 milijardi evra.

Najveći davaoci (Njemačka, Britanija, Holandija, Francuska, Švedska i Austrija), međutim, snažno se protive povećanju i zahtjevaju da plafon ostane isti kao i sada. Njihova, naravno, mora da se čuje, jer ovih šest zemalja uplaćuje tri četvrtine ukupnih prihoda u briselsku kasu.

4. *Sopstvena sredstva*

Tu se, prvenstveno, misli na prihode od taksi, kamata i slično.

Četvrti izvor je dodat 1989. godine, nakon sporazuma o budžetskoj reformi koji je postignut u Briselu 1988. godine. Tada je prvi put Zajednica bila u mogućnosti da raspolaže dijelom budžeta zasnovanom na sopstvenim sredstvima, koja su bila dovoljna za finansiranje određenih političkih, ekonomskih i socijalnih poslova.

Dotadašnje metode finansiranja budžeta nisu bile zadovoljavajuće, tako da su budžeti za 1986. i 1987. godinu izbalansirani samo zahvaljujući kreativnom računovodstvu. Četvrti izvor je, u tom smislu, omogućio dugoročnije planiranje budžetskih obaveza, a od 1999. godine je ovaj izvor postao pojedinačno najveći izvor prihoda.

4. STRUKTURA RASHODA BUDŽETA EVROPSKE UNIJE

Struktura rashoda budžeta Evropske unije odražava njene aktuelne i prioritetne ciljeve.

U skladu s tim, budžet Evropske unije obuhvata sljedeće ključne grupe rashoda:

1. *Sredstva za realizaciju zajedničke agrarne politike Evropske unije.*

Ova sredstva čine oko polovine rashoda budžeta Evropske unije (prošle godine 49 milijardi evra) i izazivaju velike kontroverze i protivljenja iako se u stvari posljednjih decenija procentualno smanjuju.²⁶ Nekada je njihov udio bio mnogo veći i iznosio je tri četvrtine budžeta. Čak i u ovom redukovanom vidu ona su trn u oku mnogim zemljama koje od njih nemaju koristi, a i predmet su mnogih serioznih analiza.

Najubjedljiviji argument protiv veličine izdvajanja za poljoprivredu kaže da se skoro polovina novca koja Uniji stoji na raspolaganju daje za onaj dio privrede koji upošljava samo četiri odsto radne snage i koji učestvuje sa samo dva odsto u ukupnom društvenom proizvodu Evropske unije. Deset novih članica nije uspjelo da se izbori za jednakost u pomoći ovom sektoru. Njihovi poljoprivrednici su 2004. godine imali pravo na samo četvrtinu pomoći koju primaju seljaci iz starih članica. Taj procenat će se, prema preciznom dogovoru zaključenom prije posljednjeg proširenja EU, postepeno povećavati (na primjer 2005. godine za pet procenata), tako da će potpuna jednakost biti dostignuta tek 2013. godine.

Opravdanje za takvo tretiranje novih članica je sljedeće: zbog izostanka reformi, zastarjelosti tehnologije i mnogo manje produktivnosti procenat zaposlenih u poljoprivredi bivših komunističkih zemalja mnogo je veći, pa bi subvencionisanje takve

26 Ranijih godina ova su sredstva iznosila čak 90%; u 1985. – 73%; da bi u 2004. godini iznosila oko 43,4% od očekivanih 46,8% (naprijed citiran rad: Susan Senior Nello..., str. 199.)

vrste poljoprivredne proizvodnje iziskivalo još veća izdvajanja iz budžeta. Naravno, to bi ugrozilo donacije mnogo razvijenijima, kojih oni nisu spremni da se odreknu.

2. Sredstva za realizaciju zajedničke Regionalne, Strukturne i Kohezione politike Evropske unije.

Regionalna pomoć je druga stavka budžeta Unije (30 odsto, odnosno 32 milijarde evra u 2005. godini), i namijenjena je siromašnim, udaljenim i nedovoljno naseljenim regionima država članica.

Broj takvih je poslije pristupanja nove deseterke naravno porastao, pa stare članice na svaki način pokušavaju da i dalje koriste ovaj izvor za svoj razvoj. Španija tu prednjači, jer je u 2003. godini po ovom osnovu primila čak 32 milijarde evra.

3. Ostala sredstva budžeta Evropske unije.

Ova sredstva su, skoro podjednako, raspodijeljena na:

- a. spoljnu politiku i pomoć drugim državama,
- b. realizaciju ostalih zajedničkih politika (u prvom redu za realizaciju ciljeva tehnološke politike Evropske unije) i
- c. finansiranje troškova administrativne infrastrukture same Evropske unije.

Stalni budžetski deficit savremenih država rezultat je ekspanzije neproizvodnih i vojnih rashoda, s jedne strane, ali i teškoća u povećanju poreskih prihoda s druge (poreska država je već odavno dostigla tzv, poreski limit). Deficit javnog sektora brže raste kroz učešće u društvenom proizvodu u odnosu na rast društvenog proizvoda u razvijenim ekonomijama. Ne postoji pozitivna korelacija u kretanju deficita javnog sektora i kretanja stope ekonomskog rasta. Budžetski deficit postaje eo ipso sebi svrha i rezultat autonomnog povećanja državnih izdataka, bez obzira na ekonomski rast, tako da se neproductivni javni rashodi uglavnom ne odražavaju na privrednu aktivnost.

Iz iznijetih razmatranja slijedi zaključak: ako je država akumulisala značajan deficit u prošlosti, moraće da ima odgovarajući veliki budžetski suficit da bi zaštitila odnos dug/BDP od automatskog rasta. Drugim riječima, država će morati da smanji trošenje i/ili da poveća porez.

Tabela 1. Opšti budžet EU - izdvajanja za 2001. godinu

Namjena sredstava	Iznos (mlrd. evra)
Zajednička poljoprivredna politika	44,53
Stukturne operacije (uključujući Kohezioni fond)	32,27
Unutrašnja politika (osim strukturnih operacija)	6,27
Spoljno djelovanje	4,74
Administrativni rashodi	4,78
Rezerve	0,92
U k u p n o	96,24
Potrebna izdvajanja za plaćanja u % BNP	1,09
Plafon sopstvenih izvora u % BNP	1,27

Tabela 2. EU budžet 2005.godine

Namjena sredstava	Iznos (u mlrd. evra)
Poljoprivreda	49
Regionalna pomoć	32
Pomoć drugim državama i spoljna politika	8
Administracija	6
Istraživanje	4
Ostalo (obrazovanje, kultura, sport itd.)	7
U k u p n o	106

Tabela 3. Planirana pomoć EU potencijalnim kandidatima za period 2007-2013.
(u mil.evra)

Zemlja	Stano- vništvo (u mil.)	2007.	2008.	2009.	2010.	2011.	2012.	2013.	Svega
Srbija	8,0	113	138	117	159	234	233	220	1214
Kosovo!!!	1,8	25	31	26	35	52	52	49	270
Crna Gora	0,6	10	12	10	14	21	21	20	108
Albanija	3,2	45	55	47	63	94	93	88	485
B i H	4,1	59	71	60	82	119	118	113	622
Ukupno	17,8	252	307	260	353	520	517	490	2699

Rashodima budžeta EU alociraju se sredstva za razvoj i sprovođenje zajedničkih politika EU. Na područja koja finansira budžet EU zemlje članice EU su prenijele svoja ovlaštenja na nivou EU. Prema preuzetim obavezama rashodi u 2010. godini iznosili su 141,4 milijarde evra, što je 1,2 posto prosječnog BDP-a u Evropskoj uniji. Stvarni proračunski rashodi za 2010. godinu iznosili su 122,9 milijardi evra ili 1,04 posto BDP-a. Najveći dio proračuna je za istraživanje, inovacije, zapošljavanje i regionalne razvojne programe.

Proračun EU finansira se sredstvima Unije (own resources) koja nisu podložna međuvladinim pregovorima. Postoje četiri vrste sopstvenih prihoda kojima se finansira proračun: poljoprivredne dažbine i prelivmani, carine, udio u PDV-u i uplate zemalja članica. Godišnji proračun za 2010. godinu iznosio je 141 milijardi evra, što je oko 1% BDP-a proširene Unije. Postoji gornje ograničenje visine ukupnih sopstvenih prihoda pa tako oni ne mogu biti veći od 1,24% ukupnog BNP-a (bruto nacionalnog proizvoda) zemalja članica.

Trendovi budžetskog deficita/suficita su sljedeći: Mnoge zemlje članice EU imale su probleme budžetskog deficita tako da je Evropska komisija davala određene smjernice zemljama (npr. 2004. Poljskoj, zatim 2008. Češkoj). Unija pomaže i zemljama koje se nalaze u ekonomskim i socijalnim krizama, a koje su potpisnice programa za stabilizaciju i pridruživanje. Tako je Evropska komisija u 2009. godini odobrila 100 miliona evra Srbiji kao opštu budžetsku podršku. EU je u 2010. godini bilježila deficit izvoza prema Kini, Rusiji, te neznatan deficit prema Japanu. EU je posljednjih godina bilježila suficit izvoza prema Ukrajini, dok spoljnotrgovinski suficit EU sa SAD bilježi postepeni pad. Posljednji trendovi problema budžetskog deficita obuhvataju Španiju, Portugaliju, Grčku i Italiju.

5. ZAKLJUČAK

U generalnoj orijentaciji budžetske politike diskreciona politika, posebno u savremenim uslovima, redovno dovodi do poremećaja budžetske ravnoteže i gotovo redovno stalne budžetske neravnoteže.

Budžetska politika, usmjerena u pravcu stabilizacije, ugrađena je svakako u ciklična kolebanja privrede. Kompenzatorno finansiranje u vrijeme depresije sastoji se u povećanju nivoa tražnje, da bi se ukupna tražnja podigla do visine bruttonacionalnog dohotka na nivou pune zaposlenosti. U tom pravcu budžetskom politikom se u fazi depresije preduzimaju sledeće mjere: povećavaju se transferni rashodi, snižavaju se poreska zahvatanja, zadužuje se u centralnoj banci.

Fiskalno djelovanje na privredni razvoj ogleda se u mobilizaciji akumulacionog potencijala, u sektorskoj orijentaciji investicija, u stimulanju tehničko-tehnološkog progresa i primjeni rezultata naučnoistraživačkog rada, u formiranju kadrova i novih znanja, u izgradnji objekata ekonomske infrastrukture, u podsticanju privrednog rasta i sl. posredstvom diferencijalnog ili diferenciranog oporezivanja (selektivni filter), fiskalnih dedukcija i beneficija, poreskih olakšica i oslobođenja, ubrzane amortizacije, fiskalne remize i dr.

Razvojna funkcija budžeta u odnosu na alokativnu i stabilizacionu politiku budžeta postaje danas dominirajuća u zemljama EU. Kejnzijanska teorija i politika regulisanja efektivne globalne tražnje ne daje više ni minimalne efekte u stabilizaciji privrede i podsticanju ekonomskog rasta. Ekonomska teorija se okreće takvoj ekonomskoj politici koja će podstaknuti povećanje ponude robnih fondova na tržištu i podstaknuti ekonomski rast. Na toj osnovi nastala je "ekonomija ponude" ili *supplay-side economics*. Poznata koncepcija *supplay-side* je teorijska osnova nove budžetske politike programirane i usmjerene na stimulaciju ponude, odnosno ekonomski rast. Redukcija (smanjenje) poreza i carine je osnovna strategija *supplay-side economicsa*.

Stabilizaciona funkcija poreza, carina i budžeta, posebno u uslovima veće inflatorne ili deflatorne neravnoteže, jedna je od najvažnijih funkcija (uz razvojnu funkciju koja sve više dolazi u prvi plan slamanjem inflacije u zemljama EU).

Operacije prihodima budžeta (ali i rashodima) koriste se za upravljanje konjunkturu (razvojem) i strukturom razvoja preko određenih fiskalnih akcija. U tom sklopu posmatra se i uticaj ekonomske strukture na izbore strukturne kompozicije fiskalnog sistema u smislu uspostavljanja međuzavisnosti ekonomske i fiskalne strukture, koncentracija proizvodnih faktora i diversifikovana ekonomska struktura u visoko razvijenim industrijskim zemljama determinišu izbore fiskalnog sistema u smislu ispitivanja poreza na dohodak kao okosnicu fiskalne strukture.

Razmatranje problematike budžeta EU, kao glavnog finansijskog instrumenta, pokazuje svu kompleksnost i stepen integrisanosti jedne organizacije. Budžetska procedura Evropske unije ima dvije dinamičke komponente. Prva dinamička komponenta se može označiti kao godišnji budžetski proces. Druga dinamička komponenta obuhvata razvoj budžetskih procedura za donošenje, izvršavanje i kontrolu budžeta i razvoj sistema finansiranja Evropske unije.

LITERATURA

1. Caplan B., *The Critics of Keynesianisme*, Princeton, 1999.
2. Hey L., *Economic of Public Finance*, Pitman, London.
3. Komazec S., i Ristić Ž., *Ekonomija finansiranja razvoja*, Jantar, Beograd, 2001.
4. Laidler D., (Ed.), *The Foundations of Monetary Economics*, E. Elgar, 1999.
5. Miskin F., *The Economics of money, Banking and Financial Markets*, Addison-Wesly, 2001.
6. Musgrave R., *The Theory of public Finance*, New York, 1983.
7. Ristić Ž., A. Živković, *Finansijska makroekonomija*, Čigoja, Beograd, 1998.
8. Ristić Ž., *Globalni fiskalni menadžment*, Savremena administracija, Beograd, 2002.
9. Susan Senior Nello: *The European Union, Economics, Policies and history*, The McGeaw Companies, Berkshire, 2005.

Rad primljen: 09.12.2011. god.

Rad odobren: 12.12.2011. god.

MONETARIZAM VERSUS FISKALIZAM

MONETARISM VERSUS FISKALISM

Stručni rad

DOI 10.7251/POS1106185D	COBISS.BH-ID 2913560	UDK 338.23:336.74
-------------------------	----------------------	-------------------

Mr Radomir Domuzin¹

Prof. dr Žarko Ristić², Univerzitet za poslovne studije Banja Luka

Sažetak:

Monetaristi su protivnici državne intervencije i pristalice slobodnog tržišnog procesa. Kejnzijanci su, obrnuto, pristalice i pobornici državne intervencije i protivnici stihijskog delovanja tržišnog mehanizma. Kao protivnici državne intervencije, monetaristi se ne slažu da treba voditi kontracikličnu fiskalnu politiku; jer, kako veli Mayer,³ kontraciklična fiskalna politika može da izazove veći porast rashoda javnog sektora u periodu recesije nego smanjenje rashoda u periodu ekspanzije i da se, usled toga, javni rashodi kontinuirano povećavaju.⁴ Doduše, Tobin, ukazujući na negativni odnos, tvrdi da inflacija ne može biti korišćena kao razlog za smanjenje budžeta ukoliko fiskalna politika ima malo ili nikakvo dejstvo na dohodak. Nepoželjnost kontraciklične fiskalne politike je logična posledica monetarističkog shvatanja o stabilnosti privrednog sektora i boljim performansama slobodnog tržišta od državne intervencije u društvenoj reprodukciji.⁵ Pravilo o konstantnoj stopi monetarne ekspanzije isključuje potrebu vođenja diskrecione politike, jer ranije definisana Filipsova kriva ne omogućava optimalnu kombinaciju i inflacije i nezaposlenosti. Stoga upotreba novčane mase (a ne kamatne stope i bankarskih kredita), kao cilja monetarne politike, omogućava kreatorima ekonomske politike da se koncentrišu na upravljanje varijablom, (tj. posvete novčanoj masi) koja je van domena delovanja tržišta, s jedne strane, i da prepuste utvrđivanje kamatne stope i

¹ Mr Radomir Domuzin, Mob.: 065/510-998; E-mail: doma@teol.net

² Prof. dr Žarko Ristić, Mob: +38163/233-090, E-mail: profesor@zarkoristic.com

³ T. Mayer, The Structure of Monetarism, Kredit und Kapital 2/75, str. 191–218. i 3/75, str. 293–316.

⁴ J. Tobin, The New Economics One Decade Older, Princeton, N. York, 1971, str. 63; Money and Economic Growth, Econometrica, Vol. 33, 1965, str. 67–684; A General Equilibrium Approach to Monetary Policy, Journal of Money, Credit and Banking, februar 1969, str. 15–29. i J. Tobin i W. Buitter, Fiscal and Monetary Policies, Capital Formation, and Economic Activity, u G. M. Von Furstenberg (Ed.), The Government and Capital Formation, Massachusetts, Cambridge, 1978, 73–151.

⁵ Dr S. Komazec, dr Ž. Ristić i dr J. Kovač, Alternativne makroekonomske politike, ABC Glas, Beograd, 1993.

bankarskih kredita slobodnom tržištu, s druge strane.⁶ Najzad, monetariste izuzetno zabrinjava višestruka veza između inflacije i ekspanzije javnog sektora, iz tri razloga: prvo, inflacija povećava učešće javnog sektora (i iznuđuje porast javnih rashoda) ukoliko funkcionira progresivan poreski sistem; drugo, suzbijanje inflacije može samo posredno da ograniči rashode javnog sektora, budući da se državni rashodi delimično povećavaju inflacionim finansiranjem, i, treće, finansiranje budžetskog deficita primarnom emisijom po pravilu involvira inflaciono dejstvo, koje, ako duže potraje, pokreće proces kontrole cena i nadnica.⁷

Ključne reči: monetarizam, fiskalizam, monetarna pravila, javni sektor, budžetski deficit, efekat istiskivanja.

Abstract:

As followers of the free market process, monetarists oppose to the advocacy of government intervention. On the contrary, Keynesian followers advocate government intervention, and oppose to chaotic acting of market mechanism. As opponents of government interference, monetarism followers do not agree with the anticyclic fiscal policy because, as said by Mayer, anticyclic fiscal policy is likely to cause a greater rise in public sector expenditures during recession than reducing expenditures during expansion, which, as a result, leads to continual increase of public sector expenditures. However, Tobin, indicating negative relation, claims that inflation cannot be used as a reason for reducing the budget if fiscal policy has little or no income effect. Undesired anticyclic fiscal policy is a logical consequence of the monetarists view of the stability of economy sector and better performances of the free market than the government interference in social reproduction.

A rule of a constant rate of monetary expansion excludes the need of leading a discretionary policy, because the formerly defined Phillips' curve does not allow optimal combination of both inflation and unemployment. Therefore, the use of money supply (but not interests rate and bank credits), as the objective of monetary

⁶ R. Dornbusch i S. Fischer, *Macroeconomics*, McGraw-Hill, 1978; M. S. Goodfriend, An Alternate Method of Estimating the Cagan Money Demand Function in Hyperinflation Under Rational Expectations, *Journal of Monetary Economics*, januar 1982, str. 43–58; Y. C. Park, The Role of Money in Stabilization Policy in Developing Countries, *Staff Papers*, juli [1973]; E. Feige i D. K. Pearce, The Substitutability of Money and Near-Monies: A Survey of the Time-Series Evidence, *Journal of Economic Literature*, juni 1977, str. 439–469; J.G. Gurley, Financial Structures in Developing Economics, u "Fiscal and Monetary Problems in Developing States" *Proceedings of the Rehovoth Conference*, D. Krivine, N. York, 1967, str. 99. i Ph. Cagan, The Monetary Dynamics of Hyperinflation, u M. Friedman (Ed.), *Studies in the Quantity Theory of Money*, University of Chicago, 1956, str. 25–117.

⁷ C. Atkinson, *Economics: The Science of Choice*, R. D. Irwin, Homewood, 1983; S. Brever, *Regulation and Us Reform*, Cambridge-Massachusetts, Harvard University Press, 1982; D. F. Greer, *Business, Government and Society*, Macmillan, N. York, 1983; Ch. Kindleberger i J. P. Laffarque (Ed.), *Financial Crisis*, Cambridge, Cambridge University Press, 1982. i T. Wilson i D. J. Wilson, *The Political Economy of the Welfare State*, G. Allen and Unwin, London, 1982.

policy, enables economic policy makers to concentrate on the management of variable (i.e. to dedicate to the money supply) which is outside the scope of market on one hand, and to allow interest rates and bank credits to be set by supply and demand function in the free market, on the other hand.

Finally, monetarists are particularly concerned about multiple relation between inflation and expansion of the public sector for the following reasons: firstly, in a progressive tax system, inflation increases the share of public sector (public expenditures increase); secondly, restraining inflation may only indirectly limit all public sector expenditures since government expenditures partially increase due to inflationary finance and, finally, budget deficit finance by primary issue typically involves inflationary effects which, if lasts long enough, starts the process of controlling prices and wages.

Keywords: *monetarism, fiscalism, monetary policy rules, public sector, budget deficit, crowding-out effect*

I

Ako pod čistim fiskalizmom podrazumevamo učenje po kome “novac nema značaja”, onda su (1) ekonomska dejstva fiskalnih mera nezavisna od načina finansiranja i (2) promene količine novca bez uticaja na nivo i dinamiku privredne aktivnosti (pod uslovom da fiskalne mere ne implikuju bilo ubacivanje novog novca u privredne tokove bilo povlačenje novca iz privrednih sektora). S druge strane, ako se pod čistim monetarizmom naziva učenje po kome je “samo novac važan”, onda su (1) ekonomska dejstva promene količine novca u značajnoj meri nezavisna od načina na koji se povećanje ubacuje (ili povlači) u privredu i (2) zanemarljiva dejstva mera fiskalne politike na privredu ako se izuzmu njihove monetarne posledice (Bronfenbrenner).⁸ Ako je jedna ekspanzivna fiskalna mera (ekspanzija) praćena monetarnom ekspanzijom radi zadržavanja porasta kamatnih stopa i sprečavanja slabljenja multiplikatora, da li je - pita se Bronfenbrenner - posledično povećanje dohotka rezultat pomeranja krive IS ili pomeranja krive LM, odnosno fiskalne ili

⁸ A. Blinder, Inventories in the Keynesian Macro-Model, Kyklos, decembar 1980, str. 585–614 i Inventoire and Sticky Prtces: More on the Microfoundations of Macroeconomics, Mimeo, juli 1980; A. Blinder i S. Fischer, Inventories, Rational Expectatkm, and the Business Cycle, Mirne, septembar 1990; B. Klein, Our new monetary standard: The reassessment and efeets of priče uncertainty 1880–1973, Economic Inquiry, Vol. XIII, 1975, str. 461–484 i The Social Cost of the recent inflation: The mirage of steady anticipated inflation, Journal of Monetary Economics, 2/76, str. 195–212.

monetarne ekspanzije. Odgovor svakako zavisi od elastičnosti datih funkcija prema kamatnoj stopi. Neelastično IS i/ili beskonačno elastično LM daje fiskalističke odgovore, a beskonačno elastično IS i/ili neelastično LM daje monetarističke odgovore.⁹ No, zadržavanjem porasta nominalnih kamatnih stopa monetarna politika treba da potvrdi vrednost ekspanzivne fiskalne politike. Definicija budžeta, priroda politike izdataka, stepen reagovanja poreskih prihoda i pretpostavke o međusobnoj zamenljivosti različitih vrsta aktive utiču na formulisanje različitih teza (Brunner). Monetaristi, po Caganu,¹⁰ tvrde da davanje prednosti fiskalnoj politici, kao instrument ekonomske politike za ublažavanje ekonomskih fluktuacija, predstavlja grešku, ali ne tvrde da fiskalna politika nema nikakvog efekta. Friedman je svojevremeno (1948. god) istakao značaj automatskih efekata budžetske politike na kratkoročnu stabilizaciju, jer pojedine fiskalne mere (npr. rashodi) mogu efikasno da posluže u pojedinim fazama ekonomskog ciklusa, pogotovo ako se uzmu u obzir zakašnjenja dejstava monetarne politike. Zalaganje Friedmana za tzv. nediskrecionu fiskalnu politiku je sasvim druga stvar, koja ne sme da znači totalno negiranje potencija aktivne diskrecione fiskalne politike. Monetaristi se, dakle, zalažu samo za promenu redosleda prioriteta primene monetarne politike u odnosu na fiskalnu politiku. S druge strane, monetaristi su skeptični u pogledu rezultata primenjene fiskalne politike, koju fiskalisti često glorifikuju. Promene nivoa javnih rashoda, koje po pravilu kasne usled administrativnog timelagsa, i promene poreskih stopa, na koje se fiskalna stabilizacija prenatlažno koncentriše, u praksi se neizvesno reperkuluju na rashode i potrošnju. S druge strane, promene poreskih stopa (koje vlade često povećavaju ili smanjuju) ne mogu se uvek kontrolisati usled njihovih efekata na raspodelu dohotka. Nije moguće, isto tako, kontrolisati i budžetske deficite usled nemogućnosti čvrstog povezivanja promena u javnim rashodima i fiskalnim prihodima, promena u fiskalnim i ekonomskim tokovima i promena u neinflatornom finansiranju fiskalnih mera. Usled toga, monetaristi smatraju da diskrecione fiskalne promene nisu potrebne kao instrument

⁹ Mundellova podela instrumenata prema ciljevima (fiskalna politika za internu ravnotežu, monetarna politika za eksternu ravnotežu) nije dovoljna za argumentovano distanciranje monetarizma i fiskalizma (R. A. Mundell, The Appropriate use of Monetary and Fiscal Policy for Internal and External Stability, Staff Papers, mart 1962).

¹⁰ Ph. Cagan, Monetarism in Historical Perspective, Kredit und Kapital, No. 2, 1976, str. 154–163.

ekonomske stabilizacije u toku višegodišnje primene stabilnog monetarnog rasta.¹¹

Da li je stabilna novčana masa uticala na stabilizaciju privrede, pitanje je od esencijalnog značaja za monetariste, koji su uvek spremni da tvrde da politiku stabilizacije treba izbegavati čak i kada ravnomerno povećanje novčane mase ne doprinosi stvaranju stabilnih uslova u privredi.¹² Ova tvrdnja proističe iz činjenice da nepredvidljiva promenljiva odgođenja dejstva i nepredvidljivi budući poremećaji onemogućavaju formulisanje odgovarajuće politike stabilizacije. Usled toga, politika stabilizacije u praksi deluje destabilizaciono. Mnogi monetaristi, ističe Meltzer, smatraju da u praksi ekspanzivna fiskalna politika istiskuje realni kapital, smanjuje dugoročnu vrednost proizvodnje po radniku, podstiče razvoj javnog sektora i ograničava ekonomsku slobodu. Meltzerova proučavanja kontraciklične politike reflektuju razlike u empirijskoj proceni kako dugoročnih tako i kratkoročnih kejnzijanskih dejstava. Naime, monetaristi i kejnzijanci različito ekspliciraju nezaposlenost, različito značenje pridaju problemu nezaposlenosti i različito ocenjuju ulogu vladinih mera u otklanjanju nezaposlenosti, različito objašnjavaju fluktuacije zaposlenosti i funkcionisanja tržišta radne snage, različito gledaju na ekonomsku politiku i stabilizaciju.¹³ Savremeni monetarizam, smatra

¹¹ E. F. Fama, Short-Term Interest as Predictors of Inflation, *American Economic Review*, juni 1975. i Stock Returns, Real Activity, Inflation and Money, *American Economic Review*, septembar 1981; J. Hicks, Money, Interest and Wages – Collected Essays on Economic Theory, Oxford, Basil Blackwell, 1982; D. Patinkin, Keynes and Econometrics: On the Interaction Between the Macroeconomic Revolution of the Interwar Period, *Econometrica*, novembar 1976, str. 1041–1124; J. Tobin, Money and Economic Growth, *Econometrica*, oktobar 1965, str. 671–684, Banque des règlements internationaux Cinquante-deuxième rapport annuel, Bale, juni 1982. i B. Friedman, Stability and Rationality in Models of Hyperinflation, *International Economic Review*, februar 1978, str. 45–64 i Price Inflation Portfolio Choice, and Nominal Interest Rates, *American Economic Review*, mart 1980, str. 32–48.

¹² F. Modigliani, The Life Cycle Hypothesis of Saving Twenty Years Later, u M. Parkin i A. R. Nobay (Ed), *Contemporary Issues in Economic*, Manchester University Press, 1975. i Monetary Policy and Consumption: Linkages via Interest Rate and Wealth Effects in the FMP Model, u “Consumer Spending and Monetary Policy: The Linkages”, Federal Reserve Bank of Boston, juni 1971; F. Modigliani i A. Ando, Impact of Fiscal Actions in Aggregate Income and the Monetarist Controversy, u J. L. Stein (Ed.), *Monetarism*, North-Holland, Amsterdam, 1976, str. 17–42.

¹³ M. J. Hamburger i R. Reisch, Inflation, Unemployment and Macroeconomic Policy in Open Economics: An Empirical Analysis, *Carnegie-Rochester Conference, Series 4, Journal of Monetary Economics, Supplement*, 1976, str. 311–339; D. Laidler, Inflation-Alternative Explanations and Policies: Tests on Data Drawn from Six Countries, *Carnegie-Rochester Conference, Series 4, Journal of Monetary Economics, Supplement*, 1976, str. 251–307 i A.

Meltzer, u osnovi ne negira kratkoročna realna dejstva fiskalne politike na relativne cene i realnu tražnju, ali i dalje dovode u pitanje trajnost i pouzdanost fiskalnih dejstava i dugoročnu cenu postizanja kratkoročnog povećanja proizvodnje putem fiskalne ekspanzije.¹⁴ U pojedinim modelima (npr. MPS ili FRB-MIT) čak pokazuju da se realna dejstva fiskalne politike iscrpljuju posle relativno kratkog perioda.

II

Konferencija o monetarizmu na Braun Univerzitetu 1974. god. (čije je materijale i komentare Stein sistematizovao u svom delu "Monetarism", 1976. god) nije osporila značaj novca iako su fiskalisti istakli da glavni ekonometrijski modeli pokazuju značajan efekat promena javnih rashoda i fiskalnih stopa (Cagan). Doduše, uz konstantnu novčanu masu, fiskalna dejstva na teorijskom planu zavise od elastičnosti tražnje u vezi sa promenama kamatnih stopa (pošto je dejstvo javnog deficita na kamatne stope potrebno radi podržavanja rasta rashoda) i od respektovanja budućih poreskih stopa u pogledu kamate na obveznice (s obzirom na to da se zaduženost javnog sektora može rekompensovati povećanjem štednje poreskih obveznika).¹⁵ No, i pored toga, sve to čini veličinu dugoročnog dejstva fiskalne politike neizvesnom (Cagan),¹⁶ jer su različiti fiskalni efekti u pogledu imovine sasvim neizvesni.¹⁷ Naime, početni uticaj promena javnih rashoda javlja se pre kompenzacije (u vezi sa finansiranjem date fiskalne mere) kod potrošnje. Stoga se efekat, kratkoročno posmatran, čini mnogo većim. Ali, kratkoročni efekat poreskog sniženja usled svoje

Coddington, Keynesian Economics: The Search for First Principles, *Journal of Economic Literature*, Vol. 14, 1976, str. 1258–1273.

¹⁴ A. S. Blinder i R. M. Solow, Does Fiscal Policy Matter? A Reply, *Journal of Monetary Economics*, No. 2, 1976, str. 501–510. i Does Fiscal Policy Matter?, *Journal of Public Economics*, No. 2, 1973, str. 319–337 i A. Blinder i R. M. Solow i dr., *The Economics of Public Finance*, The Brookings Institution, Washington, 1973, str. 3–119.

¹⁵ Lewis A. Kochin, Are Future Taxes Anticipated by Consumers?, *Journal of Money, Credit and Banking*, avgust 1974, str. 385–394.

¹⁶ Ph. Cagan i A. Gandolfi, The Lag in Monetary Policy as Implied by the Time Pattern of Monetary Effects on Interest Rates, A. E. R., maj 1969, str. 277–284.

¹⁷ Lawrence H. Mayer – William R. Hart, On the Effects of Fiscal and Monetary Policy: Completing the Taxonomy, *American Economic Review*, septembar 1975, str. 762–767.

privremenosti je neizvestan usled efekata multiplikatora javnih rashoda u kratkom roku, brzine kompenzacije i Timelagsa. Monetaristički stavovi, koji ne zavise od efekata imovine, plediraju na sasvim suprotnu sliku vremenskog rasporeda dejstava, koji se kumuliraju u dugoročan efekat (iako kratkoročno zakašnjavaju). Dugoročno posmatrano, promene novčane mase izazivaju tendenciju stvaranja srazmerne promene ukupnih rashoda bez većih kompenzacija monetarnih efekata na tražnju.¹⁸ Promene tražnje novca usled promene kamatne stope reprezentuju samo kratkoročnu kompenzaciju. Eventualni endogeni karakter novca monetaristi ne poriču iako tvrde da samo pravilno kontrolisani novac može kontrolisati agregatnu tražnju. I po zaključcima tandema Friedman -Schvartz, novac i dalje može biti potencijalni izvor poremećaja u privredi SAD ukoliko se pravilno ne kontroliše.

Brunner-Meltzerova analiza je, prema tome, u suprotnosti sa sistemom IS-LM u kome je položaj krive LM dovoljan uslov za kratkoročno istiskivanje tražnje. Analiza naglašava značaj nagiba krive tražnje robe i reagovanje predviđanja nominalnih nadnica i cena na fiskalne mere, a ne značaj nagiba krive LM koja nominuje pravce kretanja tražnje novca. Dejstvo fiskalne politike na proizvodnju u kratkom roku implikuje relativno malu elastičnost formiranja cena u odnosu na proizvodnju (tj. ravnu krivu ponude proizvodnje). Negativno istiskivanje tražnje privrednog sektora i efekat multiplikatora pojavljuju se samo u slučaju ravnih krivih tražnje i povratnog dejstva preko finansijskog tržišta, dok se pozitivno istiskivanje tražnje datog sektora javlja samo u slučaju poremećenih uslova.¹⁹

U srednjoročnim opservacijama povratno dejstvo preko budžetskih odnosa povezuje posledice sa merama fiskalne politike, pri čemu se kratkoročno dejstvo fiskalnih mera nadopunjuje dejstvom

¹⁸ W. E. Gibson, Demand and Supply Functions for Money: A Comment, *Econometrica*, Vol. 44, 1976; R. L. Teigen, Demand and Supply Functions for Money: Another Look at Theory and Measurement, *Econometrica*, Vol. 44, 1976. i E. Burmeister i S. J. Turnovsky, The specification of Adaptive Expectations in Continuous Time Dynamic Economics Models, *Econometrica*, Vol. 44, 1976; J. Niehans, *The Theory of Money*, Baltimore, 1978.

¹⁹ K. Brunner i H. Meltzer, An aggregative Theory for Closed Economy, u J. L. Stein (Ed.), *Monetarism*, North-Holland, Amsterdam, 1976, str. 69–103; L. C. Anderson and K. M. Carlson, A Monetarist Model for Economic Stabilization, *Federal Reserve Bank of St. Louis, Review*, juni 1970. i J. L. Stein, Inside the monetarist Black Box, u J. L. Stein (Ed.), *Monetarism*, North-Holland, Amsterdam, 1976, str. 183–232.

porasta finansijskih resursa (Brunner).²⁰ Ukupno fiskalno dejstvo, prema tome, jednako je kratkoročnom dejstvu fiskalnih mera i finansijskom dejstvu. Faktori kratkoročnog dejstva fiskalnih mera na nivo proizvodnje i nivo cena određuju stepen srednjoročnog reagovanja fiskalne politike. U srednjoročnom periodu dolazi do usklađivanja finansijskih sredstava sa stanjem fiskalne politike, ali idući ka dugoročnijem periodu povećava se neravnoteža istiskivanja tražnje privrednog sektora u zavisnosti od toga da li je postojeći nivo proizvodnje ispod ili iznad nivoa normalne proizvodnje. Jer, u slučaju odstupanja proizvodnje ispod, odnosno iznad normalne proizvodnje fiskalna ekspanzija akceleriše proces približavanja tački normalne proizvodnje, odnosno izaziva samo privremeno povećanje obima proizvodnje, jer fiskalne mere deluju samo na kratkoročni i srednjoročni obim proizvodnje privatnog sektora. Međutim, savremena fiskalna analiza pokazuje da se problem ne postavlja samo u kratkoročnom istiskivanju tražnje privatnog sektora. Naime, Brunner i Meltzer su analitički pokazali da za svaku kombinaciju fiskalnih mera postoji dugoročna količina finansijskih sredstava i dugoročni nivo cena, s tim što je sa svakom mogućom kombinacijom fiskalnih mera povezan nivo nominalne proizvodnje, koji je opredeljen dugoročnim intenzitetom kapitala, normalnom stopom nezaposlenosti i normalnom ponudom radne snage u privatnom sektoru. Fiskalne mere, u tom kontekstu, deluju na determinante normalne proizvodnje, budući da povećanje realnih izdataka fiskalnog sektora redukuje nivo normalne proizvodnje. Izdaci javnog sektora, dakle, obaraju nivo normalne proizvodnje, s obzirom na to da izazivaju dugoročno istiskivanje tražnje privatnog sektora.²¹ Problem dugoročnog istiskivanja tražnje privatnog sektora javlja se u uslovima dominacije budžetske politike, pa čak i kada egzistira realni kratkoročni efekat multiplikatora. Suprotno od Brunner-Meltzerove analize, Tobin, Buitter, Modigliani i Ando negiraju kratkoročno i dugoročno istiskivanje tražnje privatnog sektora i pokazuju da porast realnih izdataka javnog sektora povećava

²⁰ K. Brunner i A. Meltzer, Reply-Monetarism: The principles issues areas of agreement and the work remaining, u J. L. Stein (Ed.), *Monetarism*, North-Holland, Amsterdam, 1976, str. 150–182 i M. Friedman, Comments on the Critics, u R. J. Gordon (Ed.), *Milton Friedman's Monetary Framework*, The University of Chicago Press, Chicago, 1974, str. 140.

²¹ K. Brunner i A. Meltzer, op. at., str. 150–182.

dugoročnu proizvodnju i dugoročne zalihe realnog kapitala.²² Mayer, po Frischu, zanemaruje tzv. “crowding-out” efekat (tj. efekat istiskivanja tražnje privatnog sektora), koji Stein smatra za glavnu razliku između monetarista i neokeynzijanaca. Crowdingout efekat pokazuje da izdaci javnog sektora koji se ne finansiraju stvaranjem novca nego povećanjem poreza i/ili porastom zaduživanja imaju za posledicu smanjenje izdataka privatnog sektora,²³ koji delimično ili u potpunosti kompenzuju povećane izdatke javnog sektora.²⁴ Zane-marivanje crowdingout efekta izražava optimizam u odnosu na stabilizacionu politiku javnog sektora, dok njegovo isticanje povlači suprotnost.²⁵ Osim toga, ovaj efekat je kriterijum za razlikovanje između monetarista i neokeynzijanaca.²⁶

²² J. Tobin and W. Buitter, Long-Run Effects of Fiscal and Monetary Policy on Aggregate Demande, u J. L. Stein (Ed.), *Monetarism*, North-Holland, Amsterdam, 1976, str. 237–309; W. Buitter, The Long-Run Effects of Fiscal Policy, *Econometric Research Program, Research Memorandum*, No. 187, oktobar 1975. i J. Tobin, Reply – Is Friedman A Monetarist?, u R. L. Stein (Ed.), *Monetarism*, op. cit., str. 332–336 i F. Modigliani i A. Ando, Impacts of Fiscal Actions on Aggregate Income and the Monetarist Controversy: Theory and Evidence, u J. L. Stein (Ed.), op. cit., str. 17–42.

²³ B. Friedman, Optimal Expectations and the Extreme Information Assumptions of Rational Expectations Macromodels, *Journal of Monetary Economics*, januar 1979; R. G. Anderson i R. H. Rasche, What do Money Models Tell us about how to Implement Monetary Policy?, *Journal of Money, Credit and Banking*, 4/83, str. 796–828 i A. Coddington, Keynesian Economics, *Journal of Economic Literature*, Vol. 14, 1976, str. 1258–1273 i D. Lany i E. C. Suss, Exchange Rate Variability: Alternative Measures and Interpretation, *Staff Papers* 4/82, str. 527–560.

²⁴ Opširnije o tome videti: W. H. Buitter, “Crowding-Out” and the Effectiveness of Fiscal Policy, *Journal of Public Economics*, juni 1977, str. 309–328; G. Tulio, Fiscal Deficits, Monetary Growth and Under Flexible Exchange Rates: The Italian Experience, *Economic Notes by Monte dei Paschi di Siena*, 3/81, str. 37–57; E. K. Browning, *Public Finance and the Price System*, Macmillan, N. York, 1983; J. C. Van Home, *Gestionnet politique financibre*, tom I i II, Dunod, Paris, 1981; OECD, *Financement du deficit budgetaire monetaire*, Paris, mart 1982, *La gestion de la dette publique. Instruments de la dette et techniques de placement*, tom II, Pariz, maj 1983. i *La gestion de placement*, tom II, Pariz, maj 1983. i *La gestion de la dette publique. Objectifs et techniques*, tom I, Paris, mart 1982. i D. R. Stephenson, Fiscal Influence in the Canadian Economy, u “Public Sector Deficits: Current Problems and Policies”, *Banque des Reglements Internationaux*, Bale, 1977.

²⁵ Hellen Baumer, Crowding-out: une menace pour les investments prives, *Le Mois economique et financiere*, novembar 1982. i W. H. Buitter, Crowding-out and the Effectiveness of Fiscal Policy, *Journal of Public Economics*, juni 1977.

²⁶ C. T. Taylor, Crowding-out: Its Meaning and Significance, u S. T. Cook i P. M. Jackson, *Current Issues in Fiscal Policy*, M. Robertson, Oxford, 1979, str. 84–104 i P. Burrows, The Government Budget Constraint and the Monetarist-Keynesian Debate, u S. T. Cook i P. M. Jackson, *Current Issues in Fiscal Policy*, M. Robertson, Oxford, 1979, str. 62–66.

III

Da li fiskalna politika predstavlja sredstvo ekonomske politike za pozitivno delovanje na nivo zaposlenosti je esencijalno pitanje koje je obogaćeno raspravom o istiskivanju tražnje privatnog sektora (crowdingout).²⁷ No, u raspravi o crowdingoutu mora se praviti razlika između realnog crowdingouta i finansijskih efekata crowdinga, jer u raspravama o potiskivanju sredstava za transakcione svrhe i o efektima potiskivanja portfelja značaj budžetske restrikcije stupa u prvi plan iako je moguć i tzv. crowdingin (tj. unapređenje tražnje privatnog sektora).²⁸ Pri tome, fiskalni multiplikator mora biti dugoročno pozitivan iako stabilnost ekonomskog fenomena nužno ne dovodi do pozitivnog fiskalnog multiplikatora kao u teoriji Blinder-Solowa.²⁹

Ali, realni crowdingout je relevantniji od finansijskog crowding-outa, jer u realnom modelu državna restrikcija budžeta ne igra više važnu ulogu.³⁰ Sada se investicioni multiplikator povećanja državnih izdataka razvija kao važan faktor. I, ukoliko je pozitivan, utoliko dolazi do povećanja cena koje garantuju realni rast.³¹ No, veća izdvajanja države uz simultano suzbijanje inflacije deluju prigušujuće na nivo zaposlenosti i čak mogu dovesti do opadanja realnog dohotka, a time i do povećanja nezaposlenosti.³² Mayer u svojoj ekspoziciji privremenog bilansa karakterističnih postavki savremenog monetarizma nije obratio pažnju na

²⁷ A. Verde, Crowding-out once more: an attempt to estimate its size in Italy, 1974–1977, Banco di Roma, Review of economics conditions in Italy, No. 2, 1979. i R. A. Mundele i A. K. Swoboda, Monetary Problems of the International Economy, Chicago-London, The University of Chicago Press, 1970.

²⁸ L'effet d'éviction des emprunts d'Etat sur les marches financiers, Problèmes économiques, No. 1800, decembar 1982.

²⁹ K. M. Carlson i R. W. Spencer, Crowding-Out and its Critics, Federal Reserve Bank of St. Louis, Review, Vol. 47, 1975, str. 2–17; C. Christ, A Simple Macroeconomic Model with a Government Budget Restraint, Journal of Political Economy, Vol. 76, 1968, str. 53–67; J. Stein and Capacity Growth, Journal of Political Economy, Vol. 74, 1966, str. 351–465.

³⁰ F. Brechling i J. N. Wolfe, The End of Stop-go, Lloyds Bank Review, januar 1965; R. J. Cebula, An Empirical Analysis of the "Crowding-out". Effect of Fiscal policy in the United States and Canada, Kyclos 4/78, str. 424–436.

³¹ W. Lachman, Crowding-out and die Budgete-Striktion des Staates: Eine Kritik, Kredit und Kapital 1/82, str. 113–131.

³² M. N. Bailly, Inflation and Social Security Financing, Brookings Institutions, Washington, 1980; A. Bain, The Economics of the Financial System, M. Robertson, Oxford, 1981; R. J. Barro, The Impact of Social Security on Private Savings, American Enterprise Institute, Washington, 1978. i B. R. Dafflon, L'analyse macroeconomique de la dette publique, Ed. Universitaire, Fribourg, 1973.

tzv. crowdingout efekat, koji reflektujući dejstvo različitih metoda finansiranja budžetskog deficita dovodi do ekstremnih polarizacija monetarista i neokejnzijanaca (Frisch). Metodi finansiranja budžetskog deficita po pravilu indukuju inflatorno ili neinflatorno alimentiranje javnofinansijskih deficita. Naime, finansiranje budžetskog deficita kreiranjem novca po prirodi stvari egzistira inflatorni pritisak, dok finansiranje deficita javnog sektora kreditima nefinansijskih sektora vrši pritisak na povećanje kamatne stope.³³ Svojevremeno su tvorci ekonometrijskog modela St. Louis (Anderson i Carlson),³⁴ naglašavajući crowdingout efekat, istakli činjenicu da izdaci javnog sektora koji nisu finansirani povećanjem poreza i državnih zajmova, i koje ne prati povećanje novčane mase, uzrokuju istiskivanje izdataka privatnog sektora. Naime, ukoliko država smanjuje poreze i alimentira budžetski deficit prodajom državnih obveznica, utoliko se povećava struktura finansijske aktive i koeficijent obveznice/novčana masa. Tržište obveznica u tom slučaju može biti u ravnoteži samo ukoliko se povećava tržišna kamata.³⁵ Povećana tržišna kamata na robnom tržištu involvira suprotne efekte, i to: pozitivan efekat imovine na funkciju izdvajanja $[(\delta E/\delta R) > 0]$ i negativan crowdingout efekat $[(\delta E/\delta \theta) > \delta \eta/\delta \theta < 0]$ ³⁶ U ovom kontekstu, crowdingout efekat može biti veći ili manji od efekta imovine, i, eventualno, da bude kompenzovan. No, suprotni efekti su bitni za formulisanje razlika između monetarističke i neokejnzijanske škole, jer prihvatanje ili neprihvatanje crowdingout efekta distancira monetariste od fiskalista (smatra Stein): $\Delta n/\Delta O < 0$ (monetaristi) i $\Delta t/\Delta O > 0$ (fiskalisti).³⁷ I, doista, ukoliko se efekat budžetskog deficita (finansiranog zajmovima nefinansijskih sektora) ne pokaže pozitivnim, onda se dati model smatra monetarističkim i, obrnuto, ukoliko se pokaže pozitivnim, onda se mora smatrati fiskalističkim (kejnzijanskim).³⁸

³³ M. Friedman, Comments on the Critics, u R. J. Gordon, Milton Friedman's Monetary Framework, The University of Chicago Press, Chicago, 1974, str. 140.

³⁴ L. C. Anderson i K. M. Carlson, A Monetarist Model for Economics Stabilization, Federal Reserve Bank, St. Louis, 1970.

³⁵ M. W. Keran, Monetary and Fiscal Influences on Economic Activity. The Historical Evidence, Federal Reserve Bank St. Louis, Review, novembar 1969, str. 5–24; A. S. Blinder i S. Fischer, Inventories, Rational Expectations, and the Business Cycle, Journal of Monetary Economics, novembar 1981, str. 277–304.

³⁶ Veličina $\delta \eta/\delta \theta$ meri efekat promene koeficijenta obveznice / novčana masa na tržišnu kamatu (J. L. Stein, Inside the Monetarist Black Box, u J. L. Stein (Red.), Monetarism, Studies in Monetary Economics, Vol. I, North-Holland, Amsterdam, 1976, str. 193.

³⁷ Simbol n reprezentuje stopu inflacije.

³⁸ Ph. Cagan, Monetarism in Historical Perspective, Kredit und Kapital, No 2, 1976, str. 154–163.

ZAKLJUČAK

Nedavno su Modigliani i Ando pokušali da procene dejstvo crowdingout efekta. U sklopu empirijske provere u simulacionom modelu ovi autori su pokazali da je crowdingout efekat, kao posledica monetarnog impulsa, samo jedan od brojnih efekata koji se javljaju u procesu finansiranja porasta izdataka javnog sektora plasiranjem obveznica.³⁹ direktno dejstvo na realni dohodak, indukovani efekat potrošnje, efekat akceleracije, efekat cena, efekat imovine, crowdingout efekat i efekat realne količine novca (Pigou-Patinkinov efekat). Modigliani i Ando su, u tom sklopu, posebno dokazali da crowdingout efekat deluje restriktivno tako da se realni dohodak, koji se u početku povećava pod dejstvom monetarnog impulsa, vraća ka polaznoj situaciji. Iz tih razloga neokejnzijanci su skloni zanemarivanju crowdingout efekta radi optimističkog gledanja na politiku stabilizacije javnog sektora s ciljem suprotstavljanja Maverovoj monetarističkoj postavci o odbacivanju vladinog intervencionizma u ekonomskoj politici. U kontroverzi monetarista i fiskalista teorijske pozicije su u poslednjoj deceniji toliko konvergirale u procesu tretiranja pojedinih problema tako da je teško identifikovati šta je više monetarističko, a šta više kejnzijansko.⁴⁰ Gledišta su izuzetno približena u okviru analize dejstava na kratki rok, jer kratkoročno orijentisane mere stabilizacije politike koncepcijski bitno ne divergiraju. U uslovima visoke stope inflacije i visoke stope nezaposlenosti problem redukcije nezaposlenosti bez intervencionističke pomoći javnog sektora zahteva duže vreme, a problem brze nezaposlenosti.⁴¹

Rad primljen: 09.12.2011. god.

Rad odobren: 16.12.2011. god.

³⁹ F. Modigliani i A. Ando, *Impacts of Fiscal Action on Aggregate Income and the Monetarist Controversy: Theory and Evidence*, u J. L. Stein, *Monetarism*, North-Holland, Amsterdam, 1976, str. 25; T. F. Pogue i L. G. Sgontz, *Government and Economic Choice*, Boston, Houghton Mifflin, 1978; R. W. Tresch, *Public Finance*, Plano, Texas, Business, 1981; P. Erdos, *Wages, Profit and Taxation*, Akademi Kiado, Budapest, 1982. i A. Atkinson i J. Stiglitz, *The Structure of Indirect Taxation and Economic Efficiency*, *Journal of Public Economics*, 1/72, str. 97–119.

⁴⁰ R. Mueller i W. Roock, *Konjunktur – and Stabilisierungspolitik*, Stuttgart, Kohlhammer, 1976; D. F. Green, *Business, Government, and Society*, N. York, Macmillan, 1983. i F. Girault i R. Zisswilleer, *Finance modernes theorie et pratique*, tom I i II, Dunod, Paris, 1973.

⁴¹ W. Fellner, *Criteria for Useful Targeting: Money Versus the Base and Other Variables*, *Journal of Money, Credit and Banking* 4/82, str. 641–650. i G. Macesich, *Monetarism, Theory and Policy*, Praeger, N.York, 1983.

POPULARNI ČLANCI
POPULAR ARTICLES

ULOGA CENTRALNE BANKE U MONETARNOJ POLITICI

ROLE OF THE CENTRAL BANK IN THE MONETARY POLICY

Popularni članak

DOI 10.7251/POS1106199K	COBISS.BH-ID 2913816	UDK 338.23:336.71
-------------------------	----------------------	-------------------

Jelena Kukobat¹, student postdiplomskog studija Univerziteta za poslovne studije Banja Luka

Sažetak:

Ovaj rad zasnovan je na zakonskim propisima, publikacijama i podzakonskim aktima Centralne banke Bosne i Hercegovine. Glavna okupacija rada je da se iznese i objasni suština bankarskog sistema BiH pa samim tim i Centralna banka kao njena glavna institucija u vođenju monetarne politike.

Od mjera ekonomske politike koje spadaju u grupu finansijskih instrumenata potrebno je izdvojiti dva instrumenta: monetarnu i fiskalnu politiku. Možemo reći da se monetarnom politikom utiče na tržište novca, a fiskalnom politikom na javne prihode i rashode. Vođenje monetarne politike ne može biti nezavisno od vođenja fiskalne politike. Kao sastavni dijelovi ekonomske politike one su uvijek u međusobnoj interakciji, pošto se i jednom i drugom može djelovati na iste ekonomske kategorije zbog čega moraju biti usklađene.

Ključne riječi: *centralna banka, monetarna politika, mjere monetarne politike, valutni odobor*

¹ Jelena Kukobat, dipl.ecc., Mob.: 066/810-589; E-mail: jelenakukobat@yahoo.com

Abstract:

This paper is based on legislations, publications and bylaws of the Central Bank of Bosnia and Herzegovina. The main orientation of this paper is to present and explain the essence of the banking system in Bosnia and Herzegovina, hence the Central bank as its main institution in the implementation of the monetary policy.

From all economic policy measures that constitute financial instruments, it is important to emphasize two: monetary and fiscal policy. It is appropriate to say that monetary policy is used to control the supply of financial market, and fiscal policy to control public revenues and expenditures. Monetary policy is deeply connected to fiscal policy and they cannot be implemented separately. As constituent parts of economic policy, monetary and fiscal policies are always in mutual interaction, since both can operate on the same economic categories for which they must be harmonized.

Keywords: Central Bank, monetary policy, economic policy measures, currency board

1. UVOD

Monetarna politika je tipični instrument javnih finansija iz grupe instrumenata koji čine ekonomsku politiku. Po opšte prihvaćenoj definiciji monetarna politika je skup mjera kojima vlada, centralna banka ili drugo monetarno regulatorno tijelo jedne države utiče na tržište novca i hartija od vrijednosti u cilju održanja rasta i/ili stabilnosti ekonomije. Monetarnom politikom upravlja se tržištem novca od strane centralne banke, a sastoji se od politike ograničavanja novčane ponude (pošto inflacija vodi do povećanja kamata) i od politike ekspanzivne novčane ponude (recesija vodi do smanjenja kamata).

Odgovarajuća monetarna politika je značajan faktor u postizanju ekonomske stabilnosti svake države, kada se kombinuje sa stimulativnom fiskalnom politikom. Osnovni ciljevi monetarne politike mogu biti dugoročni (strateški ciljevi djelovanja monetarne politike) i kratkoročni (trenutni ili korektivni ciljevi). Dugoročni ciljevi monetarne politike predstavljaju njenu osnovnu orijentaciju u ostvarivanju razvojnih i stabilizacionih zadataka. Kao osnovne ciljeve monetarne politike možemo navesti ostvarivanje optimalne stope ekonomskog rasta, ostvarivanje politike pune zaposlenosti, stabilnost nivoa cijena, stabilnost

spoljne vrijednosti novca, ostvarivanje određenih strukturnih promjena u privredi, itd.

Kratkoročni ciljevi monetarne politike su korektivne mjere kojima treba da se u sklopu dugoročnih ciljeva pomoću operativnih poteza rješavaju određene disproporcije koje su nastale u procesu ekonomskog razvoja. Ovi ciljevi se obično postavljaju u toku jedne godine i nastoje se i ostvariti tako da je u stvari svaka godina u okviru dugoročno planirane monetarne politike u stvari obilježena specifičnim ciljevima kratkoročne politike. Dakle, ciljevi kratkoročne i dugoročne politike se moraju poklapati.

2. MJESTO I ULOGA CENTRALNE BANKE U BANKARSKOM SISTEMU

2.1. Pojam i pravni status Centralne banke

Institucija koja kreira i sprovodi monetarnu politiku, a opšteprihvaćena je u najvećem broju država jeste centralna banka. Prilikom definisanja pojma centralna banka bitno je istaći da je to specifična državna institucija koja se javlja kao „banka-banaka” i „banka-države”. Ona je odgovorna za vođenje monetarne politike, što znači dinamiziranje ponude novca a sa ciljem: stabilnih cijena, ekonomskog rasta, povećanja zaposlenosti i stabilnog platnog bilansa. Prva centralna banka nastala je u Švedskoj 1656. godine, a zatim Bank of England 1694. godine. U izvršavanju svojih funkcija centralna banka ima visok stepen nezavisnosti od izvršne vlasti, a za svoj rad odgovara najvišem predstavničkom tijelu države, tj. parlamentu. Osnovne funkcije centralne banke su: emisija novca, sprovođenje mjera kreditno-monetarne politike, održavanje projektovanog kursa domaće valute, održavanje stabilnosti cijena na tržištu roba i usluga, održavanje spoljne likvidnosti zemlje i obavljanje kreditnih i fiskalnih poslova u ime i za račun države.

2.1.1. Emisija novca

Emisionu funkciju² centralna banka vrši na dva načina: emisijom gotovog novca u obliku novčanica domaće valute i emisijom primarnog novca. U emisionom pogledu poseban slučaj je funkcija centralne banke svedena na valutni odbor (Currency Board). Valutni odbor je u stvari emisioni princip u kojem je kurs domaće valute fiksno vezan za kurs neke strane valute ili za kurs korpe valuta. Strana valuta (ili valute) za koju je domaća valuta vezana se naziva „rezervna valuta”. Valutni odbor nema uticaja na monetarnu politiku pošto ovaj princip ne dozvoljava bilo kakvu primarnu ili sekundarnu emisiju u svrhu kreditiranja države. Sljedeće ograničenje je da CB³ koja funkcioniše na principu valutnog odbora ne može davati kredite poslovnim bankama, niti im može određivati visinu obavezne rezerve.

2.1.2. Sprovođenje mjera kreditno-monetarne politike

Monetarnom politikom obezbjeđuje se optimalan odnos količine novca u opticaju i kvantitativnog karaktera društvenog proizvoda. Ona se svodi na aktivnosti centralne banke koje se odnose na emisiju i povlačenje novca iz optičaja, time utičući na potražnju roba i usluga.⁴ Glavni cilj monetarnih vlasti je održavanje stabilnosti cijena, odnosno prevencija i neposredne mjere radi sprečavanja inflacije i deflacije. Spomenuti cilj odražava se na finansijsku likvidnost, monetarnu ravnotežu i stabilnost domaćeg novca i deviznog kursa. Ostvarenje tog cilja može imati pozitivne, ali i negativne uticaje na dinamiku i kvalitet nacionalne ekonomije, čiji su

²Emisiona funkcija Centralne banke Bosne i Hercegovine je na principu valutnog odbora. Domaća valuta (KM) vezana je za EUR po fiksnom kursu od 1,955830 KM za 1 EUR. Kurs prema ostalim valutama kao što su USD, GBP, JPY i druge fluktuiira onoliko koliko prema tim valutama fluktuiira EUR.

³ Na primjer, visina obavezne rezerve je regulatorni instrument monetarno-finansijske politike i njenu visinu određuje CB BiH, ali u Bosni i Hercegovini neke druge regulatorne funkcije povjerene su Agenciji za bankarstvo FBiH i Agenciji za bankarstvo RS.

⁴ Dr Ristić Ž., Dr Komazec S., Monetarna ekonomija i bankarski menadžment, Liber, Beograd, 2009. godina

pokazatelji stopa zaposlenosti, BDP, stopa privrednog rasta i stabilnost cijena.

2.1.3. Održavanje projektovanog kursa domaće valute

Održavanje projektovanog kursa domaće valute prema inostranim valutama ne znači da je fiksni i stabilan kurs automatski dobra politika. Formiranje kursa domaće valute isključivo na osnovu mehanizama ponude i potražnje na deviznom tržištu, a bez intervencija centralne banke poznato je kao plivajući kurs. Plivajući kurs (engl. floating exchange rate) je flotirajući, fleksibilni ili slobodni kurs, kojim se cijena inostranih valuta formira na tržištu isključivo na osnovu djelovanja mehanizma ponude i potražnje, kojima se formira realna cijena svake od inostranih valuta. Osnovna ideja je sadržana u cijeni ravnoteže jer se na određenoj visini deviznog kursa izravnavaju ponuda i potražnja i ostvaruje ravnoteža platnog bilansa.

2.1.4. Održavanje stabilnosti cijena na tržištu roba i usluga

Održavanje stabilnosti cijena jedna je od ključnih uloga centralne banke. Ova uloga se ostvaruje korišćenjem mehanizama monetarne i fiskalne politike, te politikom kursa domaće valute prema korpi inostranih valuta.

2.1.5. Održavanje spoljne likvidnosti zemlje

U okviru ove funkcije centralna banka ostvaruje ciljeve devizne politike od kojih su najvažniji: nesmetano obavljanje platnog prometa sa inostranstvom, održavanje ravnoteže platnog bilansa i otplata dugova prema inostranstvu.

2.1.6. Obavljanje kreditnih i fiskalnih poslova

Centralna banka ima funkciju poslovne banke za jednog i jedinog svog komitenta - državu. Za potrebe države i njenih organa

banka obavlja poslove platnog prometa sa inostranstvom, zastupa državu prilikom zaduživanja kod stranih poslovnih banaka i međunarodnih finansijskih institucija, u ime države upravlja deviznim rezervama i obavlja kreditne poslove. Navedene aktivnosti Centralne banke su osnovne, one se razlikuju od zemlje do zemlje u zavisnosti od političkog sistema i specifičnosti njenog ekonomskog i bankarskog sektora.

2.2. Osnivanje, ciljevi i zadaci Centralne banke Bosne i Hercegovine

Ciljevi Centralne BiH⁵ su određeni Dejtonskim mirovnim sporazumom, kao i njena prva pravna regulativa. Centralna banka propisuje i odgovorna je za monetarnu politiku Bosne i Hercegovine. Valuta Bosne i Hercegovine je konvertibilna marka (KM). Međunarodni kod konvertibilne marke je BAM. Manja novčana jedinica je 1 fening. Jedna konvertibilna marka = 100 feninga. Devizni kurs konvertibilne marke fiksno je vezan za EUR na paritetu 1 KM = 0,51129 EUR. Konvertibilna marka ima punu unutrašnju konvertibilnost, a djelimično i međunarodnu. Centralna banka Bosne i Hercegovine osnovana je 20. juna 1997. godine Zakonom o Centralnoj banci, koji je usvojila Parlamentarna skupština BiH. Počela je sa radom 11. avgusta 1997. godine. Osnovni ciljevi i zadaci Centralne banke su utvrđeni zakonom saglasno Opštem okvirnom sporazumu za mir u BiH. Centralna banka Bosne i Hercegovine održava monetarnu stabilnost u skladu s currency board⁶ aranžmanom (1KM: 0,51129 EURO), što znači da izdaje domaću valutu uz puno pokriće u slobodnim konvertibilnim deviznim sredstvima po fiksnom kursu 1 KM: 0,51129 EURO. Centralna banka definiše i kontroliše sprovođenje monetarne politike BiH, upravlja službenim deviznim rezervama ostvarenim izdavanjem domaće valute, pomaže i održava odgovarajuće platne i obračunske sisteme. Takođe koordiniše djelatnosti Agencija za bankarstvo entiteta, koje su nadležne za izdavanje dozvola za rad i superviziju poslovnih banaka.

⁵ Zakon o Centralnoj banci BiH, Službeni glasnik BiH 1/97, 1997. godina

⁶ Za objašnjenje funkcionisanja Centralne banke na principu currency boarda vidjeti tačku 2.1.

Najviši organ Centralne banke BiH je Upravni odbor, koji je nadležan za utvrđivanje monetarne politike i kontrolu njenog sprovođenja, organizaciju i strategiju Centralne banke u skladu s ovlašćenjima utvrđenim zakonom. Upravni odbor se, prema Zakonu o CBBiH, sastoji od pet lica koje imenuje Predsjedništvo BiH na period od šest godina. Upravni odbor za guvernera bira jednog od svojih članova. Funkcija Upravnog odbora⁷ je da je nadležan za vrhovnu upravu i kontrolu sprovođenja politike, administraciju i poslovanje Centralne banke. Upravu Centralne banke čine guverner i tri viceguvernera, koje je imenovao guverner uz odobrenje Upravnog odbora. Zadatak uprave je operativno rukovođenje poslovanjem Centralne banke. Svaki viceguverner je neposredno odgovoran za rad jednog odjeljenja - sektora Centralne banke. Centralna banka je fizički razdvojena u tri glavne jedinice (Glavna jedinica Sarajevo, Glavna banka Republike Srpske Banja Luka i Glavna jedinica Mostar) i dvije filijale (Filijala CBBiH Brčko distrikt i Filijala Glavne banke Republike Srpske Pale).

⁷ Zakon o Centralnoj banci BiH, Službeni glasnik BiH 1/97, 1997. godina

3. OSNOVNI MODELI UPRAVLJANJA MONETARNOM POLITIKOM

3.1. Valutni odbor

Valutni odbor⁸ je aranžman sa fiksnim deviznim kursom koji je vezan za valutu sidro, zlato ili čak za korpu valuta, gdje se sav novac u opticaju može slobodno konvertovati u rezervnu valutu i gdje su osnovna djelovanja centralne banke jasno definisana zakonom o centralnoj banci. Iskustva pokazuju da su valutni odbori najčešće uvedeni u periodima poslije sticanja kolonijalne nezavisnosti (britanske kolonije), poslije visoko izražene makroekonomske neravnoteže (npr. tranzicione zemlje), poslije prvih tranzicionih reformi i otvaranja ekonomija (male zemlje jugoistočne Evrope) ili poslije ratnih konflikata (npr. slučaj BiH).

Sistem valutnog odbora je poznat prije svega po svojoj jednostavnosti, transparentnosti i preciznim pravilima. Ovaj sistem u principu karakterišu četiri osnovna elementa: fiksni devizni kurs prema rezervnoj valuti, automatska konvertibilnost po zahtjevu imaoća domaće valute, zabrana odobrenja kredita bankama ili državnim organima i institucijama i pravno regulisanje (obično posebnim zakonom). Prednosti modela valutnog odbora jesu garantovanje konvertibilnosti domaće valute, garantovanje cjenovne i monetarne stabilnosti, podsticanje razvoja zdravog bankarstva i prisustvo stranih banaka u domaćoj ekonomiji (s obzirom na to da slabe banke u uslovima prudencione supervizije ne mogu da opstanu), uvođenje makroekonomske discipline, pospješivanje vanjske trgovine, stimulisanje direktnih i potfolio stranih investicija.

⁸ Mr Kozarić K., Modeli monetarne politike sa osvrtom na valutni odbor, Centralna banka BiH, Specijalne teme istraživanja, 2007. godina

Međutim, i pored često pominjanih prednosti, zasigurno najveći nedostatak ovog modela je svjesno odricanje monetarnih vlasti od niza instrumenata monetarne politike, kao i ograničenja, čak zabrane odobravanja kredita kao posljednje utočište, što može da dovede do nestabilnosti bankarskog sistema; onemogućavanje aktivne monetarne politike; ograničena zaštita od špekulativnih udara.

3.2. Fleksibilni/plivajući kurs (Floating peg)

Promjena sistema deviznih kurseva i uvođenje tzv. fleksibilnog (plivajućeg) kursa može se javiti u dva slučaja⁹ i to kada se država suoči sa valutnom krizom (prinudena je da napusti režim fiksnih kurseva jer usljed gubitka kredibiliteta dolazi do naglog odliva kapitala u inostranstvo) i kada nema problema sa deviznom nelikvidnošću država može svjesno da izabere režim plivajućih kurseva koji više odgovara za ostvarivanje boljih ekonomskih performansi. Postoje dvije osnovne varijante režima fleksibilnih (plivajućih) kurseva:

- tzv. „čisti” (centralna banka ne vrši nikakve intervencije na deviznom tržištu već prepušta formiranje kursa isključivo tržišnim snagama), i
- „prljavi” režim fleksibilnih (plivajućih) deviznih kurseva (CB interveniše na deviznom tržištu i tim korektivno djeluje na formiranje deviznog kursa).¹⁰

3.3. Konvencionalno fiksni kurs (Crawling peg)

Prema modelu konvencionalno fiksnog kursa (crawling peg) zemlja zadržava koncept valutnog pariteta koji centralna banka brani na deviznom tržištu uz mogućnost da ovaj valutni paritet (fiksni kurs) može da bude promijenjen.¹¹ Samo u određenim slučajevima ovakav kurs se može mijenjati, a svaka zemlja ima pravo da izabere valutu po kojoj će formirati devizni kurs. Zemlje koje su ušle u zonu evra

9 Ćirović, M., “Devizni kursevi”, Ekonomski institut, Beograd, 2000. godina, str. 78

10 Ćirović, M., “Devizni kursevi”, Ekonomski institut, Beograd, 2000. godina, str. 87

11 Ćirović, M., “Devizni kursevi”, Ekonomski institut, Beograd, 2000. godina, str. 77;

uspostavile su fiksne devizne kurseve prema valutnoj jedinici tog regionalnog monetarnog sistema, pri čemu su kolektivno „plivale” u odnosu na valute van tog valutnog područja (prema američkom dolaru, japanskom jenu itd).

3.4. Ciljana inflacija (Target inflation)¹²

Targetiranje inflacije posljednjih godina prerasta u sve češći okvir monetarne politike koji se primjenjuje širom svijeta. Targetiranje inflacije se može okarakterisati kao kompleksan način vođenja monetarne politike koji minimalno podrazumijeva razvijenu tehnologiju predviđanja (što podrazumijeva mogućnost uvođenja najmanje jednostavnog modela), specifičnu formu institucionalne strukture - nezavisnu centralnu banku, snažan i razvijen finansijski sektor, te ustrojen i pouzdan sistem mjerenja inflacije. Centralna banka mora imati slobodu prilagođavanja instrumenata monetarnoj politici na način na koji ona vjeruje da će najbolje postići nisku, odnosno ciljanu inflaciju. Pri direktnom targetiranju inflacije CB mora imati povjerenje javnosti jer je ono od velikog značaja za rad centralne banke. Centralne banke poduzimaju niz mjera da bi se obezbijedio kredibilitet i transparentnost monetarne politike.

¹² Mr Kozarić K., Modeli monetarne politike sa osvrtom na valutni odbor, Centralna banka BiH, Specijalne teme istraživanja, 2007. godina

4. ULOGA CENTRALNE BANKE BiH U MONETARNOJ POLITICI

4.1. Monetarna politika

Već sam spomenula da se monetarnom politikom upravlja tržištem novca od strane centralne banke, a sastoji se od politike ograničavanja novčane ponude (pošto inflacija vodi do povećanja kamata) i od politike ekspanzivne novčane ponude (recesija vodi do smanjenja kamata). Monetarna politika može biti ekspanzivna, restriktivna i neutralna. Kod ekspanzivne monetarne politike novčana masa raste brže od rasta BDP, kod restriktivne novčana masa raste sporije od BDP, a kod neutralne rast novčane mase usklađen je sa dinamikom rasta BDP. Efekti ekspanzivne monetarne politike su porast novčane ponude, smanjenje kamatnih stopa, povećanje investicija, povećanje BDP i porast zaposlenosti. Mjere ekspanzivne monetarne politike su višestruke i sastoje se od: smanjenja eskontne stope i posrednog smanjenja kamata na kredite koje poslovne banke daju privredi i stanovništvu, smanjenja visine obaveznih rezervi koje poslovne banke moraju deponovati kod centralne banke, što posredno oslobađa dodatna sredstva za kreditiranje privrede i stanovništva.

Efekti restriktivne monetarne politike su smanjenje novčane ponude, povećanje kamatnih stopa, smanjenje investicija, smanjenje BDP i smanjenje zaposlenosti. Iako efekti restriktivne monetarne politike imaju negativan efekat na ekonomiju, takva politika je često neophodna radi posrednih efekata, od kojih je najvažniji smanjenje inflatornih tendencija koje se ogledaju povećanjem cijena i povećanjem kursa domaće valute. Međutim, ukoliko se ne sprovodi oprezno, restriktivna monetarna politika može da dovede privredu u recesiju.

4.2. Mjere monetarne politike

Osnovne mjere monetarne politike su eskontna (diskontna) stopa, operacije otvorenog tržišta, devizni kurs i obavezna rezerva.

Centralna banka ili drugo regulatorno monetarno tijelo propisuje visinu kamatne stope temeljem koje se poslovno bankarstvo zadužuje kod centralne banke.

U cilju povećanja svoje likvidnosti, centralna banka kupuje vrijednosne papire (obveznice). Ukoliko se u opticaju nađe previše novca, centralna banka prodaje vrijednosne papire, te tako smanjuje količinu novca u opticaju.

Devizni kurs je poseban instrument finansijske politike¹³ koji predstavlja kurs domaće valute prema korpi stranih valuta ili prema valutama koje dominiraju u plaćanjima trgovinske razmjene sa inostranstvom. Prilikom izbora politike deviznog kursa država može da odabere jedan od sljedećih režima politike deviznog kursa, i to fiksni režim, režim sa ograničenom fleksibilnošću (prelazni režim) i fluktuirajući (plivajući) režim.

Iznos novčanih sredstava koji poslovna banka ima na računu kod centralne banke predstavlja zakonsku obavezu. Visinu toga iznosa određuje centralna banka. Osnovna funkcija je ograničavanje procesa multiplikacije depozita i kreditne ekspanzije. Obavezna rezerva klasičan je i veoma često korišćen instrument monetarne politike. Povećanjem procenta obavezne rezerve država, putem regulatornog tijela, smanjuje novčanu masu u opticaju, a smanjenjem tu masu povećava. U uslovima kada monetarna vlast raspolaže ograničenim brojem instrumenata obavezna rezerva pored eskontne stope ima vodeću ulogu. Povećanje obavezne rezerve dovodi do povećanja kamata na kredite poslovnih banaka, čime se smanjuje njihova tražnja.

¹³ Ivan Ribnikar u članku "Režim deviznog tečaja i monetarna politika", Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Rijeci, broj 2. juni 2005. godina

5. ZAKLJUČAK

Reforma bankarskog sektora je bolje sprovedena od bilo kojeg drugog privrednog sektora. Vraćeno je povjerenje građana u domaću valutu i zaboravljeni su dani kada se kurs mijenjao čak i nekoliko puta dnevno. Izvršena je privatizacija bankarskog sektora. Centralna banka Bosne i Hercegovine je uspostavila jedinstven bankarski sistem BiH i funkcioniše kroz pet cjelina na cijeloj teritoriji BiH. Ona je stabilna državna institucija koja više nije pod međunarodnim upravljanjem. Centralna banka je nezavisna institucija kojom ne upravlja političko rukovodstvo. Njena najvažnija funkcija je da „formuliše, usvaja i kontroliše monetarnu politiku u Bosni i Hercegovini”. CB BiH upravlja monetarnom politikom putem aranžmana valutnog odbora, što je definisano u Zakonu o CB BiH, kao i u Dejtonskom sporazumu.

Dugoročni cilj BH politike je da privredu približi i konačno uvede u Evropu. KM je već vezana za EURO. Izlazna strategija za BiH iz valutnog odbora je eventualno usvajanje EURA kao valute BiH. Buduće inicijative u finansijskom sektoru BiH su pouzdane Centralna banka i stabilna valuta, bankarski sektor koji ubrzano napreduje, finansijski sektor koji ima čvrstu bazu. Iz svega navedenog možemo zaključiti da su izazovi za naredne godine sljedeći: održati finansijsku stabilnost, razviti tržište kapitala i vrijednosnih papira kako bi se proširio obim finansijskih usluga koje su dostupne štedišama i investitorima u BiH. Treba napomenuti i to da je stabilnost valutnog odbora trenutno najpozitivnija osobina kojom BiH raspolaže da bi privukla strane investicije.

LITERATURA

1. Dr Ristić Ž., Dr Komazec S., Monetarna ekonomija i bankarski menadžment, Liber, Beograd, 2009. godina
2. Dr Sejmenović J., Dr Komazec S., Dr Ristić Ž., Monetarne i javne finansije, Univerzitet za poslovne studije Banja Luka, Banja Luka 2008. godina
3. Dr Milutin Ćirović: „Devizni kurs”, Ekonomski institut, Beograd, 2000.godina
4. Dr Novo Plakalović: „Monetarna ekonomija”, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Srpsko Sarajevo, 2003. godina
5. Dr Perišin I., Šokman A., Lovrinović I.: „Monetarna politika”, Fakultet ekonomije i turizma, Pula, 2001. godina.
6. Mr Kozarić K., Modeli monetarne politike sa osvrtom na valutni odbor, Centralna banka BiH, Specijalne teme istraživanja, 2007. godina
7. Prezentacija Mr Kozarić K. na temu: Uloga centralne banke BIH sa osvrtom na valutni odbor
8. „Službeni glasnik Republike Srpske” br. 12/03, i br. 44/03, 2003. godina
9. Zakon o Centralnoj banci BIH, „Službeni glasnik BiH” 1/97, 1997. Godina
10. www.cbbh.ba (preuzeto dana 19.12.2011. godine)

Rad primljen: 27.12.2011. god.

Rad odobren: 29.12.2011. god.

KLASIFIKACIJA JAVNIH RASHODA U FISKALNOJ EKONOMIJI

CLASSIFICATION OF PUBLIC EXPENDITURES IN FISCAL ECONOMY

Popularni članak

DOI 10.7251/POS1106213B	COBISS.BH-ID 2914328	UDK 336.74:338.23
-------------------------	----------------------	-------------------

Dragana Borjanić¹ student II godine Fakulteta pravnih nauka
Univerziteta za poslovne studije Banja Luka

Sažetak:

Sve veći porast javnih rashoda u savremenim uslovima, kao i njihova povećana uloga u ekonomskom i socijalnom životu, pred finansijsku teoriju postavljaju radi lakšeg izučavanja problem klasifikovanja javnih rashoda u određene grupe. Analogno tome, postoji mnoštvo vrsta i klasifikacija javnih rashoda. S tim u vezi mogu se vršiti raznovrsne klasifikacije javnih rashoda, što zavisi prvenstveno od kriterijuma od kojeg se polazi. To može biti forma rashoda, mesto, vreme ili njihov objekat ili subjekat. U tom kontekstu, može se reći da skoro svaki teoretičar javnih finansija ima svoju klasifikaciju javnih rashoda.

Ključne riječi: *javne finansije, fiskalna politika, javni rashodi.*

¹Dragana Borjanić, Mob.:065/242-404; E-mail:dragana.borjanic@hotmail.rs

Abstract:

In the modern conditions, the continual growth of public expenditures as well as their increasing role in the economic and social life, makes it obligatory for financial theory to classify public expenditures into certain groups. Hence, there are many types and classifications of public expenditures. In this regards, depending on the criteria used as a base, many classifications of public expenditures can be done. It can be a form of expenditure, a place, a time or their object or subject. In this sense, one can say that almost every theoretician of public finance has own, different classification of public expenditures.

Keywords: public finance, fiscal policy, public expenditures

Neke od klasifikacija javnih rashoda datiraju još iz davnih vremena, dok je određeni broj nastao pod uticajem novih savremenih pravaca u finansijkoj teoriji i praksi. Međutim, nije mi namera da na ovom mestu ulazim u sve postojeće modalitete klasifikacija javnih rashoda. Iz tih razloga, u nastavku izlaganja daje se prikaz jednog broja klasifikacija javnih rashoda za koje smatram da su najstandardnije i najprisutnije u teoriji javnih finansija.

U skladu sa navedenim, zaslužuje da bude navedena sledeća osnovna klasifikacija javnih rashoda²:

1. Redovni i vanredni;
2. Lični i materijalni;
3. Proizvodni i transferni;
4. Novčani i nenovčani
5. Produktivni i neproduktivni;
6. Odgodivi i neodgodivi;
7. Rashodi centralnih, regionalnih i lokalnih organa.

1. Podela javnih rashoda na redovne i vanredne veoma je stara. Kao kriterijum kod ove podele uzima se vreme u kojem se javni rashodi javljaju. Polazeći od toga, obično se smatra da redovni rashodi imaju sledeće karakteristike: (a) mogu se unapred predvideti, (b) visina im je relativno stabilna, (c) redovno se javljaju. U skladu sa navedenim

² Prof. dr Žarko Ristić, "Fiskalni menadžment i ekonomija javnog sektora", Etnostil, Beograd, 2011.godine, str. 86

karakteristikama, po logici stvari se podrazumeva da javni rashodi koji nemaju napred navedene karakteristike spadaju u vanredne javne rashode. Naime, vanredni javni rashode javljaju se povremeno, obično kao rezultat nedovoljno predviđenih ili nepredvidivih uzroka. Ponekad neki uzroci za alociranje javnih rashoda mogu se predvideti, ali kada se to predviđanje ne izvrši u dovoljnoj meri, onda nastaje potreba za pronalaženjem dodatnih izvora podmirenja ovim putem nastalih potreba, odnosno vanrednih javnih rashoda. Vanredni javni rashodi nastaju i kao posledica apsolutno nepredvidivih događaja, a koji se nikakvim sredstvima nisu mogli predvideti, na primer slučajevi više sile: zemljotresi, požari, epidemije itd.

2. Podela javnih rashoda na lične i materijalne spada u klasifikovanje javnih rashoda na osnovu objekta trošenja. Lični rashodi predstavljaju javne izdatke države namenjene izdržavanju njenih organa uprave (plate, penzije, nagrade, razni oblici pomoći itd.). S druge strane, materijalni javni rashodi obuhvataju sve izdatke koje država čini u cilju obavljanja javnih funkcija, prilikom izvršenja zadataka i mera iz svoje nadležnosti.

3. Podela javnih rashoda na proizvodne i transferne spada u klasifikacije novijeg datuma, a u vezi je sa jačanjem državnog intervencionizma, odnosno za jačanje ekonomskih i socijalnih funkcija savremene države. U prvu grupu javnih rashoda tj. Proizvodne, javne rashode treba uvrstiti u dve osnovne grupe: (a) realni javni rashodi i (b) investicioni i kapitalni javni rashodi. Realni javni rashodi predstavljaju rashode kojima država pribavlja produktivne usluge i dobra, plaća službenike i radnike i kupuje materijalna dobra. U ovu grupu javnih rashoda spadaju tradicionalni administrativni rashodi države, kao što su vojska, administracija i sl. Međutim, investicioni ili kapitalni javni rashodi predstavljaju rashode kojima odgovara protivvrednost dobijena u ekonomskim dobrima koja će kasnije donositi prihode. Drugim rečima, investicioni rashodi dovode do direktnog ili indirektnog povećanja društvenog proizvoda (izgradnja privrednih objekata, komunalnih objekata itd).

U drugu grupu javnih rashoda spadaju transferni javni rashodi koji se karakterišu time što se njima ne stvaraju nova ekonomska dobra, niti se njima uvećava društveni proizvod. Oni vrše samo preraspodelu već stvorenog društvenog proizvoda, i to tako što prenose

(transferišu) finansijska sredstva od jednog dela stanovništva ili privrede nekom drugom delu stanovništva ili privrede. Tipičan primer transfernih javnih rashoda predstavljaju isplate socijalne pomoći, pomoć nezaposlenima, penzije, subvencije i kamate državnih zajmova.

4. Podela javnih rashoda na novčane i nenovčane jedna je od najstarijih podela javnih rashoda, koji danas gubi na značaju jer se javni rashodi iskazuju i izvršavaju u novcu. Na primer, nenovčani oblik rashoda ima dodela uniformi, organizovanje besplatnog prevoza dolaska na posao i odlaska sa posla, besplatna izgradnja objekata od zajedničkog interesa u obliku dobrovoljnog rada građana i sl.

5. Podela javnih rashoda na produktivne (rentabilne) i neproduktivne (nerentabilne) novijeg je datuma i u vezi je sa prodiranjem aktivnosti države u domen privrednih aktivnosti, odnosno osnivanje državnih privrednih preduzeća. Po ovoj klasifikaciji, produktivni javni rashodi su oni koji dovode do stvaranja prihoda tj. gde su prihodi veći od rashoda. Oni mogu biti direktno i indirektno produktivni. Javni rashodi su direktno produktivni ako neposredno dovode do povećanja privrednih kapaciteta, odnosno porasta prihoda. Javni rashodi su indirektno produktivni ako na posredan način utiču na povećanje privrednih kapaciteta, odnosno porasta prihoda³. Nasuprot prethodno definisanim produktivnim javnim rashodima stoje neproduktivni javni rashodi. Ovi rashodi državi ne donose nikakve prihode. Klasičan primer koji ilustruje takve javne rashode jesu rashodi za vojsku i administraciju.

6. Podela javnih rashoda na odgodive i neodgodive vrši se sa aspekta vremena kada je njihovo izvršenje planirano, odnosno predviđeno. Analogno tome, neodgodivi su oni javni rashodi koje država mora izvršiti upravo u onom času kada je njihovo izvršenje i planirano. S druge strane, odgodivi javni rashodi su oni koje država može odgoditi na izvesno vreme, s tim što odgađanjem izvršenja javnog rashoda ne sme ugroziti ostvarenje zadataka zbog kojih je državni organ osnovan.

³ Prof. dr Slobodan Komazec, Prof. dr Žarko Ristić, "Monetarne i javne finansije", Etnostil, Beograd, 2011. godine, str. 63

7. Podela javnih rashoda prema subjektu trošenja ogleda se u njihovoj podeli na javne rashode koje vrši država (centralni nivo) i na javne rashode koje vrši neko uže regionalno ili lokalno telo. Ova podela ima posebnog značaja u složenim, federativno organizovanim državama. Ključni problem u ovim državama sastoji se u podeli nadležnosti (funkcija). Naime, za složene države od posebnog je značaja izučavanje odnosa koji postoje između veličine rashoda centralnih i lokalnih organa. Analogno tome, svaki proces decentralizacije po logici stvari mora biti istovremeno praćen i procesom povećanja učešća užih društveno-političkih zajednica u ukupnim sredstvima koja su namenjena za javne rashode.

U vezi sa prethodno iznetim treba imati u vidu činjenicu da problematika javnih rashoda u složenim državama federalnog tipa proističe iz same činjenice da su države članice saveza po pravilu različite, i to gledano sa više aspekata. Otuda na ovoj osnovi najčešće i nastaju određeni problemi. Naime, postavlja se pitanje šta uzimati kao kriterijum kod određivanja visine javnih rashoda - da li to treba da bude samo finansijski kriterijum ili i kriterijum potreba za javnim uslugama?

Sa tim u vezi, ako bi se rashodi federalnih jedinica utvrđivali samo na osnovu finansijskih kriterijuma, onda bismo imali situaciju da bi one federalne jedinice koje su privredno razvijene, pa prema tome i finansijski sposobne, bile potpuno u stanju da javnim rashodima zadovolje sve svoje javne potrebe. S druge strane, to svakako ne bi bio slučaj sa privredno nerazvijenim federalnim jedinicama. Naime, ove federalne jedinice ne bi bile u stanju da finansiraju sve svoje javne potrebe, što bi moglo imati i određenih negativnih političkih efekata. Iz tih razloga, kod federalno organizovanih država ne mogu biti predominantni isključivo finansijski kriterijumi kao najmerodavniji, već i politički kriterijumi, odnosno društveni.

ZAKLJUČAK

Ravnoteža se nastoji uspostaviti na dva načina: prvo, da viša federalna jedinica prima na sebe finansiranje javnih rashoda niže federalne jedinice, i drugo, da savezna država iz svojih sredstava pruža pomoć nižoj federalnoj jedinici za pokriće javnih rashoda. Ova pomoć se najčešće pojavljuje u dva osnovna oblika - dotacije i subvencije.

LITERATURA

1. Prof. dr Ristić, Žarko, "Fiskalni menadžment i ekonomija javnog sektora", Etnostil, Beograd, 2011. godine
2. Prof. dr Komazec, Slobodan, Prof. dr Ristić, Žarko, "Monetarne i javne finansije", Etnostil, Beograd, 2011. Godine

Rad primljen: 27.12.2011. god.

Rad odobren: 29.12.2011. god.

UTICAJ FLUKTUACIJE DEVIZNOG KURSA CHF/EVRO NA KREDITNI SISTEM U BIH

INFLUENCE OF FLUCTUATION OF EXCHANGE RATE OF CHF/EURO ON THE CREDIT SYSTEM IN BIH

Popularni članak

DOI 10.7251/POS1106219S	COBISS.BH-ID 2914584	UDK 339.743:338.23+ 336.74(497.6)
-------------------------	----------------------	-----------------------------------

Alen Selimović¹, student III godine Fakulteta za poslovne i finansijske studije Univerziteta za poslovne studije Banja Luka

Sažetak:

U radu se daje prikaz ključnih odrednica deviznih kurseva i sistema njihovog formiranja. Stanje deviznih kurseva se bitno mijenja u kriznim uslovima, kada sve ekonomske teorije i sva ekonomska pravila padaju u vodu, a na scenu stupaju neka sasvim nova pravila. Upravo je takva situacija danas. Globalna finansijska kriza, dodatno podržana dužničkom krizom u evrozoni, razorno djeluje na privrede brojnih zemalja, posebno onih sa jakim privredom. U takvim okolnostima dolazi do realne precijenjenosti valuta pojedinih zemalja, što ponovo negativno djeluje na cjelokupnu privredu zemlje. Ovim radom daje se kratak osvrt na finansijsku krizu, njeno dejstvo na privredu zemlje i posebno na valute. Posebno se analizira krizno stanje u Švajcarskoj, te mjere devalvacije koje je država morala sprovesti. Pored toga, ovo stanje nije zaobišlo ni našu zemlju, posebno stanovnike koji koriste kredite sa valutnom klauzulom u ovoj valuti. Detaljniji prikaz uticaja jakog franka na naš kreditni sistem dat je ovim radom.

Ključne riječi: devizni kurs, finansijska kriza, devalvacija, kreditni sistem, Bosna i Hercegovina, franak

¹ Alen Selimović, Mob.:061/102-299; E-mail: alen_selimovic@yahoo.com

Abstract:

The paper gives an overview of the key entries of exchange rates and systems of their formation. Exchange rate balance is significantly changed during crisis conditions, when all economic theories and rules lose their importance and a completely new rule evolves. Such a situation can be found today. The global financial crisis, additionally supported by the debt crisis in the Euro-zone, has a devastating effect on the economies of many countries, especially on those with strong economies. The above mentioned circumstances overvalue currencies of certain countries which, again, have a negative effect on the entire economy. This paper offers a short overview of the financial crisis, its effects on the whole economy, especially effects on currencies. In particular, it analyses the crisis in Switzerland and all currency devaluation this country had to implement. Additionally, this crisis has not bypassed our country, especially the residents who use loans indexed to the above named currency. This paper includes a more detailed view of the effects of the strong Swiss franc on our credit system.

Keywords: exchange rate, financial crisis, devaluation, credit system, Bosnia and Herzegovina, Swiss franc.

1. UVOD

Devizni kurs je cijena jedna valute izražena u cijeni druge valute. Većina zemalja u svijetu ima svoju valutu. SAD imaju dolar, Evropska unija ima evro, Bosna i Hercegovina konvertibilnu marku, Kina juan, itd. Trgovina među zemljama podrazumijeva razmjenu različitih valuta. Na primjer, kada neka firma iz BiH kupuje robu iz Švedske, tada je neophodno konvertibilne marke zamijeniti u krune, valutu Švedske. Odnosno, moraju se prodati marke i kupiti krune. Ove transakcije, kupoprodaje valuta, vrše se na deviznom tržištu. Upravo ove transakcije na tržištu, ponuda i tražnja za valutama određuju kurseve po kojoj se valute međusobno razmjenjuju. Zapravo, na ovaj način se formira, funkcioniše i djeluje valutno tržište. Devizno ili međunarodno tržište je dio ukupnog finansijskog tržišta na kojem se prema utvrđenim uslovima i pravilima trguje stranim valutama, tj. razmjenjuju devize. Osnovni zadatak mu je da snabdijeva učesnike stranim sredstvima plaćanja za plaćanje uvoza i izvoza. Najvažniji učesnici deviznih tržišta su velike komercijalne banke, brokeri i dileri specijalizovani za trgovinu devizama, komercijalni kupci deviza. Na deviznom tržištu trguje se uglavnom konvertibilnim devizama. To je

tržište potpune konkurencije, jer na njemu djeluje mnoštvo učesnika, a broj transakcija je veliki. Odnose među valutama određuju odnosi ponude i tražnje. Međutim, na ponudu i tražnju djeluju drugi elementi. Uobičajena je situacija da države sa jakom privredom imaju jaku valutu i obrnuto. Ekonomske vijesti o stanju na finansijskom tržištu, poslovanju neke zemlje i njene privrede, kriznim uslovima u privredi, bitno određuju kurseve valuta. Ovo važi za slučaj kada se valutni kursevi kreću fleksibilno, u zavisnosti od ponude i tražnje. Ukoliko neka zemlja sprovodi fiksni kurs, kao što je slučaj sa našom zemljom, tada tržišni uslovi ne djeluju na valutu posmatrane zemlje, nego na valutu za koju se vezala (slučaj sa BAM i EUR).

2. FINANSIJSKA KRIZA I NJEN UTICAJ NA VALUTNE KURSEVE

Pod pojmom finansijska kriza podrazumijeva se proces opšteg kontinuiranog pada tržišne cijene finansijskih instrumenata na određenom tržištu. Do pada cijene dolazi zbog povećanja ponude u odnosu na tražnju, odnosno kada je opšta ponuda vrijednosnih papira u dužem vremenskom periodu veća od njihove tražnje. Disharmonija između ponude i tražnje javlja se iz pretežno dva razloga, a to je da investitori nemaju sredstva ili ne žele da ta sredstva ulažu u hartije od vrijednosti. Disharmonija nadalje dovodi do pada privrednih aktivnosti, odnosno smanjena proizvodnje roba i usluga i njihove ponude na tržištu². Ako pri nepromijenjenoj tražnji ponuda opadne, to neminovno vodi do rasta inflatornih uticaja usljed čega novac gubi svoju dotadašnju vrijednost. Takođe, kada novac gubi vrijednost, dolazi i do pada kursa domaće valute u odnosu na stranu, odnosno treba izdvojiti više domaćeg novca za kupovinu strane valute³.

² Acin,Đ., "Međunarodni ekonomski odnosi", Pigmalion, Novi Sad, 2001. godine, str.501.

³ Fredric, S. Mishkin, "Ekonomija novca, bankarstva i finansijskih tržišta", MATE Zagreb, 2010. godine, str.701.

2.1. Dejstvo trenutne krize na svjetsku privredu

Kad su se pojavili podaci o ekonomskim performansama vodećih svjetskih privreda u posljednjem kvartalu 2007. godine, postalo je jasno da će makroekonomski efekti krize finansijskih tržišta biti veoma ozbiljni i da niko neće biti pošteđen. Decenijama je glavni problem bio deficit tekućeg bilansa plaćanja uz očigledna ograničenja i rigidnosti na kapitalnoj strani. Velika pomjeranja kapitala među zemljama bila su veoma rijetka, a finansijske institucije uglavnom su bile nacionalne, a ne multinacionalne i transnacionalne kao što je to danas slučaj. Međunarodna transmisija problema u finansijskom sektoru bila je relativno spora, a to takođe više nije tako. Ova finansijska kriza najbolje pokazuje da problem nastao u jednom dijelu finansijskog sektora jedne zemlje, postaje globalni problem. Iako se mislilo da je žarište lokalno, kriza se već proširila sa finansijskog sektora na cijelu privredu SAD, a dalje i u Evropu i cijeli svijet. Krizni uslovi posebno utiču na to da investitori bježe iz manje likvidnih i sigurnih investicija ka sigurnim. Sigurnom investicijom uvijek se smatralo zlato, a danas i visokokvalitetne obveznice razvijenih zemalja poput Njemačke Francuske, Holandije, Austrije....

2.2. Kriza i njen uticaj na valute - osvrt na CHF

Visoko razvijenom i stabilnom privredom smatra se i privreda Švajcarske. Moramo se kratko osvrnuti na to da je Švajcarska oduvijek bila razvijena zemlja, sa niskom stopom nezaposlenosti, visokim GDP *per capita*, te da nije bilježila bilo kakve deficite. Sve su to okolnosti koje jasno pokazuju stabilnost jedne države. U skladu s tim, švajcarska valuta je oduvijek važila za jaku i stabilnu, a što je posebno aktuelizovano za vrijeme trenutno aktuelne finansijske krize.

U ovom dijelu moramo istaći da pitanje jakog CHF za privredu Evrope, prije nego što je došlo do krize, nije imao velike tendencije, odnosno kretao se na relativno uravnoteženom nivou. Krizni uslovi doveli su oštrog pada vrijednosti USD i EUR u odnosima prema CHF. Polazeći od toga da je naša valuta KM fiksno vezana za EUR, tada sve ono što se dešava i vezuje za EUR direktno se održava na našu valutu. Za analizu i razumjevanje kursa CHF u odnosu na domaću valutu

BAM, važno je shvatanje kursa EUR/CHF, polazeći od toga da je domaća valuta fiksno vezana za EUR. Naime, Centralna banka BiH sprovodi politiku currency boarda, pri čemu je domaća valuta fiksno vezana za EUR i to po kursu 1 EUR=1,95583 BAM. Samim tim, sve kretnje koje se odnose na EUR direktno se odražavaju i na domaću valutu. U tim okolnostima Centralna banka BiH nema prava niti mogućnosti bilo kakvih intervencija i uticaja na valutna kretanja.

2.2.1. Jak CHF - šta to znači za privredu Švajcarske?

Jaka valuta za zemlju u nekim situacijama je dobra, a u nekim loša. Činjenica je da jaka valuta i njena stalna aprecijacija utiče da proizvodi te zemlje budu skuplji u inostranstvu, pri čemu će tražnja za njima slabiti. Ovo je posebno negativno ukoliko je zemlja izvozno orijentisana, kao što je slučaj sa Švajcarskom ili ako je turistički orijentisana (opet slučaj sa Švajcarskom). Naime, ukoliko zemlja želi da izveze proizvode u inostranstvo, npr. Švajcarska u evrozonu, a pri tome je došlo do jačanja CHF u odnosu na EUR, to znači da će kupac u evrozoni za posmatrane proizvode koji se uvoze iz Švajcarske morati izdvojiti više evra. Samim tim, proizvodi iz Švajcarske će biti skuplji u evrozoni te će doći do pada tražnje za njima, a što će se odraziti na pad švajcarskog izvoza. Ovo je ključna negativnost kada govorimo o aprecijaciji neke valute. Upravo zbog ovoga većina zemalja, čak i na vještački način, pokušava različitim mjerama da održi relativno slabu domaću valutu⁴, a sa ciljem podsticanja izvoznih aktivnosti. Sa druge strane, jak CHF znači da u je u Švajcarskoj sve postalo skuplje u odnosu na druge zemlje. Dalje, ukoliko neki turista želi posjetiti Švajcarsku, moraće izdvojiti veću sumu domaće valute kako bi mogao zadovoljiti svoje potrebe, odnosno posjetiti neku turističku destinaciju u Švajcarskoj. Sigurno je da u ovakvim uslovima dolazi i do smanjenja turističkih posjeta u zemlji. Ovakvo stanje negativno djeluje na privredu zemlje, dovodi do destabilizacije cijena, trgovinskog deficita, recesije....

Pored aktuelne finansijske krize, posljednjih godinu dana

⁴ Takav je slučaj sa Kinom, koja već duži niz godina na vještački način održava svoju valutu slabom

evrozona se suočila sa još jedinim vidom krize - dužničkom krizom. U dužničkoj krizi prvo se našla Grčka, potom Španija, Portugal dok je sada aktuelna kriza u Italiji. Suština dužničke krize leži u tome da pojedine zemlje nisu u mogućnosti uredno servisirati obaveze - kako u smislu budžetskih obaveza tako i u pogledu duga koji su emitovali (državne obveznice). Sve navedene zemlje su morale da sprovedu mjere smanjenja budžetskog deficita, čime bi se osigurala održivost duga, odnosno sigurnost da će ove zemlje biti u mogućnosti izmiriti dospijevajuće obaveze. U posebno teškoj situaciji našla se Grčka koja je morala da sprovede opsežne mjere smanjenja javne potrošnje, da se zaduži kod MMF-a, te da jednostavno sprovede sve ono što je evrozona tražila od ove zemlje, a što se odnosi na smanjenje javne potrošnje u zemlji. Ovaka stanja u evrozoni, odnosno finansijska kriza plus jačanje dužničke krize, doveli su do slabljenja EUR te su investitori povećali tražnju za sigurnim investicijama (sigurnim utočištem) poput zlata ali i CHF. U takvim okolnostima kurs EURCHF je bilježio rekordno niske nivoe.

Posmatrajući period od 01.01.2007. do 30.08.2011. godine evidentno je stalno jačanje CHF u odnosu na EUR i USD koje je negativno djelovalo na privredu Švajcarske te je bilo neophodno poduzeti odlučne mjere. Ključnu ulogu u tome imala je Švajcarska narodna banka. Naime, Švajcarska narodna banka pokrenula je mjere kako bi uticala na slabljenje kursa EUR/CHF i to na takav način što je definisala donji kurs EUR/CHF, koji je fiksirala na 1,2. Naime, Švajcarska narodna banka (SNB) poduzela je agresivne korake za zaustavljanje daljeg rasta kursa švajcarskog franka, utvrdivši da jačanje nacionalne valute ugrožava razvoj privrede i povećava negativne rizike po cjenovnu stabilnost u zemlji. Ocijenivši da je franak uveliko precijenjen u ovome trenutku, SNB je saopštila da će ciljani nivo tromjesečnog Libora pomaknuti skoro na nulu što je više moguće, odnosno da će smanjiti njegov ciljani raspon sa sadašnjih od 0 do 0,75 posto na između 0 i 0,25 posto. Simultano, SNB će vrlo značajno povećati ponudu švajcarskog franka na novčanom tržištu u idućih nekoliko dana, a namjerava podići i bankarske depozite po viđenju pri SNB-u, sa trenutnih otprilike 30 milijardi na 80 milijardi franaka⁵.

⁵ Izvor: www.reuters.com

U svom saopštenju SNB navodi da će nastaviti pažljivo pratiti razvoj situacije na valutnim tržištima i poduzeti dalje mjere protiv jačanja franka ako će biti potrebno. Velika precijenjenost CHF, negativno dejstvo na privredu Švajcarske, te zabrinutost zbog deflacije, uticali su na SNB da odluku o utvrđivanju minimalnog nivoa kursa EURCHF. Prema odluci SNB, donja granica kurs EURCHF je određena na 1,20. Ovo je prva ovakva odluka od 1978. godine. U skladu sa ovom odlukom, SNB je spremna da vrši otkup strane valute u neograničenim količinama sa ciljem održavanja zadatog kursa. Ovom odlukom SNB je otvorila novu rundu globalnog valutnog rata, kako navode pojedini izvori. SNB je dosta troškova imala oko održavanja ove intervencije. Prema procjenama, tokom septembra, sa ciljem održavanja zadatog kursa, potrošeno je između CHF 10 i 11 milijardi.

2.3. Švajcarski franak u Bosni i Hercegovini - naša realnost

Polazeći od toga da je globalno finansijsko tržište pogođeno snažnim volatilnostima jakih svjetskih valuta a kao rezultat jačanja krize, posebno u SAD i Evropi, došlo je do rasta tražnje za sigurnim investicijama, u prvom redu za zlatom i jakim valutama poput (jena) JPY i (švajcarski franak) CHF, dok evro (EUR) postepeno slabi pod uticajem jačanja dužničke krize u EU. Ove kretnje su direktno uticale i na stanje u našoj zemlji, posebno na građane koji koriste kredite sa valutnom klauzulom u CHF te je ova tema postala posebno aktuelna. Naime, jačanje CHF u odnosu na EUR, a samim tim u odnosu na domaću valutu BAM, dovodi do toga da građani naše zemlje moraju izdvojiti veću sumu domaće valute da bi izmirili prethodno utvrđenu mjesečnu obavezu u CHF. U sredstvima javnog informisanja mogli smo, a i danas možemo, pročitati različite optužbe, o ovom pitanju, kako za poslovne banke u našoj zemlji tako i na Centralnu banku BiH. Pored toga, većina onih koji šalju takve informacije nije upoznata sa stvarnim načinom i sistemom formiranja deviznih kurseva u BiH. Stoga ovom prilikom želim da dam kratak osvrt na sistem formiranja deviznih kurseva u našoj zemlji, pa samim tim i na kurs CHF. Važno je naglasiti da Centralna banka nema nikakav uticaj na ove kretnjume jer nema mogućnost bilo kakve intervencije na domaćem ili međunarodnom tržištu, s obzirom na to da sprovodi politiku currency

boarda, čija je suština u fiksnom kursu domaće valute (BAM je fiksno vezana za EUR po kursu $1\text{EUR}=1,95583\text{ BAM}$). U tom slučaju sistem formiranja deviznih kurseva domaće valute u odnosu na druge svjetske valute direktno zavisi od kursa EUR u odnosu na te iste valute. Odnosno, ukoliko EUR jača u odnosu na druge valute, tada će i KM imati isti trend i obrnuto. Formiranje deviznog kursa domaće valute u odnosu na CHF ili bilo koju drugu valutu vrši se na taj način što se svakog radnog dana poredi kurs EUR na zatvaranju tržišta, odnosno ukršteni kursevi EUR valute u odnosu na druge svjetske valute, koji se potom preračunavaju u odnosu na domaću BAM valutu po prethodno utvrđenom fiksnom kursu EURBAM. Na taj način Centralna banka BiH svakog radnog dana (do 15.00 sati) objavljuje kursnu listu na svom internet sajtu za naredni dan. Ukoliko je tog dana u momentu kada se generišu podaci za formiranje kursne liste došlo do aprecijacije CHF u odnosu na EUR, dolazi i do aprecijacije (jačanja) CHF u odnosu na BAM, i obrnuto, ukoliko je došlo do deprecijacije. Sve do momenta dok SNB nije promjenila svoju monetarnu politiku nije bilo moguće bilo šta učiniti po pitanju kursa u našoj zemlji. Ipak, postojale su različite opcije pomoći svima onima koji su korisnici kredita sa valutnom klauzulom u CHF.

2.3.1. Krediti u BiH sa valutnom klauzulom u CHF

Jačanje CHF u BiH posebno je zabrinula banke i sve one koji imaju kredite u ovoj valuti. Klijenti su strahovali da neće biti u prilici vratiti svoja dugovanja te da će banka morati aktivirati sredstva osiguranja kredita, dok banka nije željela da u svom portfoliju ima loše kredite. U skladu s tim pokušalo se iznaći adekvatno rješenje za sve strane. Ovom prikom prikazaćemo koje i kakve je mjere poduzela Hypo Alpe Adria Bank kako bi pomogla svojim klijentima. U prvom koraku Hypo Alpe Adria Bank je utvrdila kategorije urednih klijenta. Urednim korisnikom kredita se smatra dužnik koji u otplati kredita nema kašnjenja ili nema kašnjenja duže od 90 dana, kao i klijent koji je na dan podnošenja zahtjeva za sprovođenje mjera izmirio sve eventualno dospjele obaveze po osnovu kamata na kredit, dok se sve eventualno dospjele obaveze po osnovu glavnice mogu pripisati osnovnom dugu ili izmiriti do momenta sprovođenja olakšica bez obzira na dane kašnjenja. Urednim korisnicima kredita stanovništvu uz

valutnu klauzulu CHF nudiće se nekoliko vrsta olakšica, a kako slijedi⁶:

- konverzija kredita sa valutnom klauzulom CHF u kredit sa valutnom klauzulom EUR sa mogućnošću produžetka roka otplate
- produženje roka otplate postojećeg kredita u valutnoj klauzuli CHF
- grace period do 12 mjeseci (moratorij) sa mogućnošću produženja roka otplate kredita u valutnoj klauzuli CHF,
- prijevremena otplata u cjelosti ili djelomična otplata glavnice kredita u valutnoj klauzuli CHF.

Pored gore pomenutih olakšica Hypo Alpe Adria Bank je formirala još neke. U prvom redu Uprava banke je donijela odluku da se smanji kamatna stopa za 1-odstotni poen na namjenske-stambene kredite uz valutnu klauzulu u CHF u periodu od 01.10.2011. godine do 01.09.2014. godine. Kamatna stopa će se smanjiti na sve stambene kredite uz valutnu klauzulu u CHF A ili B kategorije na dan 30.09.2011. godine, osim na kredite povodom kojih su u toku sudski postupci. Pored toga, banka je donijela odluku o formiranju tzv. balona kursa. U tom pogledu, Hypo Alpe Adria Bank je predložila fiksiranje kursa CHF u odnosu na BAM na 1,30 za period od buduće tri godine. To bi značilo da bi mjesečna rata po kreditu u naredne tri godine bila nepromijenjena. Ipak, banka je uz ovo pretpostavila i formiranje dodatnog konta koji bi obuhvatio dugovanja i potraživanja po osnovu kursnih razlika. Odnosno, ukoliko klijent danas plaća ratu kredita koja iznosi 100 CHF po kursu od 1,30, to znači da je dužan platiti ukupno 130,00. Međutim, ako je danas stvarni realni kurs CHF u odnosu na BAM 1,60, što znači da bi klijent trebalo da plati 160,00, a razlika od 30,00 KM bi se evidentirala kao dug na posebnom kontu. Ovaj dug klijent bi trebalo da plati nakon isteka ovog programa balona cijena. Ukoliko bi bila obrnuta situacija, odnosno, ukoliko bi aktuelni kurs CHF bio ispod zadatog od 1,30, tada bi se isto evidentiralo na posebno računu, samo sa obrnutim predznakom. Odnosno, u ovom slučaju banka bi bila dužna da po isteku ovog programa razliku isplati klijentu. Ovaj program je tako zamišljen da se pozitivne i negativne kursne razlike međusobno prebijaju.

⁶ Interni akti Hypo Alpe Adria Bank dd Mostar

3. ZAKLJUČAK

Prethodnim radom dat je prikaz ključnih okolnosti koje djeluju na kretanje valuta uz poseban osvrt na CHF (švajcarski franak). U skladu s tim, ovaj rad je obuhvatio nekoliko dijelova. U prvom dijelu dat je prikaz finansijske krize i njenog dejstva. Važno je istaći da u kriznim uslovima rizična imovina gubi na vrijednosti bez obzira na prinos i zaradu koju nosi, dok se posebno vrednuju, odnosno na cijeni su zlato, hartije od vrijednosti visokorazvijenih zemalja i samim tim, valute jakih zemalja. U kategoriju jakih zemalja svrstava se i Švajcarska i njena valuta. Jačanje finansijske krize i posebno dužničke krize u Evropi uticali su na to da investitori povećaju tražnju za CHF kako bi se zaštitili od negativnosti koje dolaze u kriznim uslovima. Samim tim, rast tražnje uticao je na jačanje CHF u odnosu na druge valute, a posebno u odnosu na EUR. Za našu zemlju najveći problem je bio u dijelu kredita koji su se vezali za ovu valutu. Naime, svi klijenti koji su bili korisnici kredita sa valutnom klauzulom u CHF morali su izdvojiti znatno veće sume domaće valute kako bi platili fiksni dio obaveze u CHF. U BiH šira javnost se nije pretjerano interesovala za ove probleme, te su se komercijalne banke same angažovale o ovom pitanju. U radu je dat prikaz mjera koje je sprovela Hypo Alpe Adria Bank. Konačno, možemo zaključiti da je sama Švajcarska sprovela opsežne mjere kojima je uticala na deprecijaciju CHF. U onom momentu kada je Švajcarska postala svjesna da je privreda zemlje u opasnosti, da postoje ozbiljni problemi od recesije, deflacije, deficita, smanjenja broja zaposlenih - odlučila se na intervenciju koju smo opisali u ovom radu. Dakle, Švajcarska je zapravo pomogla i svojoj privredi, ali i svima onima koji su zaduženi u CHF. Istina, CHF je i dalje jak, mada mnogo manje u odnosu na nivo sa početka septembra tekuće godine.

LITERATURA

1. Acin, Đ., "Međunarodni ekonomski odnosi", Pigmalion, Novi Sad, 2001.
2. Erić, D., "Finansijska tržišta i instrumenti", Ekonomski fakultet Beograd, 2003.
3. Fredric, S., Mishkin, "Ekonomija novca, bankarstva i finansisjkih tržišta", MATE Zagreb, 2010.
4. Interni akti Hypo Alpe Adria Bank dd Mostar

Internet:

www.reuters.com
www.bloomberg.com

Rad primljen 27.12.2011. god.
Rad odobren: 28.12.2011. god.

**DR DANILO Ž. MARKOVIĆ, GLOBALISTIKA I
KRIZA GLOBALNE EKONOMIJE, GRAFIPROF,
BEOGRAD, 2010. STR. 210**

*DANILO Ž. MARKOVIĆ, PhD, GLOBALISM AND CRISIS
OF THE GLOBAL ECONOMY, GRAFIPROF, BELGRADE,
2010. P. 210*

Prikaz

DOI 10.7251/POS1106231R	COBISS.BH-ID 2915096	UDK 338.124.4(049.32)
-------------------------	----------------------	-----------------------

Prof. dr Žarko Ristić¹, redovan profesor Univerziteta za poslovne studije Banja Luka

Dr Danilo Ž. Marković, na Univerzitetu u Beogradu, diplomirao na Pravnom fakultetu (1958.) i doktorirao iz oblasti sociologije na Ekonomskom fakultetu (1965.) Na Univerzitetu u Nišu kao asistent, docent i vanredni profesor za predmet sociologija radi od 1960. do 1970. godine. Na Univerzitetu u Beogradu radi od 1974. do 2004. godine (izabran u zvanje redovnog profesora 1975. godine) predavajući predmete: Opštu sociologiju, Sociologiju rada i Socijalnu ekologiju na osnovnim i postdiplomskim studijama, posebno na smerovima Sociologija rada i Socijalna ekologija čiji je osnivač. Uz to održao je veći broj predavanja na drugim domaćim i inostranim univerzitetima (Velikoj Britaniji, Njemačkoj, Rusiji, Poljskoj, Mađarskoj, Rumuniji, Bugarskoj, Grčkoj i Kini).

Profesor Marković objavio je veliki broj naučnih radova: knjiga, članaka, kritičkih osvrti, u zemlji i inostranstvu. Njegove knjige (univerzitetski udžbenici): Opšta sociologija, Sociologija rada, Sociologija bezbednog rada i Socjalna ekologija. Pored više izdanja na srpskom, prevedene su i objavljene na drugim jezicima, čak i u više izdanja. Za naučni i pedagoški i nastavnički rad, dr Marković je dobio više priznanja u akademskoj i široj zajednici. Bio je dekan, prvi u dva uzastopna mandata, Ekonomskog fakulteta u Nišu, dekan

¹ Prof. dr Žarko Ristić, Mob: +38163/233-090, E-mail: profesor@zarkoristic.com

Defektološkog fakulteta i Fakulteta političkih nauka u Beogradu i ministar prosvete u više vlada Srbije. Za redovnog člana Srpske akademije i obrazovanja izabran je među prvima njenim osnivanjem.

Dr Marković dobio je više priznanja u inostranstvu. Član je više akademija, među kojima su i one koje se posebno bave obrazovanjem kao što su Ruska akademija obrazovanja (1995); Ruska akademija socijalnih nauka (Moskva 1994); Međunarodna akademija nauka o visokoj školi (Moskva 1997); Akademija socijalnog obrazovanja (Moskva 1998); Srednjoevropska akademija nauka i umjetnosti (Temišvar – Pariz, 2002), i Međunarodna univerzitetska akademija Platon (Patri, Grčka, 2004). Pored ovih akademija dr Marković je i član sledećih akademija: Međunarodne akademije informatizacije (Moskva – Vašington, 1996); Međunarodne akademije nauka Evroazije (Minsk, 1996); Međunarodne akademije nauka (Minhen, 1996); Ruska akademija prirodnih nauka (Moskva, 1987); Ruske ekološke akademije (Moskva, 1997), i Njujorške akademije nauka (2009). Uz to dr Marković je počasni profesor Međunarodnog nezavisnog ekološko-politikološkog Univerziteta (Moskva, 1996) i Akademije rada i socijalnih odnosa (Moskva, 1998. godine).

XX vek protekao je u znaku naučnih (posebno fundamentalnih) primenjenih i razvojnih istraživanja koja su omogućila naučno-tehnički progres sa mnogim, često kontradiktornim promenama u društvu. Poslednje decenije tog veka obeležili su procesi globalizacije. Ti procesi omogućili su nastanak jedinstvenog ekonomskog, političkog i kulturnog prostranstva na planeti, tj. nastanak svetskog, globalnog društva tj. stvaranje megadruštva. svi ti procesi i promene, bili su i jesu izazovi za mnoge nauke, a nastala je i nova nauka *Globalistika*. Ona za predmet istraživanja ima opšte zakonomernosti razvoja čovečanstva i modele upravljanja naučno i duhovno organizovanog sveta u jedinstvu i međudejstvu tri osnovne globalne sfere čovekove delatnosti: ekološke, socijalne i ekonomske u realnim uslovima zemlje i njenim konačnim fizičkim razmerama i ograničenim prirodnim resursima u nastupajućoj epohi atropoloških opterećenja zemlje (Utikan, 2003). Ovako određen predmet proučavanja Globalistike obuhvata i savremenu planetarnu ekonomsku krizu koja nije samo ekonomska već i sistematska.

Globalno društvo je jedinstven sistem. Zato pojedine delove sistema u krizi nije moguće uspešno promišljati izvan konteksta njihove povezanosti sa ostalim uslovima sistema. Kriza označava kraj industrijske i nastanak nove postindustrijske (informacione) civilizacije. I zato se ona ne može rešavati modelima prethodne civilizacije. Budućnost ne može biti nastanak prošlosti (E. Hobsbaum). Međutim, postoji i kriza misli. Ne postoji jedna misao koja je sposobna da shvati suštinske probleme i globalne probleme našeg doba (E. Moren). Potrebne su nove teorije. Ali, nije dovoljno da misao stremljenosti, potrebno je da i stvarnost stremljenosti ka misli (E. Marks). U ovom smislu, ne samo ekonomske, već i sve društvene nauke, pa i filozofija, treba da pruže naučna saznanja o uzrocima i suštini tekuće planetarne krize, koja je u suštini civilizacijska kriza koja označava kraj industrijske i nastanak postindustrijske (informatičke) civilizacije. Za objašnjenje ovih promena u razvoju ljudskog društva ne postoji gotovi teorijski obrasci. Ali, kako se ukazuje, stvaralačke sposobnosti društva u celini ispoljavaju se u vreme krize i postoji šansa za stvaranje nove društvene stvarnosti, čija se priroda ne može do kraja potpuno proceniti. Ipak može se smatrati da će nova nastupajuća civilizacija biti humanistička, da će u njoj čovečanstvo biti čovečno, omogućivši razvoj sposobnosti čoveka uz očuvanje višepolarnosti sveta.

U ovoj knjizi autor predstavlja javnosti deset svojih radova u kojima razmatra neke aspekte savremene krize globalne ekonomije sa stanovišta predmetne određenosti globalistike. Razmatranja autora su ograničena, između ostalog, još uvek nedovoljnim teorijskim utemeljenjem globalistike kao nauke. Autor je nastajao da svojim radovima da skroman doprinos, ali ipak doprinos razvoju ove nauke i teorijskim promišljanjem i osmišljavanjem nekih aktuelnih problema krize globalnog neoliberalnog kapitalizma, koji se ne može promišljati izvan integracionih procesa globalizacije. Drugi ograničavajući faktor autorovih razmatranja je još uvek trajanje krize, i neizvesnost kako njenog vremenskog trajanja tako i njenog kraja. O tome postoje različita shvatanja, od utopističkih da se bliži njen kraj, do realističkih da će ona potrajati još pet-šest godina, a možda i duže. Autor je svoja razmatranja zasnovao na delima respektabilnih naučnika o savremenom globalizirajućem društvu, i na radovima analitičara koji nisu imali ambicije da teorijski promišljaju krizu globalne ekonomije, ali su svojim zapažanjima o oblicima ispoljavanja krize ukazivali na moguće pravce njenog rešavanja.

Autor je svestan ograničenja, neptunosti, a često i nedorečenosti njegovih razmatranja. Ali se nada dobronamernosti kritičara, verujući da svojim kritičkim opservacijama žele da daju doprinos u razumevanju i rešavanju ovog aktuelnog društvenog problema, u granicama svojih mogućnosti, podržavajući i autora u tom nastojanju i njegova promišljanja ispred suda javnosti.

