

**УНИВЕРЗИТЕТ У ПРИШТИНИ
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ
НАУЧНО ИСТРАЖИВАЧКИ ЦЕНТАР**

ЕКОНОМСКИ ПОГЛЕДИ

- ECONOMIC OUTLOOK -

1/2012.

ЕКОНОМСКИ ПОГЛЕДИ

Часопис за питања економске теорије и праксе

ISSN 1450-7951

ECONOMIC OUTLOOK

Magazine for economic theory and practice matters

Издавач:

Научно-истраживачки центар Економског
факултета Универзитета у Приштини са
привременим седиштем у Косовској
Митровици
(Колашинска 156, 38220 Косовска Митровица,
Србија)

За издавача:

Проф. др Срећко Милачић, декан

Главни и одговорни уредник:

Др Иван Миленковић

Заменик гл. и одг. уредника:

Др Тања Вујовић

Секретар редакционог одбора и техничка припрема:

дипл.инж. Срђан Милосављевић

Тираж: 100 примерака

Штампа: Graficolor, Краљево

Рукописи на српском, руском и енглеском
језику се достављају електронским путем на:
pogledi.eko@pr.ac.rs и подлежу
анонимном рецензирању

Manuscripts should be submitted in Serbian,
Russian or English

Од 2008. год. часопис се налази на листи
категоризованих часописа које објављује
Народна и универзитетска библиотека у
Београду и тренутно има категорију М53

Часопис излази три пута годишње и, осим у
папирној верзији, излази и у електронској
верзији

<http://www.efpr.edu.rs/pogledi>

Редакциони одбор:

Проф. др Љиљана Арсић, Економски факултет
Приштина – К.Митровица; др Јелена Божовић,
Економски факултет Приштина – К.
Митровица; проф. др Весна Вашичек,
Економски факултет Свеучилишта у Загребу;
проф. др Мирјана Глигоријевић, Економски
факултет Универзитета у Београду; проф. др
Александар Доганџић, Економски факултет
Приштина – К.Митровица; проф. др Небојша
Ђокић, Економски факултет Приштина –
К.Митровица; др Звездан Ђурић, Београдска
пословна школа; проф. др Радмила Јаничић,
Факултет организационих наука, Београд;
проф. др Тибор Киш, Економски факултет у
Суботици Универзитета у Новом Саду; проф.
др Зденко Клепић, Економски факултет
Свеучилишта у Мостару; проф. др Новак
Кондић, декан Економског факултета у
Бањалуци; проф. др Сафет Куртовић,
Економски факултет у Мостару Универзитета
„Џемал Биједић“; проф. др Слободан Лакић,
Економски факултет, Универзитет Црне Горе,
Подгорица; проф. др Мирјана Маљковић,
Економски факултет Приштина –
К.Митровица; проф. др Срећко Милачић,
декан Економског факултета у Приштини –
К.Митровица; проф. др Славомир Милетић,
Економски факултет у Приштини –
К.Митровица; проф. др Пеце Недановски,
Економски факултет, проректор Универзитета
„Св.Кирил и Методиј“ у Скопљу; проф. др
Саша Обрадовић, Економски факултет
Универзитета у Крагујевцу; проф. др Миленко
Поповић, Montenegro Business School
Универзитета „Медитеран“ у Подгорици;
проф. др Кирил Постолов, Економски
факултет Универзитета „Св.Кирил и Методиј“
у Скопљу; проф. др Небојша Стошић,
Економски факултет Приштина – Митровица;
проф. др Славиша Трајковић, Економски
факултет Приштина – К.Митровица; проф. др
Никола Фабрис, Економски факултет
Универзитета у Београду; проф. др Винка
Филиповић, Факултет организационих наука,
Београд; проф. др Хасан Ханић, Београдска
банкарска академија; Julian Z.Schuster (Željko
Šuster), Ph.D., Provost and Senior Vice President
at Webster University U.S.A.

САДРЖАЈ / CONTENT

Прегледни радови / Review articles

Никола Фабрис

**КЕЈНЗИЈАНИЗАМ: ИСТОРИЈСКА ГЕНЕЗА И БУДУЋЕ
ПЕРСПЕКТИВЕ 1**

Nikola Fabris

*KEYNESIANSIM: HISTORICAL DEVELOPMENT AND FUTURE
PERSPECTIVES*

Ненад Вуњак, Иван Миленковић

**САВРЕМЕНА МЕЂУНАРОДНА БАНКАРСКА РЕГУЛАЦИЈА –
БАЗЕЛ III 18**

Nenad Vunjak, Ivan Milenkovic

*MODERN INTERNATIONAL BANKING REGULATION –
BASEL III*

Јасмина Ћирић Димитријевић, Небојша Јеремић

**СПЕЦИФИЧНОСТИ МОНЕТАРНЕ ПОЛИТИКЕ ЗЕМАЉА У
ТРАНЗИЦИЈИ ПРИЛИКОМ ПРИКЉУЧИВАЊА
ЕВРОПСКОЈ УНИЈИ 30**

Jasmina Ciric Dimitrijevic, Nebojsa Jeremic

*SPECIFICS OF THE MONETARY POLICY OF COUNTRIES IN
TRANSITION DURING THE JOIN TO THE EUROPEAN UNION*

Сандра Стојадиновић Јовановић

**ЕВРОПСКА УНИЈА У МЕЂУНАРОДНОЈ ТРГОВИНИ РОБОМ
НА ПОЧЕТКУ XXI ВЕКА 60**

Sandra Stojadinovic Jovanovic

*THE EUROPEAN UNION IN THE INTERNATIONAL MERCHANDISE
TRADE ON THE BEGINNING OF THE XXI CENTURY*

Теа Гоља, Сања Доленец

**КАКО ПОСТИЋИ ЕКОНОМСКУ ИСПЛАТИВОСТ
ПОЉОПРИВРЕДНЕ ПРОИЗВОДЊЕ У ЗАШТИЋЕНИМ
ПРОСТОРИМА? ПРОЈЕКТНА ИДЕЈА НА ПРИМЈЕРУ
РЕПУБЛИКЕ ХРВАТСКЕ 81**

Тихомир Спремо

**САВРЕМЕНИ МОДЕЛ РАЗВОЈА МАЛОГ БИЗНИСА У
ФУНКЦИЈИ ВЕЋЕ КОНКУРЕНТНОСТИ И ИЗЛАСКА
ПРИВРЕДЕ ИЗ РЕЦЕСИЈЕ 103**

Tihomir Spremo

*CURRENT MODEL OF SMALL BUSINESS AS A FUNCTION OF
GREATER COMPETITIVENESS AND RELEASE OF ECONOMIC
RECESSION*

Стручни радови / Professional articles

Сенада Куртановић

**УТИЦАЈ ИЗМЕНЕ МРС 23 ТРОШКОВИ ПОСУДБЕ НА
ЦИЉНЕ ФУНКЦИЈЕ У ПРЕДУЗЕЋУ120**

Senada Kurtanovic

*THE INFLUENCE OF THE CHANGE OF IAS 23, BORROWING COSTS,
ON THE GOAL FUNCTIONS OF THE COMPANY*

Александра Васић, Милош Павловић

СЕРВИС ПРОВАЈДЕРА ПРЕМА АМЕРИЧКОМ И ПРАВУ ЕУ....131

Aleksandra Vasic, Milos Pavlovic

*SERVICE PROVIDERS LIABILITY ACCORDING TO THE AMERICAN
LAW AND THE EU LAW*

Радмила Мицић, Мирјана Маљковић, Љубиша Милачић

**УТИЦАЈ НАЦИОНАЛНЕ КУЛТУРЕ НА
КОМУНИЦИРАЊЕ 144**

Radmila Micic, Mirjana Maljkovic, Ljubisa Milacic

THE IMPACT OF NATIONAL CULTURE ON THE COMMUNICATIONS

Славиша Трајковић, Срђан Милосављевић

**САВРЕМЕНА СОФТВЕРСКА РЕШЕЊА У УПРАВЉАЊУ
РЕСУРСИМА ПРЕДУЗЕЋА157**

Slavisa Trajkovic, Srdjan Milosavljevic

*MODERN SOFTWARE SOLUTIONS IN THE MANAGEMENT OF
COMPANY RESOURCES*

УПУТСТВО ЗА ПИСАЊЕ РАДА167

INSTRUCTIONS FOR AUTHORS

КЕЈНЗИЈАНИЗАМ: ИСТОРИЈСКА ГЕНЕЗА И БУДУЋЕ ПЕРСПЕКТИВЕ

KEYNESIANISM: HISTORICAL DEVELOPMENT AND FUTURE PERSPECTIVES

Никола Фабрис¹

Економски факултет, Београд, Србија

Сажетак: Кејнзијанска теорија, која се појавила након Велике економске кризе, представљала је праву револуцију у макроекономској теорији и политици. Све до краја шездесетих година деловало је да је она универзалан одговор за све макроекономске проблеме. Међутим, крајем шездесетих и почетком седамдесетих изашле су на видело све слабости кејнзијанске теорије. Иако је Кејнсова антициклична политика омогућавала излаз капиталистичкој привреди из кризе, она се од седамдесетих па све до Глобалне финансијске кризе врло мало користила у развијеним тржишним привредама. Међутим, стиче се утисак да ће Глобална финансијска криза поново вратити кејнзијанску теорију »на велика врата«. Овиме се само још једном понавља закључак да све теорије имају ограничен век трајања и да се ниједна не може сматрати универзалном за све ситуације.

Кључне речи: кејнзијанизам, макроекономија, криза, економска политика.

Abstract: Keynesian theory, that has appeared after Great Depression, represented real revolution in macroeconomic theory and policy. Until the end of sixties, Keynesian recommendations was treated as universal solution for all macroeconomic problems. However, at the end of sixties and begging of seventies, it was obviously that there are a lot of weakness in Keynesian theory. Despite the fact, that Keynesian countercyclical theory resulted in overcoming of recession, it was very rare used in developed market economies until appearance of Global Financial Crises. One can have impression that Global Financial Crises will result in great return of Keynesian theory. In paper is concluded that all theories has limited life cycles and that no one can be treated as universal solution.

Key words: Keynesianism, macroeconomics, crises, economic policy.

1. УВОДНЕ НАПОМЕНЕ

Кејнзијанска теорија је у релативно кратком временску периоду од појављивања Кејнсове Опште теорије запослености камата и новца преузела примат у макроекономској теорији. Додуше требало је нешто више времена да она постане владајућа парадигма и у економској политици. За њу је М. Блауг рекао: „Кејнзијанска

¹ fnikola@eunet.rs.

револуција је сигурно једна од најмаркантнијих епизода у читавој историји економске мисли. Сигурно никада раније, а вероватно ни никада касније, економисти нису тако брзо и тако масовно прихватили нову економску теорију. Економисти су тада сматрали да знају како функционише економија, а да су им непознати само детаљи“.²

Међутим, како је брзо добила примат у макроекономској теорији, тако је уследио и вртоглав пад кејнзијанске теорије, крајем шездесетих и почетком седамдесетих, када је економска пракса указала на читав низ пропуста у кејнзијанској теорији. Уследиле су године „владавине“ монетаризма, то јест године либерализације и дерегулације.

Средином осамдесетих година, група истакнутих макроекономиста је покушала да оживи кејнзијанске идеје стварањем концепције нових кејнзијанаца. У питању је био неуспешан покушај, јер су идеје биле неповезане, контрадикторне и без јасних смерница за економску политику.

Међутим, оно што нису успели макроекономисти успело је „слободно тржиште“, које је сопственом негацијом довело до Глобалне финансијске кризе и поново оживело интересовање за кејнзијанске идеје.

Овај рад има два циља. Први је да прикаже генезу развоја кејнзијанске теорије, а други да укаже на даље перспективе кејнзијанске теорије. Ради остварења ових циљева рад се састоји из четири дела. У првом делу је приказан „успон“ кејнзијанске теорије. Други део рада приказује крах оригиналне кејнзијанске теорије и доминацију монетаристичко-класичарских идеја. У трећем делу рада је приказан покушај реафирмације кејнзијанских идеја, преко концепта нових кејнзијанаца. У четвртом делу рада је приказан утицај Глобалне финансијске кризе, односно поновни „успон“ кејнзијанске теорије.

2. КЕЈНЗИЈАНИЗАМ КРОЗ ИСТОРИЈСКУ ПЕРСПЕКТИВУ

У XIX и почетком XX века генерално се сматрало да су флукутације економске активности, које карактеришу привредне циклусе, природни феномени који се једноставно морају истрпети. Оне су наносиле огромне штете појединим друштвима, али су се

² Blaug, M. (1991), *Second Thoughts on the Keynesian Revolution*, „History of Political Economy“, том 23, p. 171.

прихватале као неизбежне.³ Подразумевало се да су владине акције неделотворне, јер су економисти класичног модела веровали да је привреда способна да се сама опорави. Схватање класичне теорије о способности привреде да помоћу тржишног механизма аутоматски обезбеди пуну запосленост упућивала је на *laissez-faire* економску политику, односно на немешање државе у привредни живот. За мешање државе нема потребе, јер тржишни механизам сам по себи обезбеђује пуну запосленост фактора производње и најрационалнију алокацију фактора производње.

Међутим, Велика економска криза је показала сву неспособност тржишта, као саморегулишућег механизма. Класична економска теорија није имала објашњење настале ситуације. Огроман пад реалне производње и запослености није изгледао као привремено удаљавање од равнотеже, на шта је упућивао класичан модел. Кејнсова књига *Опита теорија камата, запослености и новца* дала је објашњење зашто се догодило то што се догодило, како даље и нарочито шта урадити да се то не понови.⁴ Привредни циклус почиње да се посматра као нешто што може да се регулише и велики број економиста прихвата да монетарна и фискална политика могу и треба да се користе као инструменти за промену агрегатне тражње, како би се осигурало постојање високе запослености, висок економски раст и стабилне цене.

Кључан став у Кејнсовој теорији је било увођење концепта невољне незапослености. Класична теорија, с обзиром на Сејов закон, полазила је од стања пуне запослености. Она није искључивала постојање привремених, неизбежних и лаких форми незапослености, као што су фрикциона незапосленост или вољна незапосленост⁵, али је искључивала постојање невољне незапослености. Класична теорија је тако полазећи од својих хипотеза логички била доведена до неизбежног закључка: постојећа незапосленост мора у основи да буде последица одбијања незапослених фактора производње да прихвате награду, која одговара њиховој граничној продуктивности. Према класичној теорији одбијање радника да пристану на снижење своје номиналне

³ Бајец, Ј. и Љ. Јоксимовић (1997), *Савремени привредни системи*, Економски факултет, Београд, стр151.

⁴ Keynes, J. M. (1987), *Опита теорија запослености камата и новца*, Цекаде, Загреб.

⁵ Објашњење вољне незапослености је дао Pigou у својој књизи теорија незапослености (Pigou, A. C. (1968) *The Theory of Unemployment*, London, Routledge). По тој теорији незапосленост која је карактеристична за депресију настаје због одбијања радника да прихвате снижење номиналне најамнине.

најамнине основни је узрок незапослености.⁶ Супростављајући своју теорију класичној теорији, Кејнс је показао да су поставке те теорије применљиве само за посебну ситуацију, односно за крајњу привредну равнотежу, а да нису применљиве за општи случај.

Кејнс је одбацио ставове неокласичне теорије да су сувише високи доходи радника узрок незапослености. Он је истакао да обарање реалних доходака радника може само водити продубљивању економске кризе, јер се смањује агрегатна куповна снага радника, која представља значајан сегмент укупне тражње. Незапосленост се, по Кејнсу, дугује недостатку агрегатне тражње, која је збир тражње потрошача и инвеститора. Ако је агрегатна тражња недовољна треба је повећати трећим елементом тражње, то јест државном потрошњом.

У економској теорији пре Кејнса, као и у оној насталој након вишедеценијске доминације кејнзијанаца (неокласика, нова класична макроекономија), постоји поставка да се цене довољно брзо усклађују обезбеђујући континуирано “чишћење” тржишта, што води непостојању невољне незапослености на тржишту рада. У основи оваквих ставова је поставка да је алокација рада у економији одређена равнотежним условима по којима се понуда и тражња изједначавају на конкурентном тржишту где предузећа максимизирају профите, док радници максимизирају корисности.⁷ Овим моделом се обезбеђује Парето ефикасност. Међутим, један од Кејнсових покушаја објашњења поставке да се економија разликује од валрасијанског идеала полази од постојања ригидности номиналних надница, што за последицу има неуспешно “чишћење” тржишта рада.⁸

Кејнзијанци виде узрок кризе у смањењу маргиналне стопе ефикасности капитала. Уколико су приноси капитала ниски,

⁶ Кејнс је одбацио Пигуово објашњење да до незапослености у рецесији долази услед одбијања радника да прихвате снижење најамнина. Он је истакао да до промена у запослености долази без икакве значајније промене и у нивоу надница и у нивоу производне способности радника.

⁷ Став класичне школе о подударању понуде и тражње која се успоставља на свим нивоима друштвене репродукције може се прихватити под претпоставком да се утроше сви стечени доходи кроз личну и инвестициону потрошњу. Како то није случај, део стечених доходака остаће неутрошен, што ће се одразити преко опадања нивоа друштвене репродукције и смањења запослености производних фактора (Вукадин, Е. (1999), *Теорија Економске политике*, Досије, Београд, стр 302).

⁸ Димитријевић, Б. И Н. Фабрис (2009), *Макроекономија*, Едуконс Универзитет, Сремска Каменица, str 151..

нарочито уколико су изједначени са тржишном каматном стопом или нижи од ње, долази до престанка инвестирања са рецесионим ефектима који произилазе из тога. Услед тога долази до смањења инвестиција као главне покретачке снаге у процесу привредног раста. Запосленост је зато под утицајем нестабилног фактора, односно инвестиционе потрошње која је под утицајем великих и непредвидљивих варијација.

Кејнс сматра да ће у случају да дође до пада нивоа цена без промене укупне новчане масе доћи до повећања реалне вредности новца, а то ће утицати на снижење каматне стопе и стога на пораст инвестиција и дохотка. Међутим, Кејнс је истицао да је ефекат флукуација цена слаб и да у стварности цене не флукуирају довољно да би биле користан инструмент економске политике, па је потребно вештачки изазвати овај ефекат, односно преко пораста понуде новца. Пигу је истакао да пад цена не делује кроз промену каматне стопе, већ директно делује на агрегатну тражњу. Пад цена утиче да имаоци новца постају богатији; због тога повећавају своју потрошњу и на тај начин повећавају агрегатну тражњу.

Кејнзијанска теорија полази од тога да тржишни систем функционише тако да се репродукциони систем по правилу налази испод нивоа пуне запослености фактора производње. Тако се формира квази равнотежа на субоптималном нивоу, при чему постоји склад између основних варијабли, али тај склад се остварује испод нивоа пуне запослености. Стање неравнотеже није само резултат незавршених процеса усклађивања, то јест чињенице да се систем налази у транзиторном периоду ка остваривању равнотеже. Ово води закључку да економија тежи да трајно остане испод нивоа пуне запослености, уколико држава не активира интервенционистичку политику регулисања економских процеса. Кејнс истиче да је стање пуне запослености ретка и краткотрајна појава, *тако да се наша редовна ситуација огледа у једном средњем стању које није очајно, али није ни задовољавајуће.*⁹

Основни узрок цикличних флукуација по кејнзијацима су флукуације агрегатне тражње. Овај став имплицира да је нужно да у одређеним временским тренуцима држава својом потрошњом повећа агрегатну тражњу.

За разлику од класичне школе која је своје идеје формулисала под утицајем либералног капитализма, кејнзијанизам је формулисан

⁹ Keynes, J. M. (1987), *Опита теорија запослености камата и новца*, Цекаде, Загреб, стр. 305.

у периоду монополистичког капитализма, односно непотпуне конкуренције.

Битна карактеристика кејнзијанске анализе као и регулисања привредних процеса јесте краткорочни приступ. Познат је Кејнсов слоган “на дуги рок смо сви мртви”. Кејнзијанизам наглашава улогу фрикционих фактора који отежавају деловање снага тржишног механизма у правцу привредне равнотеже, те генерално стоји на теоријској позицији да се систем по правилу налази у стању неравнотеже, из чега произилази фундаментални закључак да економска политика треба перманентно и на кратак рок да делује у правцу кориговања перформанси економије. Неопходно је водити краткорочну монетарну и фискалну политику “финог усклађивања” реалних процеса, са основном намером да се делује у правцу подстицања реалног раста уз извесну пажњу да не дође до превисоког раста инфлације.

Кејнс је широм отворио врата за активно увођење државе у економски процес, односно за вођење интервенционистичке економске политике. Пошто слободна тржишна конкуренција репродукује противречности које привреду пре или касније гурају у рецесионо стање, Кејнс сматра да је потребно постојање регулатора који би отклонио слабости тржишта. Ту улогу може имати само интервенционистичка економска политика, која се мора предузимати како би се очувала постојећа општа равнотежа, а систем што је могуће више приближио стању пуне запослености. Креатори економске политике воде дискрециону политику.¹⁰

Кључна политика у кејнзијанској теорији је фискална политика, којој треба давати предност за случај депресије и смањивања цикличних флукуација. Кад год привреда показује знаке рецесије и клизања у депресију, лек треба тражити у повећању државне потрошње - која би требало да надокнади недовољне приватне инвестиције - и снижењу пореза. Кејнзијанци сматрају да је могуће дугорочно динимизирати агрегатну тражњу. При томе би дефицит државног буџета требало да буде финансиран првенствено емисијом обвезница од стране државе. Постоји и могућност директног задуживања државе код монетарних власти, што води емисији новца. Ипак, у кејнзијанској економији се сматра да је нормалније да држава емитује своје обвезнице. Ако би држава пласирала онолики износ обвезница који би тачно одговарао суфициту акумулације била би успостављена равнотежа. Дефицит

¹⁰ Димитријевић, Б. И Н. Фабрис (2009), *Макроекономија*, Едуконс Универзитет, Сремска Каменица, стр. 155.

остварен у периоду рецесије, треба да буде покривен суфицитом у фази експанзије.

Држава путем јавних радова (изградња путева, мостова, школа и сл.), великих наруџби, упошљавања великог броја радника и инвестирања у државне фабрике директно повећава агрегатну тражњу и путем мултипликаторског дејства утиче на веће повећање друштвеног производа, него што је иницијални износ инвестиција. Кејнзијанци истичу да пораст јавних расхода има снажније дејство од снижења пореза.

Када владају незапосленост и депресија, смањење пореза доводи до повећања расположивог дохотка становништва. *Повећање расположивог дохотка изазива нову иницијалну потрошњу, која покреће читав ланац секундарне потрошње, која, у крајњој линији доводи – а то је резултат деловања мултипликатора – до далеко веће нове запослености и друштвеног производа него што је био износ иницијалне потрошње, тј. пореског смањења.*¹¹

Кејнзијанци сматрају да ће свако повећање пореза значити смањивање расположивог дохотка становништва, што ће резултирати у смањењу потрошње. Свако смањење потрошње у ситуацији непромењених инвестиција ће значити смањење друштвеног производа.

Полазећи од контекста рецесионе економије, кејнзијанска теорија имплицира да експанзија агрегатне тражње неће имати значајније ефекте на пораст стопе инфлације. Наиме, у зони неискоришћених фактора производње пораст агрегатне тражње првенствено делује на раст нивоа привредне активности, док су ефекти у правцу генерирања инфлације релативно мали.

Иако кејнзијанска теорија ставља нагласак на фискалну политику, као главну полугу макроекономског динамизирања привредних процеса, она тражи да и монетарна политика са своје стране подржава и подстиче динамизирање привредне активности. Филипсова крива показује да експанзивна монетарна политика иако резултира у расту инфлације, води снижењу незапослености.

Кејнзијанци се залажу за експанзију кредита у условима рецесије. Лако добијање кредита и нижа каматна стопа делују стимулативно на укупну инвестициону активност, што у крајњој линији доводи до повећања укупне производње, односно реалног националног дохотка, и запослености.¹²

¹¹ Шошкић, Б. (1989), Токови економске мисли, Економски факултет, Београд, стр. 468 – 469.

¹² Шошкић, Б. (1989), Токови економске мисли, Економски факултет, Београд, стр. 463.

Они истичу да кључни значај има реални сектор, док монетарни сектор има секундарни значај. Индиректан утицај монетарног сектора огледа се преко деловања монетарне политике на формирање каматних стопа на релативно нижем нивоу. На тај начин монетарна политика утиче на формирање вишег нивоа инвестиција. Каматна стопа представља кључну везу између монетарног и реалног сектора и њиховог спајања преко финансијског тржишта.¹³

Кејнзова хипотеза о апсолутном дохотку истиче да са растом дохотка, долази до пораста потрошње исказаног у апсолутном износу, али да у релативном износу опада, то јест да са растом дохотка долази до смањења маргиналне склоности потрошњи. У складу са овом хипотезом маргинална склоност потрошњи је већа код сиромашних слојева, него код богатих. У таквим околностима проблем ће се јавити уколико постоји изразито неравномерна расподела дохотка.

Имајући у виду да је највећи део дохотка скоцентрисан у рукама најбогатијих појединаца, који имају ниску граничну склоност потрошњи, и у складу са Кејнзовом хипотезом о апсолутном дохотку, постојаће ниска агрегатна тражња. Кејнз је сматрао да ће проблем недовољне агрегатне тражње бити све већи како друштво постаје све богатије. Због тога креатори економске политике морају водити активну политику доходака са циљем повећања граничне склоности потрошњи. Кејнзијанци се зато залажу да се мерама прогресивног опорезивања високих доходака и социјалним трансферима изврши прерасподела националног дохотка.

Најважнији циљ економске политике, по кејнзијанцима, је постизање пуне запослености. Да би се остварио висок ниво запослености нужно је да постоји висок ниво агрегатне тражње и то како инвестиција, тако и личне потрошње. Сузбијање инфлације је секундаран циљ. Кејнзијанска теорија сматра да је умерена инфлација у условима функционисања развијене економије неопходна као цена која се мора платити за динамизирање привредне активности, с тим што умерена инфлација делује као скривено опорезивање неактивног новца и тиме доприноси бржем трошењу формираних доходака, па према томе има стимулативно дејство.

¹³ Ћировић, М. (1997), *Монетарна економија*, Економски факултет, Београд, стр 184.

3. ОСПОРАВАЊЕ КЕЈНЗИЈАНИЗМА

Почетком 70-их у готово свим развијеним земљама показало се да истовремено могу постојати висока незапосленост и висока инфлација. То је ситуација коју су кејнзијанци сматрали немогућом и за коју нису имали теоретски одговор. Такође, концепт “функционалних финансија” који су развили кејнзијанци није водио уравнотежењу буџета. Наиме, буџетски дефицити формиран у фазама рецесије нису били поништени (бар не у целости), кроз стварање буџетских суфицита у фазама економског раста. Ово је довело до стварања буџетског дефицита на дуги рок и означило је крај доминације кејнзијанске теорије у макроекономској теорији. То је период када у макроекономској теорији примат преузимају монетаристи и нови класичари. Фридман, креатор монетаризма, је истакао да *Кејнсова теорија није ништа више до неуспели експеримент чија је једина заслуга у томе што је један неделотворни ћорсокак сада испитан и ту други неће залутати*. Стога седамдесетих излазе на површину бројне слабости кејнзијанске теорије.

Критичари су истакли да оно што је Кејнс пропустио, или није успео, а то је да поред анализе незапослености укључи и анализу инфлације. То се показало се као велика слабост кејнзијанизма. Показало се да је губљење из вида инфлационих очекивања била крупна грешка кејнзијанске теорије.

Критика кејнзијанске активистичке политике наглашава да она има дугорочне ефекте у правцу обарања стопе раста реалног сектора економије и на пораст стопе инфлације. Уколико се буџетски дефицит финансира емисијом обвезница то битно утиче на акумулацију коју сектори привреде и становништва могу да повуку са финансијских тржишта за финансирање својих инвестиција. На тај начин дефицитно буџетско финансирање на средњи, и посебно на дуги рок, смањује могућности финансирања инвестиција, како у смислу обима расположивих средстава тако и у смислу пораста висине тржишне каматне стопе. Кејнзијанска стратегија дефицитног финансирања има и допунски ефекат преко појаве хипертрофираног учешћа државе. Уколико расходи буџета иду углавном за потребе финансирања разних облика потрошње, стратегија дефицитног финансирања доводи до успоравања привредног раста на дужи рок.

Монетаристи оштро оспоравају тезу о искључиво ендегеној улози новца у функционисању економског система, из чега проистиче теза о потреби вођења пасивне монетарне политике, која само прати раст номиналног друштвеног производа. Кејнзијанска

концепција на тај начин уводи централну банку у инфлациони сценарио, при чему долази до неке врсте индексиране монетарне политике, тј. монетарна политика мора да прати раст номиналног друштвеног производа, па према томе и раст инфлације која је теоријски конципирана као искључиво инфлација трошкова.¹⁴ У ситуацији када престаје да делује новчана илузија и када долази до појаве значајних инфлационих очекивања, кејнзијанска теорија не даје одговор на питање шта да се ради.

Иако је Кејнсова антициклична политика омогућавала излаз капиталистичкој привреди из кризе, она је крајем шездесетих постала неефикасна. Један од разлога томе су и новонастале промене у међународној подели рада. Кејнс је своју теорију развио за свет изолованих националних економија, какве су биле тридесетих година овог века, а већ крајем шездесетих дошло је до интензивирања процеса глобализације и постало је незамисливо посматрати изоловану економију или формулисати економску политику за изоловану економију.

Овome треба додати и често догматски приступ кејнзијанској теорији приликом коришћења бројних теоријских претпоставки. Наиме, кејнзијанска теорија је прихватала бројне теоријске претпоставке, као на пример о ригидности цена, које ни на који начин није доказивала и на бази њих је развијала читаву теорију. Овакав методолошки приступ је само олакшавао монетаристичкој теорији и осталим критичарима, да, како се тада чинило, »докусуре« кејнзијанизам.

Владајућа кејнзијанска ортодоксија уступа место новој монетаристичкој. Активизам замењује градуализам, то јест монетаристичка стратегија која заступа опрезност и исчекивања у политици, оријентацију на дугорочне циљеве и ослонац на саморегулишуће тржиште. Уместо политике "управљања тражњом" препоручује се политика "управљања новцем". *Монетаризам је значајним делом настао као реакција либералне деснице и неокласике на појаву кејнзијанизма и на његову доминацију у теорији и политици све до краја 60-их година. Теорија перманентног дохотка, одбацавање преференције ликвидности, увођење стабилне функције тражње за новцем, негирање Филипсове криве у дугом року и потенцирање правила наспрам дискреције, јесу теоријски*

¹⁴ Ћировић, М. (1997), *Монетарна економија*, Економски факултет, Београд, стр 231.

аргументи настали у директној полемици са кејнзијанцима, а који представљају окосницу монетаризма.¹⁵

4. НОВИ КЕЈНЗИЈАНЦИ И ПОКУШАЈ РЕАФИРМАЦИЈЕ КЕЈНЗИЈАНСКИХ ИДЕЈА

Покушај реафирмације кејнзијанских идеја присутан је средином осамдесетих година, када долази до развоја концепта нових кејнзијанаца. Циљ њихове анализе је да обезбеде микроекономске основе макроекономије. У основи, нови кејнзијанци су усмерени на побијање аргумента нове класичне макроекономије да кејнзијанска претпоставка о ригидностима не може бити теоријски утемељена. Нови кејнзијанци остају на кејнзијанској линији ригидних надница и цена, квантитативних прилагођавања и тржишних аномалија.

Нови кејнзијанци полазе од сличних премиса као и стари кејнзијанци, то јест:

1. немогућност цена да се довољно брзо прилагоде и да успоставе равнотежу доводи до тога да шокови на страни понуде и на страни тражње резултирају у реалним променама нивоа производње и нивоа запослености, и

2. одступање производње и запослености од равнотежног нивоа може бити значајно и дуготрајно, са значајним негативним последицама по благостање.¹⁶

За разлику од старих кејнзијанаца, који су полазили од претпоставке фиксних надница, нови кејнзијанци настоје да обезбеде микроекономске основе које би објасниле зашто су наднице и цене фиксне. За разлику од нове класичне школе, која полази од тога да фирме прихватају тржишне цене, нови кејнзијанци полазе од тога да фирме одређују цене, односно полазе од монополистичког, а не од конкурентског тржишта од ког је пошла нова класична школа. Међутим, нови кејнзијанци су прихватили од нових класичара и хипотезу о рационалним очекивањима, што је била крупна иновација у односу на старе кејнзијанце. Ипак, за разлику од класичне макроекономије нови кејнзијанци сматрају да иако је економска политика савршено антиципирана, да она упркос рационалним очекивањима, може имати реалне ефекте. У основи питању је

¹⁵ Димитријевић, Б. (2001), *Монетаризам – теорија и економска политика у „Савремена Макроекономска мисао“*, Чигоја штампа, Београд, стр 50.

¹⁶ Mankiw, G. (1983), *Symposium on Keynesian Economics Today*, The „Journal of Economic Perspectives“, VII том, br. 1.

концепција коју је још крајем 70-их развио С. Фишер у раду *Long Term Contracts and the Optimal Money Supply Rule* и показао да је могуће да систематска употреба економске политике може стабилизovati привреду и поред рационалних очекивања појединаца. Као што Фишер истиче: „Ефикасна монетарна политика не захтева да ико буде обманут... Монетарна политика и онда када је у потпуности антиципирана може утицати на обим производње и запослености пошто информације постају доступне тек након што су дугорочни уговори (о раду) већ закључени. Уколико су креатори економске политике слободни да реагују, а радници нису, онда креатори економске политике имају широк спектар могућности да стабилизују економију, чак и ако економски агенти имају рационална очекивања.“¹⁷

С обзиром да нови кејнзијанци представљају хетерогену школу економске мисли, они немају јединствено становиште о начину вођења економске политике. Такође, они постављају modele парцијалне равнотеже и стога предлажу парцијалне инструменте економске политике. Овако предложене парцијалне мере су често међусобно контрадикторне. Модели нових кејнзијанаца су произашли као последица сазнања да кејнзијански модели немају микроекономске основе које би објасниле ригидности цена и надница. Напори нових кејнзијанаца су били превасходно усмерени ка развоју теоријских модела, при чему су запостављена емпиријска истраживања која би потврдила њихове претпоставке. Креирано је мноштво финих теорија и мноштво модела који су међусобно неповезани, што отежава стварање јединственог модела који би се могао тестирати. Са овом критиком се слаже већина нових кејнзијанаца. Бланшар истиче: *Створили смо превише финих монструма са неколико интересантних идеја.*¹⁸ Ипак, имајући у виду ко су били кључни представници нових кејнзијанаца, они су имали одређен утицај на економску политику, већи у сваком случају него на развој економске теорије. Ипак, у макроекономској теорији све до појаве Глобалне финансијске кризе остала је преовлађујућа монетаристичко-класичарска парадигма.

¹⁷ Fischer, S. (1995), *Long Term Contracts and the Optimal Money Supply Rule*, у knjizi „New Keynesian Economics“, I том, The MIT Press, p. 251.

¹⁸ Blanchard, O (1995), *Price Asynchronization and Price Level Inertia*, у knjizi „New Keynesian Economics“, I том, The MIT Press p. 243.

5. ДА ЛИ КЕЈНЗИЈАНИЗАМ УЗВРАЋА УДАРАЦ?

Последњих деценија већина развијених земаља се залагала за либерализам, који је значио већи степен слободе за приватне компаније, мањи степен надзора и регулације, као и већу улогу тржишта. Постоји доста доказа у прилог хипотезе да финансијска тржишта уколико се препусте само тржишту неће аутоматски тежити оптималном стању. Такође, некомплетне и асиметричне информације могу довести до погрешне селекције и формирања неравнотежних цена. Тако, на пример проблем погрешне селекције, који се јавља пре него што је кредит одобрен, указује да фирме са најризицијним пројектима имају највеће подстицаје да потцене ризичност својих пројеката у намери да пронађу инвеститоре. Проблем моралног хазарда, који се јавља пошто је кредит одобрен, указује на склоност појединаца и/или фирме да средства користе ризичније него што је жеља банке. Стога није нимало изненађујуће што су често тржишта некомплетна, а конкуренција имперфектна. Са друге стране природа тржишног система пословања је тежња остварења што већег профита, односно повећања тржишног учешћа. Сада је јасно да у таквим околностима тржиште не може неограничен временски период да функционише као самоуравнотежујући механизам, без корективне улоге државе. Односно слободно тржиште које је у једном периоду било покретач економског раста, током времена се претворило у сопствену негацију и постало кочница развоја и узрок појаве Глобалне финансијске кризе.

Глобална финансијска криза је иницијално погодила финансијски систем у другој половини 2008. године. Раст неповерења, смањење ликвидних средстава, поскупљивање трошкова финансирања и масовна банкротства некадашњих финансијских гиганата довели су до највеће кризе после Велике економске кризе. У првом таласу најтеже су биле погођене оне гране чије је пословање у највећој мјери зависило од кредитирања, а то су свакако грађевинарство, аутомобилска индустрија, машинска индустрија и др. Смањивање обима активности у овим гранама нужно се одразило и на њихове добављаче попут металске индустрије, индустрије грађевинских материјала, хемијске индустрије, енергетике и др, које је погодио други талас кризе. Потом трећи талас кризе је погодио гране попут туризма, саобраћаја, трговине и др. Развијене земље су биле суочене са опадањем нивоа економске активности, растом незапослености, масовним банкротствима и покренуле су највећи програм државне интервенције

још од периода „New Deal-a”. То је означило крај готово четворореденијског примата монетаристичко-класичарских концепција и повратак „помало заборављеном” кејнзијанизму.

И као што истиче Taylor у својој књизи Глобална финансијска криза је значила »освету« кејнзијанизма.¹⁹ Процикично понашање економских субјеката (позитивна повратна спрега) одређено и психолошким факторима (у периодима економске експанзије домаћинства бирају да троше више, а штеде мање, док у периодима економске контракције преферирају штедњу у односу на потрошњу, погоршавајући економску ситуацију) изазива да се макроекономски систем понаша циклично, односно да буде инхерентно нестабилан.²⁰ У таквим условима једина реална снага која је могла да компензује недовољан ниво агрегатне тражње и да финансијском ињекцијом ограничи масовна банкротства банака била је држава. У питању је класична кејнзијанска концепција о улози агрегатне тражње.

У питању је важна лекција која је научена током Велике економске кризе из тридесетих година прошлог века. Тада су владе и централне банке потпуно погрешно реаговале. Наиме, вођена је рестриктивна монетарна политика и централне банке су дозволиле масовна затварања банака и нису предузимала значајније мере да би неутралисале пад новчане масе. Сматрало се да је у питању тржишна „борба“ и да лоше институције треба да нестану и да ће на њихово место доћи здраве институције. Међутим, масовни нестанак банака је довео до таласа панике и притиска на остале банке, што је још више продубило кризу. Такође, Владе су и даље водиле *laissez faire* политику, што је само продужило трајање кризе.

Да су владе стајале по страни и чекале криза би сасвим сигурно трајала дуже и имала много дубље последице. У кризним условима тржиште не води аутоматском успостављању равнотеже (или води у врло дугом року) и трошкови решавања кризе су много виши. Због тога кејнзијанска теорија има апсолутни примат у кризним условима.

Међутим, треба имати у виду да је државна интервенција резултирала у појединим деловима света (Европској унији пре свега) високим буџетским дефицитима, који су довели до кризе јавних дугова. Даље продубљивање буџетске неравнотеже би могло да угрози економски раст ових земаља, не само у кратком року, већ и

¹⁹ Taylor, L. (2010), *Maynard's Revenge - The Collapse of Free Market Macroeconomics*, Harvard University Press, Cambridge.

²⁰ Прашчевић, А. (2011), *Приказ књиге Мајнардова освета – колапс слободног тржишта*, „Економске идеје и пракса“, бр. 2, Економски факултет, Београд.

дугом року. То би створило основ, да се историја понови, односно да дође до поновног одбацивања интервенционистичких концепција у корист либералистичких концепција. Наиме, оно што је био „лек“ за рецесију (повећан ниво јавне потрошње) у међувремену се претворило у потенцијалан извор проблема.

6. ЗАКЉУЧНА РАЗМАТРАЊА

И данас, 76 година након објављивања Опште теорије и 68 година након Кејнсове смрти, још увек траје расправа о кејнзијанским доприносима. Мишљења и ставови су врло различити. Ипак, о трагу који је за собом оставио Кејнс најбоље могу посведочити следеће речи Шумпетера: *Као већина великих економиста чија је порука допрла до шире јавности, а особито попут А. Смита, лорд Кејнс није био само истраживач на подручју економске анализе. Био је жесток и неустрашив вођа јавног мњења, мудар саветник своје земље и успешни представник њених интереса. Човек који би освојио место у историји чак и да није никада написао ни један ред посебног научног истраживања: Он би још увек био тај који је написао “Економске последице мира” и тиме заблистао у међународној слави у часу када су ћутали људи исте способности и опажања, али и мање храбрости и људи исте храбрости, али мање способности опажања.*²¹

Кејнзијанска теорија која је имала примат у макроекономској теорији од средине тридесетих до краја шездесетих година је деловала као неадекватна концепција за развијене тржишне привреде готово четири деценије. Глобална финансијска криза је оживела интересовање за кејнзијанску теорију, јер у кризним условима »лаисез фаире« концепција није адекватно решење. Ипак, било би погрешно извући закључак да је кејнзијанизам »победио« монетаризам.

Најадекватнији закључак би био да се до сада показало да је свака макроекономска концепција имала ограничени век трајања и да би потом »уступала место« својој алтернативи. До тридесетих година прошлог века су преовладавале либералистичке идеје, да би потом до седамдесетих примат преузела кејнзијанска интервенционистичка концепција. Потом на »сцену« поново ступају либералне монетаристичко-класичарске идеје, да би Глобална финансијска криза довела до поновног заокрета према кејнзијанизму.

²¹ Шумпетер, Ј. (1975), *Повијест економске анализе*, Информатор, Загреб, стр. 981.

Историја је показала да су постојеће концепције у великој мери једностране и да оно што у почетку представља »лек« за болесну привреду, временом пређе у своју супротност и постане »извор« болести и тражи »ампутацију« са потпуно супротном макроекономском концепцијом. Стога можемо закључити да је потребно још пуно рада у циљу постизања макроекономског консензуса сличног оном који је постојао шездесетих година прошлог века. Тај консензус ће свакако морати да иде у правцу стварања синтезе алтернативних (интервенционистичких и либералистичких) макроекономских концепција.

7. ЛИТЕРАТУРА

1. Blanchard, O., (1995), „*Price Asynchronization and Price Level Inertia*“, у књизи „*New Keynesian Economics*“, I том, The MIT Press;
2. Blaug, M., (1991), „*Second Thoughts on the Keynesian Revolution*“, „*History of Political Economy*“, том 23;
3. Fischer, S., (1995), „*Long Term Contracts and the Optimal Money Supply Rule*“, у књизи „*New Keynesian Economics*“, I том, The MIT Press;
4. Keynes, J. M., (1987), „*Општа теорија запослености камата и новца*“, Цекаде, Загреб;
5. Leijonhufvud, A., (1983), „*О Кејнзијанској економици и о економици Ј. М. Кејнеса*“, Цекаде, Загреб;
6. Mankiw, G., (1983), „*Symposium on Keynesian Economics Today*“, *The „Journal of Economic Perspectives*“, VII том, br. 1;
7. Pigou, A. C., (1968), „*The Theory of Unemployment*“, London, Routledge;
8. Taylor, L., (2010), „*Maynard's Revenge - The Collapse of Free Market Macroeconomics*“, Harvard University Press, Cambridge;
9. Бајец, Ј. и Љ. Јоксимовић (1997), *Савремени привредни системи*, Економски факултет, Београд;
10. Вукадин, Е., (1999), „*Теорија Економске политике*“, Досије, Београд;
11. Димитријевић, Б., (2001), „*Монетаризам – теорија и економска политика у „Савремена Макроекономска мисао“*“, Чигоја штампа, Београд;
12. Димитријевић, Б. и Н. Фабрис, (2009), „*Макроекономија*“, Едуконс Универзитет, Сремска Каменица;

13. Прашчевић, А., (2011), *„Приказ књиге Мајнардова освета – колапс слободног тржишта“*, „Економске идеје и пракса“, бр. 2, Економски факултет, Београд;
14. Ћировић, М., (1997), *„Монетарна економија“*, Економски факултет, Београд;
15. Шошкић, Б., (1989), *„Токови економске мисли“*, Економски факултет, Београд;
16. Шумпетер, Ј., (1975), *„Повијест економске анализе“*, Информатор, Загреб.

САВРЕМЕНА МЕЂУНАРОДНА БАНКАРСКА РЕГУЛАЦИЈА – БАЗЕЛ III*

MODERN INTERNATIONAL BANKING REGULATION – BASEL III

Ненад Вуњак¹

Економски факултет Суботица, Србија

Иван Миленковић²

Економски факултет Косовска Митровица и Економски факултет
Суботица, Србија

Сажетак: Међународна банкарска регулација се и данас, као и пре нешто мање од тридесет година, када се на систематичнији начин отпочело са њеним увођењем, заснива на ефикасној координацији банкарског надзора на националним нивоима. У раду се укратко разматрају резултати такве координације, са нарочитим освртом на актуелни предлог њеног уређења до краја ове деценије (Базел III). Рад се састоји из увода, два дела, закључка и списка коришћене литературе. После увода, у првом делу се разматрају регулаторне основе нових стандарда, са нарочитим акцентом на фазном приступу у динамици увођења нових прописаних смерница. У другом делу разматран је процес имплементације стандарда Базел-а III.

Кључне речи: Базел III, међународна банкарска регулација, адекватност капитала

Abstract: Modern international banking regulation is still based on efficient banking supervision co-ordination at national levels, as it was the case almost thirty years ago, when first efforts were made on its establishing. In the paper we discuss results on such co-ordination, with the special attention on its recent modern proposal – Basel III. The paper consists of introduction, two parts, conclusion and list of reference literature. After the introduction, in the first part we discuss regulatory framework of new standards, with the special attention on phasing access to the dynamics of launching new framework. In the second part we analyse implementation of Basel III standards.

Key words: Basel III, international banking regulation, capital adequacy, Basel II, Basel I

УВОД

Све до седамдесетих година прошлог века државе су регулисале и надзирале пословање банака скоро искључиво у оквиру

* Рад је саопштен усмено на међународној научној конференцији ES-NBE 2011, Косовска Митровица, 9-10. новембар 2011.

¹ nvunjak@ef.uns.ac.rs

² ivan.milenkovic@pr.ac.rs

националних граница, а контакти између националних и надзорних и регулаторних органа различитих држава били су више случајни него формални. Током осамдесетих година прошлог века дошло је до значајног пораста међузависности националних банкарских система и повећала се могућност преноса ризика са једног националног тржишта на друго и на глобално тржиште. Оваква ситуација навела је регулаторне и надзорне органе многих земаља да активно траже начине и средства за побољшање међународне сарадње, што је довело до постепене изградње мултилатералног институционалног оквира пруденцијалне регулативе и надзора³.

Савремена међународна банкарска регулација и даље је устројена на принципу да ефикасан надзор међународних банкарских групација зависи од ефикасног надзора на националном нивоу. Најновија светска финансијска криза донела је на видело слабости међународног банкарског надзора. Ефикасност координације националних регулаторних и надзорних тела морала се појачати склапањем споразума о размењивању тачно одређених информација преко ефикасних комуникационих канала и проналажењем начина да надоместе недостатак организованог тела за међународну контролу тиме што ће предузимати акције заједничке супервизије најважнијих ризика који се јављају у финансијском систему. У том смислу најпре је иницирана промена актуелног Базелског споразума, да би касније била и операционализована у документу под називом *A global regulatory framework for more resilient banks and banking system*, популарније познатијем под називом Базел III. Тема овог рада су карактеристике савремене међународне банкарске регулације.

1. РЕГУЛАТИВНЕ ОСНОВЕ И ДИНАМИКА УВОЂЕЊА БАЗЕЛА III

Базелски комитет је 12. септембра 2010. године усвојио Одлуку да на развијеним финансијским тржиштима уведу стандарде под називом "Базел III". Ови стандарди представљају надоградњу регулаторног оквира дефинисаног у стандардима Базела II. Нови стандарди који су садржани у регулаторном оквиру Базела III, требали би значајно да смање тенденцију банака да преузимају прекомерне ризике, а самим тим да смање вероватноћу и озбиљност будућих криза, те да омогуће банкама да опстану без ванредне

³ Беке Тривунац, Ј. (1999), *Пруденциона регулација и надзор над банкама*, Задужбина Андрејевић, Београд, стр. 53 и 114

подршке државних мера. Овим регулаторним оквиром подржавају се банкарски системи који омогућавају стабилнији економски и привредни раст.

Основне разлике између стандарда Базела II и Базела III огледају се у следећим чињеницама:

- (1) Tier 1 Capital или тзв. "Властити капитал 2" који исказује стопу проширеног властитог капитала и састоји се из Властитог капитала 1 (common equity) и одређених посебних прирачунатих финансијских инструмената, повећава се са досадашњих 4% на 6%.
- (2) Антистресни капитал (Conservation buffer), уведен је као категорија тек у регулаторном оквиру Базелу III. Од банака се захтева да држе антистресни капитал на нивоу од 2,5% како би издржале стресне периоде у будућности остварујући укупне захтеве за "Властитим капиталом" 1 од 7%. Увођење антистресног капитала нужно је реализовати у фазама: (1) пре 2016=0%, (2) од 1. јануара 2016=0.625%, (3) од 1. јануара 2018=1.875%, (4) од 1. јануара 2019=2.5%. Основни циљ увођења антистресног капитала односи се на чињеницу, да се осигура капитал банке на нивоу да може покрити губитке изазване светском финансијском и економском кризом. Банкама је дозвољено да повлаче овај капитал у условима светске финансијске кризе. Уколико је капитал банке виши и ближи минималним захтевима Базела III, већа су и ограничења код дистрибуције добити. То значи, да већи део добити одлази на формирање капитала прописаног регулаторним оквиром Базела III.
- (3) Контрациклични капитал (Countercyclical buffer range) представља непознат појам капитала у стандардима Базела II. Међутим Базел III као регулаторни оквир оставља националним регулативама могућност да уведу до 2,5% антицикличну заштиту (Countercyclical buffer range) ради превазилажења проблема у условима изразите коњуктуре и рецесије. Банке са заштитом испод 2,5% суочавају се са рестрикцијама при плаћању дивиденди, при откупу акција и исплати бонуса, јер треба да достигну постављене захтеве дефинисане стандардима из Базела III. То се посебно односи на државе које су имале претерану кредитну експанзију (кредитни "бум") јер би исте требале да размотре могућност убрзаног успостављања антистресног капитала (capital conservation buffer) и

антицикличне заштите (countercyclical buffer). Националне економије су слободне да уведу чак и краћи прелазни период тамо где је то неопходно. Антициклични капитал ће, у јануару 2016. године када буде активиран, бити представљен као наставак антистресног капитала. Банке које су већ достигле прописане стандарде током прелазног периода, али су и даље испод 7% "Властитог капитала 1" (Tier 1 capital), требале би да наставе са спровођењем опрезне политике у задржавању добити и да уведу антистресни капитал, што је пре могуће.

- (4) Прописан је и посебан ниво капитала за системски значајне банке, односно банке које су и превише важне за националну економију, да не би банкротирале. Треба истаћи да Базел II није прописивао посебан ниво капитала за системски важне банке. Према регулативама Базела III, системски важне банке би требало да поседују још већу способност апсорбовања губитка па су за њих прописани стандарди чак изнад стандарда најављених Базелом III, (назване додатним регулаторним мерама). Рад на заједничким критеријима за све системски важне финансијске институције наставиће се и у будућности у Одбору за финансијску стабилност и у оквиру Базелског комитета.

Из свега наведеног следи, да је Базел III дефинисао укупан регулаторни капитал на нивоу банке, који се може исказати следећом формулом:

$$\text{Укупан регулаторни капитал} = [\text{Властити капитал 2}] + [\text{Антистресни капитал}] + [\text{Контрациклични капитал}] + [\text{Капитал за системски важне банке}]$$

Главне карактеристике стандарда Базела III најбоље су приказане у објављеном прегледу Банке за међународно поравнавање (BIS).⁴

Најважнија новина регулаторног оквира Базела III приказана је у првом реду табеле, која се односи на успостављање минималних стандарда вредности за "Властити капитал 1" који је такође познат и као "Основни властити капитал 1" (core Tier 1 capital, common equity), који се промптно може користити за покриће банкарских

⁴ Интернет портал BIS – Базел, 12.09.2010. године

губитака. Базел III се састоји од основних акција приказаних по књиговодственој вредности, плус нераспоређене и неисплаћене добити. Овакав капитал се назива "Властитим капиталом 1". Овакви стандарди су постојали и у прошлости, али нису имали значајније вредности, (само 2%), па су у суштини зато и практично занемаривани. Као и сада, "Властити капитал 1" је најзначајнија ставка Базела III. Нови стандарди за "Основни властити капитал" или "Властити капитал 1" се знатно теже достижу него што се достижу стари стандарди за Tier 1 capital или "Властити капитал 2" посматрано у укупном износу.

Табела 1.: Главне категорије капитала у Базелу III

Калибража регулаторног оквира за капитал (Базел III) Захтевани капитал у процентима			
	"Властити капитал 1" (основни властити капитал)	"Властити капитал 2" (Tier 1 capital)	Укупни капитал (Tier 2 capital)
Минимум	4.5	6.0	8.0
Антистресни капитал	2.5		
Минимум + антистресни капитал	7.0	8.5	10.5
Контрациклични капитал	0-2.5		

Извор: BIS

Апсолутни минимум за "Основни властити капитал" износи 4,5%. Нови минимум "Властитог капитала 2" је у основи сада повећан на 6%. Минимални износ укупног капитала остаје и даље на нивоу 8%. На "врху" свега се успоставља минимум антистресног капитала од нових 2,5%. Свака банка ће желети да досегне ниво знатно изнад минимума антистресног капитала, јер у противном неће бити у могућности да исплаћује дивиденде, уколико пре тога не допуни свој минимум антистресног капитала.

Из свега наведеног произилази да са антистресним капиталом банке треба да остваре 7% Основног властитог капитала (Властити капитал 1), 8,5% Tier 1 capital (Властитог капитала 2) и 10,5% Tier 2 capital.

У условима када у економији кредити расту брже од раста саме економије, тада обично наступа антициклични капитал, који у суштини и условљава банке да држе веће резерве капитала и у добрим временима. Треба истаћи чињеницу, да у оквиру Базела III неће бити прописан антициклични капитал од стране Банке за међународна поравнања (BIS). Његово успостављање поверено је националним регулаторним телима. За очекивати је да ће Велика Британија, САД и Швајцарска антициклични капитал спроводити на нивоу од максимално 2,5%.

Из напред наведеног следи, да ће у условима економског раста, бити потребно банкама 9,5% "Основног властитог капитала" (Властити капитал 1), затим 11% Tier 1 capital (Властитог капитала 2), и 13% Tier 2 capital (укупног капитала). Системски важне банке (банке које су сувише велике и важне да би банкротирале) треба да имају могућност апсорбовања губитка чак и већег обима него што је прописано. Очигледно је, да ће највећим банкама требати још додатног капитала. Исто тако је сигурно да банке неће са посебним одушевљењем прихватити Базел III и увођење нових регулаторних правила, али је вероватно да ће њихова реакција бити бар релативно умањена. С обзиром да је Базел III донет, а банке треба да науче да живе са новим регулаторним правилима. Банке које усвоје ове нове стандарде и које испуне норме Базела III претпоставља се да ће бити аутоматски успешније од оних банака које се својим капиталом налазе око норми и покушавају да достигну нормиране стандарде.

Карактеристично је, да је Базелски комитет увођење стандарда Базела III као регулаторног правила пројектовао по датумима (месецима) и по годинама. Главне категорије, нумеричке величине са динамиком увођења презентирани су у наведеној табели.⁵

Према захтевима Базела III, директан и индиректан предмет норматива се односи на:⁶

- (1) Повећану стопу "Основног властитог капитала" (common equity) који представља највиши облик "Властитог капитала" који се промјетно може користити за покриће губитака. Овај капитал сачињавају основне акције по књиговодственој вредности, плус нераспоређена и неисплаћена добит која се повећава са досадашњих 2% на 4,5%. Овај капитал је назван "Властити капитал 1". Ова одредба треба да се уводи у банкарску праксу постепено

⁵ Интернет портал Базелског комитета, 12.09.2010. године

⁶ Милаковић, Н. (2010), „Базел III – Наде и сумње“, *ФИИНАР*, 09/2010.

од 2013. године до 1. јануара 2015. године (видети табелу 2).

- (2) Повећану минималну стопу "Проширеног властитог капитала" (Tier 1 capital) који се састоји из "Властитог капитала 1" и одређених "Посебних прирачунатих финансијских инструмената" и који се повећава са досадашњих 4% на 6%. Овај капитал је назван "Властити капитал 2". Ову одредбу, такође, треба постепено уводити од 2013. године до јануара 2015. године (видети претходну табелу).
- (3) Нову категорију капитала под називом "Антистресни капитал" (Conservation buffer) у висини од 2,5%. У ствари, ради се о додатном "Основном властитом капиталу" (Властитом капиталу 1), односно додатном Укупном капиталу, који би као први био коришћен за покриће губитака, у стресним и кризним периодима, и тако заштитио стандардне величине наведеног капитала. Ова категорија треба да се постепено уводи у периоду од 2016. до 2019. године (видети претходну табелу). У наведеном периоду надлежни надзорни органи банака имају право да са овим стандардом условљавају исплате дивиденди акционарима банке.
- (4) "Укупни капитал" (total capital) остаје по стопи од 8%, с тим да се истом почевши од 2016. па до 2019. године постепено прикључује "Антистресни капитал" (видети презентирану табелу).
- (5) Националну регулативу којој је дата могућност да уведу антицикличну заштиту до 2,5 % (Countercyclical buffer range). На овај начин би се изравнале периоде изразите привредне конјуктуре и рецесије.

Табела 2.: Минимални захтеви у % Базела III и динамика његовог увођења

ОПИС	2011.	2012.	2013.	2014.	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.
1.Властити капитал 1			3,5	4,0	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5
2. Антистресни капитал						0,625	1,25	1,875	2,5
3. Властити капитал 1 + Антистресни капитал (1+2)			3,5	4,0	4,5	5,125	5,75	6,376	7,0
4. Властити капитал 2			4,5	5,5	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0
5. Укупни капитал			8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0
6. Укупни капитал + Антистресни капитал (2+5)			8,0	8,0	8,0	8,625	9,25	9,875	10,5
7. Квота ликвидности (LCR)	Почетак периода посматрања				Увођење мин. стандарда				
8. Структурна квота ликвидности (NSFR)		Почетак периода посматрања							Увођење мин. стандарда

Извор: BIS

Све наведене стопе треба рачунати у односу на пондерисану ризичну активу (RWAs). Како је презентирано у табели за "Минималну квоту ликвидности" (Liquidity coverage ratio – LCR) предвиђен је почетак фазе посматрања у 2011. години и обавезно увођење у 2015. години. За "Структурну квоту неликвидности" (Net stable funding ratio – NSFR) предвиђена су посматрања у 2012.години и увођење у 2018. години. Чињеница је да је неопходно стандарде Базела III уводити постепено, у фазама, а да се при томе банкама пружи довољно времена да се прилагоде овим захтевима и да се не угрози њихов опоравак од глобалне финансијске кризе. Банкама је омогућено да у дужем временском периоду (до 1. јануара 2019. године) достигну ове више капиталне стандарде кроз разумно задржавање добити и повећање сопственог капитала.

2. ПРОЦЕС ИМПЛЕМЕНТАЦИЈЕ БАЗЕЛА III

Према прихваћеном терминском плану, предвиђено је да се стандарди Базела III почињу примењивати у фазама до 1. јануара 2019. године. Термински план је настао као резултат присутне глобалне финансијске кризе у претходним годинама, а која траје и данас (2011. године). Зато је и било потребно у банкама увести држање (чување) већег нивоа капитала и одржавање већих „тампона“ ликвидности како би се заштитио банкарски сектор и економија од неочекиваних ризика. Финансијска криза је и изазвана претераном глобалном ликвидности, превеликим леверицом, појавом капитала сумњивог квалитета, неадекватним „тампонима“ ликвидности, негативностима у раду менаџмента, корпоративним управљањем, транспарентношћу финансијског тржишта, и квалитетом рада супервизије која није била у стању да обухвати ширину ризика насталих под стресом.

Зато су стандарди Базела III дизајнирани да би открили све негативности, те да би побољшали чврстину и стабилност банкарског сектора. Овај регулаторни оквир предвиђа мере које могу бити функцији процењивања систематског ризика и њиховог превазилажења. Треба истаћи да је о имплементацији стандарда Базел III одржан јануара месеца 2011. године састанак у Малезији (Куала Лумпур), ради ефикасније примене супервизије и ефективнијег рада банака у посткризном периоду. Председник Базелског комитета и Холандске банке "Nout Wellink", изнео је пред јавност новине Базела III и његову могућу имплементацију. Према ставовима председника Базелског комитета стандарди Базела III:⁷

- (1) треба значајно да подигне квалитет и квантитет капитала, са много већим нагласком на "Основни властити капитал", а све у циљу превазилажења губитака.
- (2) треба да достигне већу и обухватнију покривеност ризика, посебно ризика повезаног са активностима на тржиштима капитала. Банке треба да држе одговарајући ниво основног капитала за покриће ликвидности у условима смањене ликвидности, присуства кредитно осетљиве активе са много дужим роком временског доспећа.
- (3) треба да уведе још већи степен супервизије, већа активност ризик менаџмента и објављивање међународних стандарда.

⁷ Nout Wellink: Портал Базелског комитета, јануар 2011. године,

Поред наведених микро пруденцијалних мера, Базел III треба да уведе и потпуно нове елементе глобалног регулаторног оквира. Те мере треба да обухвате:

- (a) минималне износе капитала који могу бити у заштити банкарског сектора од кредитних „балона“ и који могу бити употребљени у периоду стреса. На овај начин би се могао ублажити притисак на раст цена некретнина, (који је, на пример, у неким деловима Азије разлог за финансијску забринутост).
- (b) једноставан рацио левериџ (минималну квоту ликвидности) која обезбеђује заштитну мрежу за стандарде који се темеље на ризицима,
- (c) хармонизован (усклађен) регулаторни оквир за одржавање ликвидности на међународном финансијском тржишту.

Према мишљењу Базелског комитета и његове Групе гувернера, односно Централних банака и водећих супервизора (GHOS – Group of Central Bank Governor and Heads of Supervision) имплементација нових стандарда ће бити уведена на начин који не омета опоравак реалне економије. Примера ради, побољшања из јула 2009. године која су ојачала регулаторни капитал и обелоданила захтеве за активностима на тржишту капитала имаће ефекта најкасније до краја 2011. године. Побољшања применом стандарда Базела III почеће да пружају ефекте почетком 2013. године и прогресивно ће се остваривати у фазама до 2019. године.

Правила у вези Базела III би требало да се примењују усклађено временски и глобално. Све земље чланице Базелског комитета треба што пре да отпочну процес превођења и увођења Базела III у национални регулаторни оквир и национално законодавство, како би окончали овај процес до 2019. године. Банке такође треба да почну са припремама и плановима имплементације делова Базела III, који се на њих односе. Јавни и приватни сектор треба да дели одговорност имплементације Базела III, јер ће у суштини посматрано ови сектори убирати и повластице стабилнијег финансијског система.

Базел III представља регулаторни одговор на проблеме изазване финансијском кризом, као и нова правила и стандарде. Следећи проблематичан задатак у вези Базела III се односи на бољу и продорнију супервизију, посматрано на глобалном нивоу. Базелски комитет је покренуо још јаче механизме како би осигурао да се прописи и стандарди развијени од стране комитета и усвојени од стране Г20 у потпуности примењују. Група за имплементацију

стандарда Базелског комитета ће управљати и пратити примену наведених стандарда. Подручје деловања ће укључити заједничку интерпретацију стандарда и потенцијалних подручја за регулаторну арбитражу. Праћење процеса имплементације биће присутно и од стране банака и од супервизора све у циљу подизања банкарске ликвидности.

Стандарди у којима банке имају мање искуства, као што су ликвидност и ратиа леверица, постепено ће се уводити у фазама, а њихова имплементација ће се пратити континуално. На овај начин ће се створити услови, да се лоцира свака нежељена појава и предузму корекције тамо где су и потребне. У будућем периоду ће се радити и на појачаној супервизији и анализи да би се видело како се банке сналазе у активностима ублажавања ризика, као и у изградњи пословних модела подржаних адекватним нивоом капитала и ликвидности. При томе је нужно извести оцену да ли је VaR модул најбољи начин за израчунавање захтева за потребним капиталом банке.

У вези примене регулативног оквира за ликвидност, Базелски комитет је одлучио да изузетно опрезно размотри када ће доћи до примене стандарда за ликвидност. Основни разлог овакве одлуке се налази у чињеници да ће краткорочни ратцио покрића ликвидности бити на нивоу минимума стандарда у 2015. години, док ће дугорочни нето стабилни ратцио финансирања бити на нивоу минимума стандарда у 2018. години.

Уколико се уочи да ће стандарди стварати нежељене ефекте, тада ће се примењивати ревизија минималне квоте ликвидности (LCR) у периоду од средине 2013. године до средине 2016. године у вези структурне квоте неликвидности (NSFR). Истовремено док је била присутна критика глобалних стандарда за ликвидност, дошло се до сазнања да су, у поређењу са регулисањем нивоа капитала, подаци везано за регулисање ликвидности мање комплетни и доступни. Треба истаћи, да овај процес никако не би смео довести у питање обавезу потпуне примене строгих стандарда за глобалну ликвидност, у договореним временским роковима.

ЗАКЉУЧАК

У раду су размотрене регулаторне основе, динамика увођења и процес имплементације нових стандарда. Најважније новине које доноси нова међународна банкарска регулација Базел III су прописани: (1) виши ниво капитала, (2) ратцио леверица (односно позајмљених и пласираних средстава), (3) тампон-капитал (capital

buffer) и (4) стандарди који прописују ликвидност банака (рацио краткорочне ликвидности, који ће се примењивати од 2015. год. и рациона дугорочне стабилности, који ће се примењивати од 2018. год.) и (5) предлог за проциклично деловање да би се предупредили неочекивани губици.

Претходни сет смерница Базелског комитета за банкарски надзор Базел II по општем мишљењу пао је на захтеву да се обезбеди финансијска стабилност и спречи појава криза, јер је управо појава светске финансијске и економске кризе показао слабости таквих препорука. Из тих разлога приступило се доношењу нових међународних банкарских стандарда – Базела III. Колико ће се новим стандардима успети у постављеним циљевима остаје да покаже време.

ЛИТЕРАТУРА

1. Беке Тривунац, Ј., (1999), „Пруденциона регулација и надзор над банкама“, Задужбина Андрејевић, Београд,
2. Elliot, D., (2010), „*Basel III, the Banks, and the Economy*“, The Brookings Institution,
3. Маљковић, М. (2011), „Глобализација у историји“, Економски погледи, 1/2011,
4. Милаковић, Н., (2010), „Базел III – Наде и сумње“, ФИНРАР, 09/2010,
5. Миленковић, И., (2011), *Међународно банкарство*, Економски факултет, Суботица,
6. Миленковић, И. (2008), „Г7 и Г20 у координацији у међународном банкарству“, Економски погледи, бр. 3/2008,
7. Rose, Р. и С. Hudgins, (2005), „*Банкарски менаџмент и финансијске услуге*“, Београд: Дата статус,
8. Вуњак, Н. (Ред.), (2011), *Банкарство (Банкарски менаџмент)*, Пролетер АД, Бечеј, Економски факултет, Суботица и Међународни универзитет, Травник,
9. Вуњак, Н. (Ред.), (2011), *Стратегијски менаџмент у банкарству*, Пролетер АД, Бечеј, Економски факултет, Суботица и Међународни универзитет, Травник.

СПЕЦИФИЧНОСТИ МОНЕТАРНЕ ПОЛИТИКЕ ЗЕМАЉА У ТРАНЗИЦИЈИ ПРИЛИКОМ ПРИКЉУЧИВАЊА ЕВРОПСКОЈ УНИЈИ

SPECIFICS OF THE MONETARY POLICY OF COUNTRIES IN TRANSITION DURING THE JOIN TO THE EUROPEAN UNION

Јасмина Ћирић Димитријевић¹

Телеком Србија, Београд, Србија

Небојша Јеремих²

Телеком Србија, Београд, Србија

Сажетак: Транзицијске земље су се суочиле са великим изазовима у формирању нове и здравије структуре монетарног и банкарског система. Многе земље Централне и Источне Европе су дозволиле висок степен независности Централне банке у спровођењу монетарне политике или су прихватиле дисциплину у оквиру подршке ММФ макроекономским програмима. Најважнија примедба упућена циљању инфлације у транзиционим земљама јесте немогућност да се тачно предвиди инфлација. То је делом резултат чињенице постојања бројних шокова којима су транзиционе земље изложене, попут дерегулације цена, процеса конвергенције, али и високе отворености већине тих земаља. Значајна разлика се уочава између економски развијених земаља и транзиционих земаља, економије које имају уређене и временски искусније институције много су успешније у примени и одржавању монетарне политике циљане инфлације од транзиционих економија, с обзиром да је стварање кредибилитета институција потребно време.

Кључне речи: Транзиција, монетарна политика, независност централне банке, инфлација

Abstract: Transition countries have faced major challenges in establishing new and healthy structure of the monetary and banking system. Many countries of central Europe have allowed a high degree of central bank independence in implementing monetary policy or accepted discipline in support of IMF macroeconomic program. The most important objection addressed to inflation targeting in transition countries is the inability to accurately predict inflation. This is partly a result of the existence of many shocks that are subject to transitional countries, such as price deregulation, the convergence process, but also and the high openness of most of these countries. A significant difference is observed between the economically developed countries and transition countries, and it is in fact - that first one have experienced and time-lasting institutions, which are much more successful in implementing and maintaining a monetary policy of inflation targeting in compare with transition economies, since the creation of the credibility of institutions takes time.

¹ jasna77@open.telekom.rs

² nebojsaje@telekom.rs

Keywords: *The transition, Monetary policy, Independence of central bank, Inflation*

1. УВОДНА РАЗМАТРАЊА

Предмет анализе овог рада је разматрање и истраживање теоријских питања, основних токова и проблема монетарне политике земаља у транзицији. Но, сложеност финансијских и монетарних односа те бројни други фактори утицали су на централне банке земаља Централне и Источне Европе (ЦИЕ у наставку) да буду врло опрезне и пажљиве у регулисању монетарних и финансијских кретања, на свом путу ка ЕУ.

Транзиција је сложен друштвени и привредни преображај са много препрека које треба савладати. Земље у транзицији сукобиле су се са економским пропадањем социјалистичког система, недостатком финансијских средстава и технолошким вишком запослених. Земље које су успеле спровести политичку транзицију, обезбедиле правну сигурност, успешно искористиле постојеће стање и ресурсе и определиле се за модел транзиције и приватизације који највише одговара њиховим условима, стабилизовале су привредна кретања, обезбедиле привредни развој и испуниле услове за пријем у Европску унију.

Важан део сваке економске политике јесте монетарна политика која путем монетарних инструмената има за циљ да постигне стабилност цена, стабилност курса домаће валуте, општу привредну стабилност и регулацију количине новца у оптицају.

У раду ће се покушати објаснити специфичност монетарне политике појединих земаља које су прошле процес транзиције и достигнути степен реформи. Процес динамичних промена у земљама у транзицији је захватио и цео финансијски сектор па тиме и банкарске системе као његов највећи део.

Доминантан предмет анализе су инструменти и режими монетарне политике земаља у транзицији, њихов избор, као и примена. Монетарне власти у земљама у транзицији су се суочавале и даље се суочавају са бројним изазовима од којих је зависио избор номиналног сидра током периода стабилизације, као и избор номиналног сидра у периоду умерене инфлације. Основна хипотеза у раду је: искуство земаља у транзицији се показало да профил монетарне политике током период транзиције опредељен циљем сузбијања инфлације. Искуства оних који су већ прошли кроз процес трансформације и при томе успели да остваре добре резултате може бити путоказ за оне који то тек треба да учине. Изведена хипотеза: да је промена у инструментима вођења монетарне политике имала за

циљ побољшање ефикасности монетарне политике. Из тог разлога биће речи и о приступању земаља у транзицији Европској унији, као и предности и недостаци које оне из тога могу извући.

2. ПОЧЕТНЕ ДИЛЕМЕ У ФОРМУЛИСАЊУ МОНЕТАРНЕ ПОЛИТИКЕ У ЗЕМЉАМА У ТРАНЗИЦИЈИ У УСЛОВИМА РАЗВОЈА САВРЕМЕНЕ ТРЖИШНЕ ПРИВРЕДЕ

Прогрес који је остварен у правцу макроекономске стабилизације у већини привреда у транзицији довео је до промене у краткорочним циљевима и улози монетарне политике. Са оствареним успехом у погледу стабилизације, фокус монетарне политике се померио ка потреби одржавања ниских, једноцифрених стопа инфлације, какве су у развијеним западним привредама. Монетарне власти у земљама у транзицији се не суочавају само са изазовима приликом формулисања монетарне политике, већ и са изазовима у погледу стварања институционалног оквира, у којем се монетарна политика може ефикасно применити и у којем финансијски систем може да задовољи потребе тржишне привреде. Постоји уверење да ће окретање земаља у транзицији ка тржишној привреди донети овим земљама повећану ефикасност у алокацији ресурса, већу конкурентност на глобалном нивоу, а на дуги рок и повећање производног и животног стандарда.

У погледу избора режима девизног курса, који је стајао на располагању земљама ЦИЕ наилази се на проблем „немогућег тројства“ односно немогућност да се у исто време постигне потпуна финансијска интеграција, монетарна независност и стабилност девизног курса. Неколико земаља је на почетку транзиције изабрало режим фиксног девизног курса, али са различитим степеном флексибилности. Док су се Чешка Република и Пољска одлучиле за везивање девизног курса, а Естонија за валутни одбор, Мађарска је изабрала фиксан, али прилагодљив девизни курс. Промене режима су биле динамичне. Пољска је прихватила пузајући курс, али је 2000. године напустила исти и прихватила флукутирање. Бугарска је прихватила валутни одбор и од тада започиње свеобухватно трансформисање привреде у правцу успостављања тржишне економије, а потврду реформи крунисала је 2007. године пријемом у пуноправно чланство ЕУ.

Оне земље које су желеле задржати одређену контролу над монетарном политиком, уз задржавање флексибилног девизног режима, изабрале су управо опцију циљања инфлације. Тај приступ има, поред недостатака, неколико изражених предности, за разлику

од тврдог и неповратног везивања курса тај приступ пружа прилику монетарној политици да одговори на домаће и иностране шокове који погађају економски систем. Са друге стране, предност циљања инфлације је у чињеници да она не захтева стабилан однос између монетарних агрегата и инфлације. Даље, основна је предност циљања инфлације то што је она разумљива широј јавности и њена транспарентност, што није случај, нпр. с циљањем монетарних агрегата. Истовремено циљање инфлације пружа заштиту банкарима од притисака политике за јачом монетарном експанзијом.

На примеру Чешке Републике, Пољске и Словачке, утврђено је да би стратегија циљања инфлације остала жељени модел и након уласка у Европску унију, па све до уласка у Европску монетарну унију. Резултати такве политике оцењују се у целини позитивнима, иако је било значајних подбацивања у Чешкој (*undershooting*), односно пребацивања циљане инфлације у Пољској (*overshooting*).³

У тржишно оријентисаним привредама, Централна банка често усваја двостепени приступ контролисању инфлације. Прво, не користи инструменте своје политике да утичу на опште монетарне услове и друго, оне предвиђају како ће монетарни услови - интермедијарни таргети - утицати на инфлацију цена - крајњи циљ монетарне политике.

У пракси, крајњи циљеви монетарне политике, ценовна стабилност и стабилност девизног курса нису увек компатибилни. Систем фиксног девизног курса је био користан у земљама ЦИЕ у смањењу инфлације на ниво умерених стопа, али он можда не може да оствари ценовну стабилност. Земље Југоисточне Европе (Румунија, Бугарска⁴, Хрватска и Македонија) су касниле са реформама, те самим тим и резултати њихових реформи још увек нису у потпуности видљиви.

³ Жигман А. Ловринчевић Ж. (2005). *Монетарна политика циљане инфлације и трансмисијски механизам*, Економски Преглед 56 (7-8), стр. 433-457.

⁴ Премда су Бугарска и Румунија пуноправне чланице, ЕУ их формално надгледа од када су се придружиле Унији 2007. године, како би им помогла да изађу на крај са мањкавостима у правосуђу, корупцијом и унутрашњим пословима и објављује извештаје о напретку два пута годишње. Коначни извештај ЕК у јулу 2012. године показује да ли надзор у оквиру њеног механизма сарадње и провере треба да се оконча

**Табела 1.: Бруто домаћи производ, промене у % према
претходној години**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Индекс 1990=100 2003	Индекс 1995=100 2003
Чешка Република	3,3	3,1	2,0	2,9	3,3	6,5	6,4	5,0	5,2	109,5	115,0
Мађарска	5,2	3,8	3,5	2,9	3,3	4,1	3,9	2,7	3,1	119,3	134,6
Пољска	4,0	1,0	1,4	3,7	4,0	3,6	6,1	6,0	5,5	152,0	136,4
Словачка Република	2,0	3,8	4,4	4,0	4,5	6,0	8,3	8,5	8,0	116,6	134,9
Словенија	4,6	2,9	2,9	2,2	3,4	4,0	5,2	5,0	5,0	129,9	133,8
ЦЕЕЦ – 5 2)	3,9	2,2	2,2	3,4	3,8	4,5	5,9	5,4	5,2	132,6	131,4
Естонија	7,3	6,5	6,0	4,4	5,6	10,5	11,4	9,5	8,6	103,6	149,9
Летонија	6,8	7,9	6,1	7,0	5,2	10,6	11,9	8,9	8,0	78,6	158,4
Литванија	4,0	6,5	6,8	7,5	5,7	7,6	7,6	7,0	6,5	87,0	150,1
Бугарска	5,4	4,1	4,8	4,5	4,5	6,2	6,1	6,0	6,0	92,4	109,4
Румунија	2,1	5,7	4,9	4,7	4,5	4,1	7,7	6,0	5,5	97,7	108,8
ЦЕЕЦ – 10 2)	3,8	3,1	3,0	3,8	4,0	4,8	6,5	5,7	5,5	122,4	128,3
Хрватска	2,9	4,4	5,2	4,3	3,2	4,3	4,8	5,0	5,0	98,1	135,4
Македонија	4,5	-4,5	0,3	2,8	4,0	3,8	3,1	4,0	4,0	89,7	113,9
Србија	5,2	5,5	4,5	2,4	8,6	6,2	5,7	5,0	5,0	53,4	111,2
Црна Гора	-	-0,2	1,7	2,5	3,0	4,0	6,5	5,0	5,0	-	119,9
Русија	10,0	5,1	4,7	6,8	4,5	6,4	6,7	6,9	5,2	79,0	127,3
Украјина	5,9	9,2	5,2	8,5	6,0	2,6	7,1	6,5	6,0	53,8	112,7
ЦИС 2)	8,3	6,0	4,8	7,0	-	-	-	-	-	75,4	126,9

Извор: Обрадио аутор на основу WIIW базе података укључујући националне статистике.

Leon Podkaminer, Gabor Hunya et al.: *"Back from Peak, Growth in Transition Countries Returns to Standard Rate of Catching-up"*, Research Report, No. 320, 2005, 2-44, подаци из осталих табела које су наведене у Извештају WIIW instituta (11, стр.920) WIIW (The Vienna Institute for International Economic Studies).

На први поглед, у табели се могу уочити две групе транзиционих земаља које су постале пуноправне чланице Европске уније, као и трећа које то још нису. У прву групу земаља спадају оне чланице које су већ 2003. године премашиле ниво ГДП из 1990. године (Чешка Република, Мађарска, Пољска, Словачка и Словенија). ГДП у овим земљама 2003. године износио је 132,6% нивоа из 1990. године. Другој групи припадају земље које су биле 2003. године на нивоу ГДП из 1990. (Естонија 103,6%) или далеко испод тог нивоа, као што је случај са Летонијом од свега 78,6%. Трећој групи земаља припадају земље које су потенцијални чланови

Европске уније⁵, као и Русија и Украјина. Из ове групе, једино је Хрватска већ 2003. године остварила приближан ниво ГДП из 1990. године, док су остале земље, укључујући и Србију (53,4%) још увек далеко од тог нивоа. Овде се намеће питање колико ће још времена требати да већина земаља из треће групе оствари предтранзицијски ниво ГДП.

Када је у питању банкарски сектор, све земље у транзицији су одмах са отпочињањем реформи укинуле монобанкарски систем. Неке земље, попут Русије, дозволиле су спонтан развој и настанак нових банака, без контроле одозго, што је резултирало отварањем на стотине нових банака. Мале банке су брзо пропале. У већини земаља, велике банке су у почетку транзиције имале значајан портфолио ненаплативих зајмова предузећа, да би после реструктурирања акумулирале нове зајмове. Велике банке су углавном преживеле захваљујући томе што су „сувише велике да би пропале“ и што им је помогла држава. Земље ВИЕ продале су скоро све банке објашњавајући то недостатком кредибилитета за санирање.

Према гледишту Begga политика номиналног девизног курса је основа монетарне политике за мале отворене привреде, када је висока међународна мобилност капитала.⁶

Неке земље у транзицији су биле заинтересоване за превремено везивање за евро. Два главна проблема који се јављају са превременим везивањем за евро су: превелики прилив капитала који може отежати одбрану девизног курса и тренд реалне апresiasiје, који није у складу са стабилношћу цена и девизног курса. Masson је предлагао три алтернативе за режиме девизног курса земаља у транзицији: валутни одбор, ERM-II и флексибилнији режим девизног курса заједно са осталим номиналним сидрима монетарне политике.⁷ Већина земаља које су рано приступиле реформама имала је експлицитно или имплицитно везивање девизног курса⁸. Другачије речено, владе су показале спремност да замењују сопствену валуту

⁵ Хрватска је 30.06.2011. године завршила приступне преговоре с Европском унијом и након ратификације уговора о приступању, постаће 28. чланица Уније 01.07.2013. године.

⁶ Begg, David. (1998). *Exchange rate and monetary policies in Central and Eastern Europe: Coping with Accession in a World After EMU*, CERP/EWI Economic Policy Initiative Forum, Brussels, стр. 20-22.

⁷ Masson, P.R. (1999). *Monetary and Exchange Rate Policy of Transition Economies of Central and Eastern Europe after the Launch of EMU*, IMF Policy Discussion Paper 99/5, Washington, D.C.

⁸ Хрватска, Чешка Република, Естонија, Мађарска, Пољска, и Словачка су прихватиле релативно фиксне режиме, док су Летонија, Литванија и Словенија прихватиле флексибилније режиме девизног курса

за тврду међународну валуту са релативно стабилном вредношћу. Уколико дође до превелике јавне потрошње то би проузроковало брз пораст новчане масе, због чега би било тешко одржати фиксни курс, па је било изузетно важно обећање да ће се спроводити чврста макроекономска политика. Ове политике и ефекти које су имале на инфлациона очекивања приватног сектора потпомагали су да се одржи ниска стопа инфлације. Међутим, и остали механизми сем везаног девизног курса су доприносили успешном смањивању инфлације. На пример, многе земље су дозволиле висок степен независности Централне банке у спровођењу монетарне политике или су прихватиле дисциплину у оквиру подршке ММФ макроекономским програмима. Ово је прилично помогло да се задржи инфлација на ниском нивоу.

Последице високе инфлације, на почетку транзиције, су се огледале у значајној демонетизацији и ерозији интермедијације банкарског сектора. Међутим, земље које су биле успешне у стабилизацији успеле су да одређене параметре поврате и одрже на задовољавајућем нивоу. Низак степен интермедијације банака у многим земљама у транзицији је значајно утицао на управљање монетарном политиком, с обзиром да је банкарски сектор примаран трансмисиони канал монетарне политике. У исто време, низак степен интермедијације је смањивао могућности раста. Земље у транзицији су задржале од instrumenata монетарне контроле из система централног планирања, једино директне кредите, у првој фази транзиционог процеса. Као део транзиционе стратегије, ове земље су отпочеле са увођењем тржишних, индиректних instrumenata монетарне контроле. На брзину увођења индиректних instrumenata утицали су: (не)адекватност инфраструктуре финансијских тржишта, јачина (слабост) банкарског сектора, (не)последна реформа предузећа и генерална макроекономска (не)стабилност.

У земљама које су биле мање напредне у транзицији, прогрес ка увођењу индиректних instrumenata је био спорији. Међутим, општи је утисак да недостатак индиректних монетарних instrumenata није спречавао елиминисање веома високе инфлације, док су трошкови коришћења директних инструмената били веома велики.⁹

Русија и већина других земаља бившег СССР-а су учиниле значајан прогрес у преокрету ка индиректним инструментима монетарне контроле, премда се све то одиграло са намером

⁹ С.Јовић. (1991). „Банкарство“, Научна књига, Београд, стр. 97.

усклађивања монетарних операција са савременим стандардима. Меду овим земљама, Казахстан и Русија су биле најнапредније у развоју финансијских тржишта и увођењу индиректних инструмента монетарне политике. Међубанкарско новчано тржиште, као и примарно и секундарно тржиште државних хартија су активна и ликвидна, а операције на отвореном тржишту су главни инструмент.

Табела 2.: Преглед трансмисије девизног курса на цене у земљама у транзицији

Земља	Увозне цене	Произвођачке цене	Потрошачке цене
просеци свих постојећих студија за поједине земље, вредности исказане у %			
Просек за узорак од 12 земаља у транзицији	70	52	33
Чешка Република	65	41	23
Мађарска	87	57	30
Пољска	84	60	31
Словачка	101	73	35
Словенија	40	78	53
Хрватска	-	17	22
Русија	-	23	40
Србија	-	-	40-52 ^{*1}

Извор: Fabrizio Coricelli, Balázs Égert and Ronald MacDonald, *Monetary transmission mechanism in Central and Eastern Europe: Gliding on a wind of change* William Davidson Institute Working Paper No. 850 Bank of Finland Transition Economies BOFIT Discussion Paper No. 8/2006 str 18

^{*1)} Петровић, Младеновић, 2005. Коришћен је индекс базних цена а не индекс потрошачких цена. Период 2001 - 2005.

Једном када се постигне макроекономска стабилност, флексибилност девизног курса могао је да обезбеди механизам путем којег се може спровести прилагођавање екстерним и интерним шоковима. Преокрет ка режиму флексибилнијег девизног курса може да олакша управљање приливима капитала, с обзиром на то да ће ови приливи водити апресијацији девизног курса која ће природно стабилизовати њихов обим. Удаљавање од фиксног девизног курса као номиналног сидра може да умањи инфлациону дисциплину, тако да је веома важно најпре осигурати да су монетарна и фискална политика уравнотежене и да постоји њихов кредибилитет.

Земље ЦИЕ су у банкарском сектору прихватиле правила контроле која важе у Европској унији. Према транзиционим показатељима ЕБРД, већина земаља у транзицији које су у процесу приступања Европској унији, је постигла запажен напредак у развоју тржишта капитала. Заједничка је карактеристика да су земље ЦИЕ успеле да значајно модификују своју привредну структуру и битно промене структуру своје спољне трговине. Све ове земље су имале проблеме у вези са почетним опадањем индустријске производње и успоравањем привредног раста. Изградња институција је помогла брзој интеграцији ових земаља у светску привреду. Захваљујући значајним позитивним променама у правцу изградње тржишне привреде, већина земаља је приступила Европској унији, али земље Југоисточне Европе су тек одређеним фазама припрема за улазак у Европску унију. На том путу је постигнута значајна хармонизација законодавства уз испуњавање осталих критеријума који су неопходни за улазак у Европску унију.

2. ИСКУСТВА СУСЕДА

Као репрезентативну земљу Југоисточне Европе можемо узети **Бугарску**, која је економску трансформацију започела 1991. године креирањем стабилизационог програма. Применом шок терапије стабилизациони програм је подразумевао широку ценовну либерализацију, напуштање централног планирања и увођење слободног деловање приватног сектора, као и спољнотрговинску либерализацију. Бугарска је на располагању имала избор између режима флукутирајућег девизног курса и стабилизације базиране на новчаној маси, због лимитираних девизних резерви и изолације на међународном финансијском тржишту. Након избијања транзиционе кризе и доласком нове власти 1997. године Бугарска почиње свеобухватне реформе у смислу транзиционог процеса и прекида се са периодом економске нестабилности. Увођењем валутног одбора, као и дефинисањем и имплементацијом чврсте стабилизационе политике, Бугарска започиње свеобухватно трансформисање привреде у правцу успостављања тржишне економије. Раст ГДП-а поново постаје позитиван и износи 4%. Повећана спољна тражња и наставак реструктурирања привреде довели су до привредног раста од 5% у 2000. години. Инфлација је одржана на једноцифреном нивоу током 1998. и 1999. године. Међутим, услед пораста светске цене нафте и депресијације евра, инфлација је порасла на око 10% у 2000. години, да би од 2004. године поново имала силазни тренд и 2006. године она је износила 3%. Бугарска је 2007. године примљена у

пуноправно чланство ЕУ, што је потврдило успех њених реформи. Инфлација је у 2009. години пала испод 1,5 % у односу на 2008. годину када је износила 12 %, док је у јуну 2011. године¹⁰ износила 3,5%. Повећан је износ гарантованих депозита са 20.000 ЕУР на 50.000 ЕУР у 2009. години, а све у складу са понашањем земаља у Европској унији у борби против глобалне кризе.

Мађарска није увела потпуни пливајући курс, али је у мају 2001. године увела курсни распон од $\pm 15\%$. У тренутку напуштања режима везаног курса, монетарне власти свих тих земаља су морале одлучити којим ће се новим номиналним сидром користити уместо курса. Мађарска, као и многе друге мале отворене привреде је у почетку процеса транзиције изабрала девизни курс фиксан али прилагодљив, за интермедијарни таргет у контролисању инфлације и екстерне конкурентности привреде. Касније је прихватила пузајући курс као режим¹¹. Идеја пузајућег курса је да прво стабилизује стопу инфлације, а касније и да је смањи. Годишње стопе инфлације би требало постепено смањивати, да би она касније коначно ишчезла. Мађарска је за 2012. годину пројектовала инфлацију на $4,2\%$ ¹², али је деведесетих имала инфлацију од чак близу 30%, а 2001. године она је износила око 10%. То није било у интересу државе и закључено је да је најбоље да се постигне стабилност цена, а то подразумева инфлацију од око 3%. Она је увела драстичне промене у монетарној политици, 2001. године увела је систем “таргетирања” инфлације и у периоду од три до четири године успела је да сведе стопу инфлације на око 3%. Значи, кључно је било увођење таргетирања инфлације, јер је то помогло да се повећа кредибилитет Централне банке и да монетарна политика буде транспарентна. Такође је користила и каматне стопе за обарање инфлације, јер су оне утицале на апresiasiју курса, а то је опет утицало на пад инфлације.

После употребе драстичне политике девизног курса, инфлаторна очекивања у привреди су била ниска и очигледно

¹⁰ Bulgarian National Bank, 26 July 2011. *BNB Economic Review*, стр 47 на http://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_publication/pub_ec_r_2011_02_en.pdf

¹¹ У стручној литератури извршена је класификација девизних курсева на основу више Варијабли, па се разликују фиксни и флексибилни девизни курсеви, као и crawling peg (пузајући модел) и dirty float (прљаво флукутирајући), који су по карактеристикама комбинација два претходно наведена режима. Више у Душка Гајић (2004), Режими девизних курсева, Привредна изградња XLVII: 3-4, стр. 233-248

¹² Министарство финансија Мађарске, *The 2012 budget of Hungary*, стр 2. доступно на <http://www.kormany.hu/download/1/05/50000/Update%20on%20HSRP%20-%20The%202012%20budget%20of%20Hungary.pdf>

привредни сектор је сматрао да централна банка ради све што треба да би задржала ниску инфлацију. Такво поверење у Централну банку и њен кредибилитет шаље јасан сигнал запосленима у предузећима, као и синдикатима, да ће инфлација остати ниска. Ниска очекивања су та која сада утичу на инфлацију и да је то последица снажне монетарне политике и независности Централне банке.

Долазак глобалне кризе, крајем 2008. године резултовало је масовним одласком берзанских инвеститора, тржиште владиних обвезница је пресушило, кредити су заустављени и директне стране инвестиције су стале. Месецима није било никакве потражње за форинтама нити за финансијским инструментима израженим у форинтама – било да се ради о акцијама или обвезницама. Како је форинта слабила, задужења дужника у девизама су скакала, а приликом прерачунавања кредита, банке су такође додале ризик за задужења у девизама. Девалвација домаће валуте очигледно је повећавала јавни дуг изражен у девизама; јавни дуг је износио 66% БДП-а 2007. године, а 73% 2008. године, док се благи пад на 72% очекује да буде на крају 2012. године. У таквим условима ни Централна банка ни влада не могу много да бирају методе: све мора да служи одржавању солвентности државе и заштити форинте, по сваку цену, чак и да високе каматне стопе и темпирано смањење јавне потрошње погоршају рецесију. Утицај девалвације форинте на домаћу тражњу и на квалитет банкарских кредита одобрених домаћинствима појавили су се као кључни проблем током финансијске кризе. Као одговор на притисак на валуте, Национална банка Мађарске (НБХ) је константно повећавала каматне стопе од почетка 2008. године, укључујући и скок од 300 базичних поена (бпс) у октобру 2008. године.¹³

Мађарска је прва земља чланица Европске уније која је током глобалне финансијске кризе 2008. године затражила међународну помоћ, а захваљујући строгим мерама штедње влада у Будимпешти је успела да дефицит јавних финансија смањи на ниво од 3,6% бруто домаћег производа. Magyar Nemzeti Bank (Централна банка Мађарске) је континуирано снижавала двонедељну депозитну стопу са 11,50% (22.10.2008. године) да би 2009 годину завршила на 6.25% (22.12.2009. године)¹⁴, и на том нивоу је остала до данас. Последња

¹³ Izvor: <http://www.ebrd.com/country/sector/econo/stats/index.htm>

¹⁴ на том нивоу је остала до данас, тј последња промена референтне каматне стопе централне банке Мађарске извршена је 30.11.2011. дефинисана је на нивоу од 6.50% доступно на сајту Централне банке : http://english.mnb.hu/Root/Dokumentumtar/ENMNB/Monetaris_politika/repo_idosor_en.xls

промена 30.11.2011. године је на нивоу од 6.50%) Magyar Nemzeti Bank је уједно закључила и са Министарством финансија Споразум¹⁵ којим ће се сачувати ценовна стабилност.

Хрватска је прихватила режим фиксног курса са нешто ширим појасом флукутирања. У Хрватској се курс није мењао 17 година. Вредност куне је прво била утврђена према немачкој марки, а потом према еврџу. Хрватска је успела, иако није прихватила модел таргетирања инфлације, да дозвољену горњу границу инфлације сведе на 4%. У режиму управљања флукутирањем куне нису означене границе када Централна банка обавезно интервенише на девизном тржишту, али се у периоду од 1994. године до 2006. године дешавале осцилације курса у интервалу од плус седам до минус 7%, док је у последње две године то учињено ако је курс растао или падао, под изузетно високим притиском страног капитала, (највише до 4%). Чињеница је да се и у Хрватској, постепено смањује темпо задуживања банка у иностранству, али се зато убрзава темпо задуживања предузећа, тиме ће његово учешће¹⁶ у БДП бити 49.9%.

Да би остварила контролу задуживања у иностранству Хрватска је, такође, прибегавала и мање уобичајеним мерама. Главна међу њима била је маргинална стопа обавезне резерве по основу обавеза у иностранству, која је од почетног нивоа од 24% у јулу 2004. постепено повећавана све до 55% почетком 2006. године. Узевши у обзир разлике у каматној стопи, ова маргинална обавезна резерва требало би да средства из страних извора учини скупљим од оних из домаћих. О маргиналној обавезној резерви могу се рећи још две ствари. Прва, пошто погађа само банке, другим, небанкарским, субјектима оставља слободан простор. Хрватска Народна банка, међутим, делимично је решила овај проблем тако што је обавезну резерву прописала и за депозите финансијских установа које нису банке: ако се, на пример, предузеће које пружа услуге лизинга и које је повезано с банком задужи у иностранству, а потом привремено депонује тако добијена средства у банци, банка је приморана да 55% износа депозита задржи као обавезну резерву. Друга, у поређењу са класичним механизмима контроле капитала, маргинална обавезна

¹⁵ Министарство финансија Мађарске, *Споразум Народне банке Мађарске и Министарства финансија о економској политици која ће одржати ценовну стабилност*, доступно дана 13.12.2011. године на сајту: http://english.mnb.hu/Root/Dokumentumtar/ENMNB/Monetaris_politika/mnben_monpol_rendszere/Inf_cel_mod_090427_eng.pdf

¹⁶ Министарство финансија Хрватске, *Стратегија управљања јавним дугом за раздобље 2011.-2013. године*, стр 23. доступно дана 21.10.2011. године на <http://www.mfin.hr/adminmax/docs/108-1.1%5B1%5D.pdf>

резерва имала је једну битну предност: могла се применити без усвајања посебних прописа. Она је представљала продужетак уобичајених средстава Централне банке (обавезне резерве).¹⁷ Хрватска је такође увела низ мера због глобалне финансијске кризе и ублажавања њених ефеката. Централна банка Хрватске је подигла лимит осигураних депозита са 100.000 куна (око 14.000 ЕУР) на 400.000 куна (око 56.000 ЕУР), док је парламент такође подржавао државу да даље повећава лимите уколико је неопходно и елиминише маргиналне захтеве за резервама (на банкарска нова ино задужења), након што су банке доживеле бујицу повлачења депозита од стране домаћинстава.¹⁸

Долазак глобалне кризе довело је да, крајем октобра 2008. године, Централна банка Хрватске прода 270 милиона евра и неколико пута је одбила да обезбеди ликвидност у кунама кроз регуларне обрнуте репо трансакције, како би смањила притисак продаје куна на девизном тржишту. У децембру 2008. године, када је притисак продаје куна обновљен, Централна банка Хрватске је повећала удео куна у алокацији обавезних резерви на фиксне депозите, од 50% на 75% у циљу повећања тражње за националном валутом. Централна банка Хрватске је смањила општу обавезну резерву са 17% на 14%, као одговор оштром расту међубанкарских стопа. Од тада, међубанкарске стопе су значајно опале. Власти су прибегле моралном убеђивању и административним мерама у циљу обуздавања раста каматних стопа и принудиле банке да држе своје профите у Хрватској и омогуће финансирање државе

Европска Централна банка је као циљану стопу инфлације, која је примарни циљ монетарне политике, одредила стопу од 2%. Могуће је да Хрватска Народна банка примени тзв. „две стратегије“ Европске Централне банке: циљану инфлацију и планирани раст монетарног агрегата (М3), као међуциљ монетарне политике. Наиме, ако би Хрватска Народна банка најавила рестриктивну монетарну политику кроз утврђивање формалне таргетиране инфлације, тада би степен рестриктивности могао бити мањи, са нижим трошковима дезинфлације. Таква стратегија показала је врло добре резултате, што потврђује и ниска инфлација од свега 2,3% инфлације у првих 6 месеци 2011. године¹⁹.

¹⁷ Еван Крафт (2006), *Iskustvo Hrvatske sa spoljnim dugom*, Kvartalni monitotor broj 7, стр 57

¹⁸ Izvor: <http://www-intranet.imf.org/fundwide/collaboration/CG/default.aspx>.

¹⁹ Министарство финансија Хрватске, *Smjernice ekonomske i fiskalne politike za razdoblje 2012.-2014.*, стр 8. доступно дана 21.10.2011. године на

3. МОНЕТАРНА ПОЛИТИКА У НАПРЕДНИМ ЗЕМЉАМА У ТРАНЗИЦИЈИ

Као и у развијеним западним привредама, одржавање куповне снаге валуте, било интерно (ценовна стабилност), било екстерно (стабилност девизног курса) је био крајњи циљ монетарне политике у свим централно-европским транзиционим привредама. На почетку транзиције, инфлација је била успорена, али још увек знатно бржа него код трговачких партнера, а то је водило до апрецијације домаће валуте и до погоршања биланса плаћања. Један је део земаља одговорио избором још тврђих верзија фиксног курса, наиме „currency boardom“, а друге су следиле пливајући курс.

Валутни одбор (енгл. currency board)²⁰ функционише по правилима пасивне монетарне политике и нема дискреционих права као што има типична централна банка. Основне карактеристике валутног одбора су:

1. аутоматизам,
2. конвертибилност домаће валуте,
3. политика и финансијска независност, и
4. поверење.

Аутоматско емитовање или повлачење домаћег новца у капацитету у којем постоји, еквивалентан прилив или одлив резервне валуте дефинира се кроз девизни курс. Валутни одбор као модел управљања монетарном политиком, обично се уводио у земљама које су за циљ имале да постигну економску стабилност након одређених кризних ситуација (ратна дешавања, економске кризе, банкарска криза, транзициони период преласка из једног система у други итд.). Валутни одбор се као метод показао врло ефикасан у смиривању инфлације у кратком року, али истовремено ограничава монетарне власти да финансирају дефицит буџета. Ограничене могућности обима стерилизације и једноставне монетарне операције, које намећу правило пуног покрића, такође не дају могућност монетарним властима да пруже подршку банкама кад оне имају проблема са ликвидношћу. Комерцијалне банке онда овај проблем решавају међубанкарским уговорима и краткорочним кредитима линија код матичних банака. Јак банкарски сектор је врло важан за

<http://www.mfin.hr/adminmax/docs/Smjernice%20ekonomske%20i%20fiskalne%20politike%202012.%20-%202014..pdf>

²⁰ Кемал Козарић (2007.), *Модели монетарне политике са освртом на валутни одбор Босне и Херцеговине*, Централна банка Босне и Херцеговине, Одјељење за економска истраживања, статистику и публикације, Сарајево, стр 19

само поверење у валутни одбор и у цели стабилизациони процес.

Увођење система валутног одбора у **Естонији** био је логичан део програма економске стабилизације који је заговарао ММФ. Разлози за увођење валутног одбора били су: обарање инфлације, недостатак фискалне дисциплине, као и потреба јачања кредибилитета девизног курса као номиналног сидра. Систем је дизајниран тако да заустави пад економске активности, ограничи раст незапослености, уравнотежи буџет и гарантује стабилност валуте. Нова Централна банка Естоније добила је надлежност за обезбеђење функционисања система и очување 100% девизног покрића емитованог домаћег новца. Систем је доста круто постављен, али је остављена могућност извесне самосталности централне банке у коришћењу неких инструмената монетарне политике.

Естонија је за режим изабрала валутни одбор, који није мењала другим режимом до одлуке да постане део Евро породице²¹ од 2011. године. Коришћење мера монетарне политике дозвољавало је Централној банци Естоније све до тренутка док девизне резерве прелазе минимално захтеван износ по систему валутног одбора. Коришћење ових мера морало је бити по јасно постављеним правилима која су обезбеђивала очување кредибилитета самог система. Обим примене мера монетарне политике најбоље је показивао промене у билансу Централне банке. Наиме, мере су се у врло скромном обиму користиле, што показује податак да укупни кредити дати финансијским институцијама нису прелазили 4% стране активе, а износ издатих сертификата о депозитима је био врло мали. Од инструмената монетарне политике најчешће је коришћена стопа обавезне резерве којом је регулисана количина новца, ограничавани експанциони ефекти прилива капитала на домаће кредите. Овим се инструментом утицало на каматне стопе, регулисана је ликвидност комерцијалних банака, чиме се даље смањивала могућност да се јави недостатак поверења у систем. Стопа обавезне резерве се, у зависности од потребе и основице за обрачун, мењала у распону од 15% до 50% монетарне базе. Естонска Централна банка данас нема овлашћења да контролише каматне стопе, али је била у могућности да одређује стопу затезне камате за неиздвојену обавезну резерву банака. Кретање стопе инфлације показао је да иако режим валутног одбора у Естонији остављао

²¹ Закон је усвојен у Парламенту 22.04.2010. године, а тзв ADOPTION OF THE EURO ACT је одлуком Председника број 651 и званично ступио на снагу 06.05.2010. године

Централној банци много простора за дискрециони маневар, то није имало негативне ефекте на стабилност цена. Позитивна искуства заправо су била резултат веома пажљивог приступа у примени наведених мера, што потврђује и чињеница да је Естонија постала члан ЕРМ 2²² још 28.06.2004. године, а основано је 7 радних група које су напорно радиле на увођењу евра и за свој рад одговарале специјално формираном комитету који су чинили министри финансија, правде, економских послова и вицегувернера централне банке.²³

У исто време, слабост финансијског сектора даље озбиљне аргументе против зајмодавца у крајњој инстанци. Валутни одбор не може да служи као извор ликвидности. То чине комерцијалне банке рањивим на панично повлачење приватних депозита и може провоцирати даље продубљавање финансијске кризе. Комерцијалне банке би морале да буду подстакнуте да уђу у ризичне послове ослањајући се на помоћ Централне банке.

Дошло је до превеликог раста домаћих цена које доводе до апресијације реалног девизног курса, која се не може кориговати номиналном девалвацијом. Резултат тога је да земља трпи континуиране губитке међународне конкурентности, који се могу зауставити једино када ишчезну разлике у стопама инфлације.

У Естонији валутни одбор је гарантовао стабилност цена и курса, што је имало за последицу и већи нето прилив страних директних инвестиција. Каматни трошкови у Естонији су били нижи, пошто су каматне стопе²⁴ много брже конвергирале према нивоу стопа на међународном финансијском тржишту. Пре него што је

²² ЕРМ II представља механизам девизних курсева који је 1. јануара 1999. године заменио механизам ЕРМ, а чије увођење је имало циљ да обезбеди сарадњу и комуникацију у погледу политике девизног курса између земаља чланица Европске уније које нису чланице Евросистема и земаља чланица Евросистема. ЕРМ II подразумева да флукуације номиналног девизног курса морају да се одрже у оквиру стандардног распона од +/-15% у односу на утврђени централни билатерални паритет националне валуте према еврџ

²³ Eesti Pank - Bank of Estonia, *Report on the Adoption of the Euro*, Септембер 2010. (доступно на сајту Централне банке Естоније http://www.eestipank.info/pub/en/dokumendid/publikatsioonid/seeriad/euroyle/euro_910.pdf?ok=1)

²⁴ Eesti Pank је почела да рачуна Tallinn Interbank Offered Rate (Talibor) и Tallinn Interbank Bid Rate (Talibid) на недељној бази почевши од 10.01.1996. године, на основу тадашњег узорка на 5 највећих банака, преглед истих до последње публиковане 31.12.2010. године, (јер је Естонија од 2011. године приступила ЕМУ) доступне су на сајту: <http://statistika.eestipank.ee/?lng=en#listMenu/161/treeMenu/FINANTSSEKTOR/891/1010>

уведен валутни одбор, Естонија је имала фискалну консолидацију, спроведену буџетском реформом.

Режим валутног одбора у Естонији и Литванији, ограничава активну употребу тржишно оријентисаних инструмената. Овај режим дозвољава униформну обавезну резерву, док остали инструменти могу бити коришћени, а кредити Централне банке могу бити давани банкама само у мери у којој девизне резерве превазилазе покриће потребно за новчану базу. Политике које бране девизни курс могу успорити даљи развој финансијских тржишта.

Целокупна монетарна политика Централне банке **Пољске** може бити описана као разумно рестриктивна. Ово значи да је контролисање инфлације најважнији, али не и једини циљ, пошто Централна банка верује да инфлација треба да буде обарана постепено, а не нагло. У иницијалном периоду трансформације (почетком деведесетих година XX века), шок терапија је била неопходна да би се хиперинфлација елиминисала.

Пољска је на почетку транзиције изабрала режим везивања девизног курса. Затим је напустила режим везивања и прихватила је пузајући курс. Имала је ниску стопу померања курса и на крају је напустила овај режим и прихватила флукутирање девизног курса и таргетирање инфлације. Аргумент који се истиче и везује за флексибилан режим је да он пружа бољу заштиту против шпекулативних удара, што се није показало као тачно на примеру Пољске, као и да због великог потенцијалног ризика депресијације, шири оквири обесхрабрују прилив шпекулативног капитала, такође није потврђен у случају Пољске. Аранжман флексибилног девизног курса, би могао да осигура постепено апресијацију реалног девизног курса и помогао би земљи да испуни критеријум инфлације, без ослањања на неподесну рестриктивну монетарну политику. Међутим, пошто су земље у транзицији посебно изложене кретању шпекулативног капитала, флексибилни режими могу довести до великих осцилација реалног девизног курса.

Као главни инструмент монетарне политике Централне банке Пољске коришћене су операције на отвореном тржишту. У садашњим условима привредног опоравка и смањења инфлације, а у циљу стварања погодног окружења за реалне привредне токове, монетарна политика, по мишљењу Централне банке Пољске не треба да буде толико рестриктивна. У Пољској је прихваћен концепт Светске банке за приватизацију капитала, али су благовремено сагледали негативне последице које се одражавају на запосленост. Форсиран је развој предузетништва и оснивање мањих предузећа који су дали видне резултате. Пољска је захваљујући свом положају

и извозној оријентацији, али и страним директним инвестицијама, успела да ублажи ефекте пост-транзиционе кризе. Стопа инфлације је оборена већ на самом почетку транзиције са 585% 1990. године на 18,5% 1996. године а затим одржана на релативно ниском нивоу (2,1% у 2005. години, тј 4,6% у 2011. години²⁵), девизни курс је стабилизован, девизне резерве су бележиле тренд раста и смањен је буџетски дефицит. Са друге стране, забележени су значајни стабилизациони и транзициони трошкови. Финансијски сектор Пољске је био озбиљно погођен глобалном финансијском кризом од октобра 2008. године, са капиталним одливима, растућим међубанкарским каматним стопама, смањеном ликвидношћу и брзом депресијацијом Пољске националне валуте - злоте. Након раста од 40% на годишњем нивоу до септембра 2008. године, кредити дати приватном сектору су убрзо пали и достигли негативан тренд до средине 2009. године. До фебруара 2009. године злот је депресирао за око 30% у односу на евро, што је утицало на домаћинства и фирме које су биле задужене у страниј валути. Након тога национална валута се опоравила за око 15%.

Централна банке Пољске је донела Пакт о поверљивости у октобру 2008. године. Он је имао за циљ обезбеђење довољне количине националне и стране валуте и проширење могућности банака да задрже ликвидност у националној валути кроз, нпр. репо трансакције. Своп аранжмани са другим централним банкама, укључујући Народну банку Швајцарске и Европску Централну Банку, помогли су у смиривању страхова везаних за банкарску ликвидност у страним валутама, чак и у случају када је ниво трансакција био релативно низак. Влада је била фокусирана на мере јачања финансијске стабилности, побољшањем кооперације између финансијских власти, повећањем гаранција на депозите до 50.000 евра и обезбеђењем привремене подршке и рекапитализације финансијских институција. Влада је такође предузела кораке у циљу стимулисања инвестиција и потрошачке тражње. У мају 2009. године ММФ је одобрио флексибилну кредитну линију у износу од 20,6 милијарди долара за 12 месеци.²⁶

Чешка Република је у почетку транзиције следила политику фиксног, номиналног девизног курса према просечној корпи валута њихових главних западних трговинских партнера. Главни извори девизног прилива били су капитални приливи приватног сектора.

²⁵ Извештај о инфлацији Централне банке Пољске
<http://www.nbp.pl/homen.aspx?f=/en/statystyka/core.html>

²⁶ Извор: <http://www.ebrd.com/country/sector/econo/stats/index.htm>.

Чешка Централна банка је повећала обавезне резерве, како би привукла вишак ликвидности, спречавајући експанзију кредита. За спречавање инфлационих последица девизних прилива, било је потребно и прилагођавање политике девизног курса. Многе земље па и Чешка Република је увела границе флукуације девизног курса. Флексибилност режиму девизног курса била је делимично успешна у спречавању будућих шпекулативних прилива. Међутим, одлагање апresiasiје девизног курса ствара већи инфлациони притисак у овим привредама него што је то случај у другим. Чешка Република је 1998. године увела режим таргетирања инфлације. Успела је само за две године да смањи инфлацију са 105 на 3,4%. Један од разлога за успех чешке монетарне политике, у смислу смањење инфлације, је у томе што јавни сектор није вршио било какве ограничавајуће притиске на монетарне власти.

Табела 3.: Успешност спровођења циљане инфлације у одабраним земљама

Одабране земље	Година увођења	Први циљ	Инфлација пре увођења	Инфлација после 12 месеци	Инфлација после 24 месеца
Чешка Република	1998.	5,5 % - 6,5 %	10,0%	3,5 %	3,4 %
Пољска	1998.	≤ 9,5 %	10,4 %	8,8 %	9,9 %
Мађарска	2001.	7% (±1 %)	10,8 %	4,9 %	4,3 %
Велика Британија	1992.	1 % - 4 %	3,6 %	1,4 %	2,4 %
Канада	1991.	3 % - 5 %	6,9%	1,7 %	2,3 %

Извор: IMF-IFS, European Central Bank, <http://www.ecb.int/>.

Велики број земаља ЦИЕ је користио концепт таргетирања инфлације, који је прихваћен након напуштања "Exchange rate mechanism"²⁷ 1992. године. Концепт таргетирања инфлације се може

²⁷ ERM представља механизам девизних курсева уведен у марту 1979. године, као део Европског монетарног система, који је имао циљ да ограничи варијабилност девизних курсева и допринесе монетарној стабилности у Европи, као припремна фаза за успостављање економске и монетарне уније и увођење једне валуте – евра, који је и уведен 1. јануара 1999. ERM је заснован на концепту флукуације номиналног девизног курса у оквиру утврђених фиксних маргина. Номинални девизни курс националне валуте могао је да флукуира у оквиру стандардног распону од +/-2,25% (са изузетком италијанске лире, која се кретала у распону од

дефинисати као оквир монетарне политике који карактерише јавно објављивање нумеричког таргета инфлације за један или више временских периода и тврдња да ниска, стабилна стопа инфлације представља основни циљ монетарне политике. Да би таргетирање инфлације било успешно неопходно је да постоји висок степен независности централне банке. Овај концепт искључује могућност да централна банка осим таргетиране стопе инфлације може имати било који други циљ. Заједничка карактеристика свих земаља које користе таргетирање инфлације је да користе модел за процену будуће стопе инфлације, што је једна и од слабости овог модела. У суштини овог модела је слободно флукутирање девизног курса, која може имати негативне последице за неке земље у транзицији, које имају ниску конкурентност и недовољно развијена финансијска тржишта. Најважнија примедба упућена циљању инфлације у транзиционим земљама јесте немогућност да се тачно предвиди инфлација. То је делом резултат чињенице постојања бројних шокова којима су транзиционе земље изложене, попут дерегулације цена, процеса конвергенције, али и високе отворености већине тих земаља. Стога је инфлација релативно нестабилна у односу на дугорочан инфлацијски тренд²⁸ чиме је способност Централних банака у предвиђању кретања инфлације значајно умањена, а тиме и брзина којом могу извести дезинфлацију. Види се да су Чешка Република и Мађарска много брже довеле инфлацију под контролу у односу на Пољску. Уз то, види се и значајна разлика између економски развијених земаља и транзиционих земаља. Наиме економије које имају уређене и временски искусније институције много су успешније у примени и одржавању монетарне политике циљане инфлације од економија које су тек недавно настале. Из тога можемо закључити да је за стварање кредибилитета институција потребно време.

Централна банка **Словачке** је користила фиксни девизни курс како би креирала стабилно окружење за ефикасно управљање монетарном политиком. Са макроекономске тачке гледишта, фиксан девизни курс служи и као номинално и као реално сидро у словачкој привреди. Пошто номинално сидро функционише преко одржавања потрошачких цена и ГДП одржава стабилним, он има веома важну улогу у смањењу инфлационих очекивања јавности. Такође, реално сидро поједностављује планирање инвестиција и управљање готовином. Генерални је закључак, да су се импресивни резултати

око +/-6%) у односу на утврђени централни билатерални девизни курс националне валуте према ECU.

²⁸ Orłowski, L.T.(2000). „Direct Inflation Targeting in Central Europe”, Post-Soviet Geography and Economics, 41, стр.2.

привреде Словачке могли приписати политици фиксног девизног курса.

Макроекономска нестабилност и изражени проблеми у финансијском сектору били су довољан услов за увођење валутног одбора у **Литванији**²⁹. Он се у почетку заснивао на фиксирању курса домаће валуте – литас – за амерички долар у односу 4 (литас) према 1 (долар). Избор долара за резервну валуту произашао је из чињенице претходно високог степена доларизације економије и номинацији најважнијег увоза у долар (нафта). Користећи средства ММФ за покриће издате домаће валуте, врло брзо је износ девизног покрића премашао монетарну базу за 15%. За операционализацију система задужена је централна банка – Банка Литваније, користећи постојеће одјељење за монетарну политику. За аналитичке сврхе прилагођен је и биланс централне банке. Поред одговорности за систем валутног одбора, централна банка Литваније је задржала и функцију банкарске супервизије. Запостављен развој банкарског сектора на самом почетку транзиционог процеса резултирао је банкарском кризом, а 1994. године новим законом о банкама и реконструкцијом банкарског сектора кроз буџет и посебан кредит Светске банке. Од 1997. године Централна банка Литваније је имала на располагању мере монетарне политике које су давале банкама могућност приступа кредитним линијама. Ти инструменти укључивали су: ноћно покриће, кредите за ликвидност, аукције депозита, издавање меница и обавезну резерву. Резултати током транзиције у кретању инфлације, каматних стопа и курса показују да функционисањем валутног одбора није угрожена ценовна, монетарна и девизна стабилност система.

Валутни одбор у Литванији је првобитно био везан за долар, потом је од 01.02.2002. године успостављен фиксни курс лита са евром, управо услед изражених циљева Литваније за улазак у Европску унију и усвајање евра. У ЕУ Литванија је ушла још 01.01.2004. године, али премда је у механизму девизног курса (ЕРМ II) од 28.06.2004. године, тек 2014. године се очекује да уђе у еврозону. Наиме Народна банка Литваније објавила је како ће највећа препрека за улазак у чланство еврозоне бити инфлација. У новембру је годишња стопа инфлације у тој земљи била 4,4 посто, док је у 17 чланица еврозоне она у просеку 3 посто.

²⁹ Кемал Козарић, Модели монетарне политике са освртом на валутни одбор Босне и Херцеговине, Централна банка Босне и Херцеговине, Одјељење за економска истраживања, статистику и публикације, Сарајево, 2007. стр 36

4. УКЉУЧИВАЊЕ ЗЕМАЉА ЦИЕ У ЕВРОПСКУ УНИЈУ И ПРОМЕНЕ ЊИХОВИХ МОНЕТАРНИХ ПОЛИТИКА

Улазак у унију за сваку је земљу јединствен, као и предности и недостаци које она из тога може извући. Како би уопште стекла услове за прикључење Европској унији, транзицијске земље морају испунити различите критеријуме конвергенције. Проширење Европске уније носи са собом бројне изазове координирања политика и вођења заједничке монетарне политике.

Придруживање Европској унији може се поделити у три фазе³⁰ од којих би прва била испуњавање критеријума из Копенхагена³¹. То је услов добијања кандидатуре за чланство. У тој фази посебно је важно да законодавство осигура потпуну независност Централне банке.

Стратегија монетарне политике у транзиционим земљама све више личи на оне Европске Централне банке; усмерена је на стабилност цена и монетарна се политика све више служи индиректним и тржишно усмереним инструментима у контроли ликвидности банкарског система. Од земаља кандидата очекује се усвајање законодавства Европске уније у подручју финансијских услуга (банкарство, осигурање, инвестицијска подuzeћа и сл), ефикасан и конкурентан банкарски систем и функционисање тржишта капитала.

Друга фаза почиње одмах након процеса прикључења. Нове чланице обавезују се да воде политику девизног курса у складу са заједничким интересом, што значи да се не дозвољавају конкурентске девалвације. Од њих се такође очекује приступање у механизам 2 (Exchange Rate Mechanism 2 – ERM II) у којем нове чланице Европске уније морају учествовати најмање две године пре

³⁰ Noyer, C.(2001). *Financial innovation, monetary policy and financial stability*, стр.25-26.

³¹ Критеријуми из Копенхагена (Copenhagen Criteria) На састанку Европског Савета у Копенхагену 1993 године, шефови држава или влада земаља чланица Европске уније сложили су се да ће примити у чланство ЕУ придружене земље чланице из Централне и Источне Европе које изразе жељу за тим. Те земље ће постати пуноправне чланице када испуне следеће критеријуме: (1) стабилност институција које осигуравају демократију, правну државу, поштовање људских права и мањина, (2) постојање ефикасног тржишног привређивања, (3) способност предузећа да издрже тржишни притисак снага у Унији и (4) способност преузимања обавеза које произилазе из чланства укључујући спровођење циљева политичке, економске и монетарне уније. Ти су критеријуми познати као Критеријуми из Копенхагена. Душко Лопандић, Придруживање Европској унији, Медиа центар, 2004. године, стр 72

прихватања евра. У овој фази земље кандидати требале би задовољити и критеријуме из Мاستрихта³². Постигнута номинална конвергенција главни је услов за евентуално усвајање евра.³³ Посматрано на дуги рок земље ће тежити успостављању фиксног девизног курса у односу на евро са идејом да се прихвати евро као сопствена валута.

Након што прођу ове две фазе, земље улазе у трећу, задњу, у којој замењују своје националне валуте евром.

Да би земље у транзицији постигле свој циљ, пуноправно чланство у Европској унији, морају да испуне неколико критеријума (Мастрихтски критеријуми): да годишња стопа инфлације пре уласка у Европску унију не прелази годишњу стопу инфлације у Евроланд-у више од 1,5% и да девизни курс између домаће валуте и евра буде стабилан пре уласка у Европску унију. Уз претпоставку да је економска политика коректна, монетарна политика је одговорна за оба циља. Због тога модели девизног курса кандидата, а сада чланица, играју важну улогу у мерама економске политике.

Не постоји једном заувек дат модел девизног курса који ће обезбедити испуњење Мастрихтских критеријума. Може се говорити о неколико модела девизног курса у земљама у транзицији које приступају Европској унији. Један модел је слободно флукутирање домаће валуте. У другом случају Централна банка повремено интервенише да би спречила претеране осцилације девизног курса. Овај систем се означава као "контролисано флукутирање". Треће, земље у транзицији могу фиксирати своју валуту за евро. Земље у транзицији једино могу прогласити да фиксирају девизни курс за евро, а да затим ову валуту користе као номинално сидро. Четврто, земље које теже дезинфлационом процесу могу фиксирати курс своје валуте у односу на другу валуту, при чему њихова валута депресира за унапред познат износ. Пето, валутни одбор представља екстремни облик формалног фиксирања девизног курса. Приликом

³² Уговором из Мастрихта (потписан 1992. и ратификован 1993.) извршена је до тада најрадикалнија ревизија дотадашње ЕЕЗ. Тим уговором је успостављена Европска унија чиме је уједно започета нова етапа у процесу интегрисања успостављајући унију народа Европе у којој се одлуке доносе у корист њихових грађана. Овим Уговором су постављени циљеви економске и монетарне уније, јединствене валуте, заједничке спољне и безбедносне политике, заједничке одбрамбене политике, а затим и одбране, увођење држављанства Уније, уске сарадње у области правосуђа и унутрашњих послова. Душко Лопандић, Придруживање Европској унији, Медиа центар, 2004. године, стр 82

³³ Билас, В. (2005), *Проширење Еуропске уније и судјеловање нових чланица у течајном механизму 2*, Зборник радова свеучилиште у Риједи, Економски факултет, стр. 167-180.

успостављања валутног одбора, влада фиксира девизни курс у односу на резервну валуту и гарантује конвертибилност сопствене валуте. Финални облик је евроизација³⁴, која подразумева да земља не емитује сопствену валуту.

Земље у транзицији су имале различите аранжмане девизног курса. Већина од њих је најмање једанпут променила аранжман девизног курса од почетка транзиционог периода. С обзиром на актуелна проширења Европске уније и врло вероватна проширења Европске монетарне уније, потребно је укратко појаснити и дефинисати предности и недостатке укључивања земаља у монетарну унију. Улазак у монетарну унију за сваку земљу је јединствен, као и предности и недостаци које она из тога може извући.

Једна од често набрајаних предности је смањење или уклањање трансакционих трошкова валутне конверзије. Предузећа не плаћају конверзију валута те се у рачуноводству калкулације, ревизија и процене дуговања и потраживања раде само у једној валути. Величина ових уштеда на трансакционим трошковима зависи од обима плаћања између земаља уније и од обима интерне трговине. Долази и до пораста интерне трговине, јер су укинуте баријере кретању роба. Смањењем или укидањем трансакционих трошкова долази до дискриминације трећих земаља, односно земаља нечланица, исто као у случају царинске уније или заједничког тржишта.

Успостављање монетарне уније уклања несигурности и ризике промене девизног курса. Ефекат трговине настаје кад се увоз јефтинијих производа изван уније замењује скупљим производом из уније. Као предности прикључивања монетарној унији могу се навести и смањење рачуноводствених трошкова и повећање предвидивости релативних цена за предузећа, која послују у државама јединственог валутног подручја, изолација од монетарних удара и шпекулативних балона који би иначе могли довести до краткотрајних и непотребних флуктуација реалног курса те брзо

³⁴ Црногорско искуство је јасно показало да евроизација има читав низ позитивних ефеката, попут: олакшаног процеса ремонетизације, успостављања ценовне стабилности, “притиска” на уравнотежење буџета, подстицања прилива СДИ, лакшег реструктурирања банкарског система и др. Међутим, евроизација није режим без мана и она отвара бројне изазове за креаторе економске политике: одсуство политике девизног курса као инструмента уравнотежења платног биланса, ограничени инструменти економске политике у условима растућих инфлационих очекивања, отежано спровођење функције зајмодавца у крајњој инстанци и др.

интегрисање у међународна тржишта капитала.

Централни проблем уласка у монетарну унију је губитак аутономије у вођењу економске политике земаља чланица. Земље ЕМУ више не могу користити прилагођавања девизног курса (депрецијацију или апрецијацију) како би побољшале властиту конкурентност и довеле билансе плаћања у равнотежу. Могућа су једино прилагођавања курса заједничке валуте према остатку света.

Уласком у Европску Монетарну унију, прилагођавање девизног курса и цела монетарна политика долазе у надлежност заједничке Централне банке. Губитак аутономије у вођењу властите макроекономске политике је тим већи ако заједничка правила ограничавају употребу фискалне политике. Свака земља има властиту Филипсову криву која показује разне комбинације нивоа инфлације с различитим нивоима незапослености³⁵. Могло би се рећи да свака земља има своју оптималну тачку на Филипсовој кривој, која се може звати и тачком унутрашње равнотеже. Ако земље чланице имају различите трошкове инфлације, а међусобно су им девизни курсеви фиксно везани, постаје неизбежно да у унији земље чланице одмичу из својих оптималних тачака, како би се осигурала јединствена, стопа, која показује промене трошкова. Тако ће неке земље бити приморане прихватити више стопе незапослености него што желе, а неке ће морати прихватити више стопе инфлације него што желе. Кад би земље уније имале исте трошкове у својим тачкама унутрашње равнотеже и претпостављајући спољну равнотежу и непостојање структурних помака кроз време, не би било потребе за променама девизног курса и успостављање уније не би узроковало никакве трошкове.³⁶

Како би стекле услове за прикључење Европској унији земље у транзицији морају испунити различите критеријуме конвергенције. Потребно је остварити сличности: у износу BDP-a per capita, нивоу номиналних надница; равнотежи реалног девизног курса (смањење индекса девијације девизног курса)³⁷. Надаље, потребна је реална финансијска отвореност, мобилност фактора производње, високо

³⁵ Посебан допринос развоју кејнзијанизма и његовој примени у економској политици дала је и Филипсова крива, јер је: понудила објашњење детерминације цена и инфлације, указала на стабилну везу између незапослености и инфлације и указала на проблем симултаног достизања пуне запослености и стабилности цена, са којим се креатори економске политике сусрећу. Управо због значаја кога је Филипсова крива имала крах исте означио је и крај вишедеценијске доминације кејнзијанизма.

³⁶ Gaspar V. (2001). "The ECB monetary policy and the money market", International Journal of Finance and Economics, стр. 305-310.

³⁷ Ibid, стр. 325-342.

учешће трговине са Европском унијом и сличности економских структура земаља.

Могуће су две стратегије земаља чланица Европске уније по питању прикључења Европској монетарној унији³⁸:

1. стратегија што скоријег прикључења ЕМУ
2. стратегија "чекај и види".

Прва се стратегија сматра бољом из више разлога. Један од њих је и тај да би таква стратегија мобилизовала кандидате да што пре спроведу своје структурне реформе како би биле у могућности у потпуности испунити фискалне критеријуме и учинити своју привреду флексибилном. Други би разлог могао бити тај да чланство у ЕРМ II којем претходи чланство у Европској монетарној унији може носити пуно изазова, посебно за мале, отворене економије с великим приливима и одливима капитала што може узроковати значајну промену девизног курса. Трећи је разлог тај да се ризик напуштања независне монетарне политике и флексибилног девизног курса не смањује кроз време. Као четврти разлог у корист што скоријег прикључења Европској монетарној унији, наводи се могућност да се све користи које потенцијалне земље чланице могу имати од такве уније као што су макроекономска дисциплина³⁹, елиминација ризика конверзије, смањење трансакционих трошкова, што пре искористе. Ова се стратегија може назвати и "победа-победа" стратегија јер су победници и земље кандидаткиње и сама интеграција, јер њихово приступање значи да су оствариле економску стабилност.

Већина напредних кандидата исказала је своју наклоност за ранији улазак у еврозону. Власти Европске уније гледају на усвајање евра од стране новопримљених земаља чланица, као на средњорочан, а не тренутан циљ након приступања Европској унији. Усвајање евра наметнути придошлим чланицама и будућим кандидатима бројне значајне изазове у погледу брзине реалне и номиналне конвергенције, као и потребу да се ојачају њихове тржишне структуре и финансијски сектори.⁴⁰ Евризација⁴¹ може бити

³⁸ Bilas V. (2005). "Proširenje EU i sudjelovanje novih članica u tečajnom mehanizmu 2, Ekonomski fakultet zbornik radova", Zagreb, стр. 171.

³⁹ Интересантно је навести да актуелни проблем са Грчком, наводе на размишљање земље које су чланице ЕУ а нису чланице ЕМУ да преиспитују данашњу еврозону која је другачија од онога у шта се при свом уласку у Европску унију 2004. године обавезале да уђу. Према анкети чешке Привредне коморе свега трећина чешких предузећа сада жели да се уведе еврo а две трећине су против, док је 2009. године однос присталица и противника међу menadžерима чешких предузећа био обрнут.

⁴⁰ Duisenberg, W.F. (2001), "The ECB and the accession proces", kongres u Frankfurtu održan 2001. године.

привлачна политичка алтернатива за земље кандидате, али само посматрано на дуги рок. Због тога скок ка еврџ можда не би представљао добро решење пре него што се у земљама кандидатима постигне фундаментална стабилност и пре него што ојачају њихови финансијски системи. Избор стратегије за пријем у Европску Монетарну унију, укључујући временску димензију приступања, представља једну од најважнијих политичких одлука са којом се суочавају земље кандидати. Неретки су ставови да Еврџона више није монетарна унија већ се све више мења у зону трансфера новца и дугова, те да заштитни механизми и покушаји да се еврџона стабилизује не захтевају довољно фискалну дисциплину чланица. Данас није актуелан само проблем Грчке већ и Италије и Ирске које су изложене великом притиску да примене мере за смањење јавне потрошње, након што су међународне агенције снизиле кредитни рејтинг наведених земаља.

5. ЗАКЉУЧНА РАЗМАТРАЊА

Транзиција се мора схватити као развојни процес који води жељеним резултатима и захтева поред времена и средстава, стрпљење, поверење и веру у успех, позитивну политичку климу, проучавање туђих "модела" и примену њихових позитивних решења, уважавање домаћих специфичности и изградњу сопственог развојног модела. Транзиција је комплексан вишеслојан и тешко предвидив процес, због тога што мора упоредо решавати сложене проблеме у свим областима. Процес транзиције значи превођење система из нетржишне у тржишну привреду. Он обухвата више међусобно условљених процеса унутар којих се трансформишу економски систем и економска политика. Ове промене имају смисла ако доприносе остварењу одређеног економског циља, а то је повећање економске ефикасности и демократизације друштва. Повећана ефикасност је предуслов за укључивање земаља у транзицију у светску привреду.

Највећи број централних банака су данас институције јавног права, које функционишу као главне установе монетарно-финансијског система, односно као носиоци кредитно-монетарне политике једне земље. У модерно конципираној тржишној привреди, однос централне банке и извршне власти треба да буде базиран на

⁴¹ Никола Фабрис (2007), *Еврџизација у Црној Гори – предности, недостаци и ограничења*, Квартални монитор бр. 11, Београд стр 89

односима међусобног поверења, узајамног поштовања и равноправне сарадње. Сматра се да је основни циљ централне банке да обезбеђује стабилност националне валуте, која се огледа као стабилност цена. За остваривање својих циљева у спровођењу монетарне политике, централна банка употребљава одређене инструменте. Познато је да се финансијски систем сваке земље стално развија, те је неопходно да носиоци монетарне политике стално прилагођавају своје монетарне активности том систему. Конзистентност, правовременост монетарних активности и монетарних власти од изузетног су значаја за целокупан финансијски систем. Исто су прихватиле све транзиционе привреде, градећи финансијски систем као двослојни банкарски систем, са централном банком као стубом система и комерцијалним банкама, онда је јасно да је за ликвидност, сигурност и ефикасност система од посебног значаја управо био избор самог модела управљања монетарном политиком.

Монетарне власти у земљама у транзицији су се суочавале са бројним изазовима од којих је зависио избор номиналног сидра током периода стабилизације, као и избор номиналног сидра у периоду умерене инфлације. Номинално сидро у облику монетарних агрегата, као што су нето домаћа актива и количина новца, није довољно транспарентно. У стабилизационим програмима заснованим на монетарним циљевима, номинална понуда новца била је непромењена, домаће цене су ригидне на померања надоле, па се реална понуда новца није се могао повећати довољно, што је изазивало раст реалне каматне стопе, пад производње и раст незапослености. Девизни курс као номинално сидро је код већине земаља у транзицији добио примат услед: а) сигурног ефекта - он пружа информацију о очекиваној стопи инфлације, б) ефекта дисциплине на монетарну политику.

Финансијски изазови који и даље остају у привредама у транзицији не могу бити решени само путем монетарне политике. Они захтевају одређене и координиране напоре, укључујући фискалну политику и политику јачања банкарског система. Притисци на девизно тржиште који се у последње време јављају, сугеришу да режим девизног курса треба усвајати према измењеним околностима транзиције (пожељан је већи степен флексибилности девизног курса, како би се омогућило прилагођавање екстерним шоковима). На другој страни, треба истовремено инсистирати на институционалним променама, јер у противном ни најбоље конципирана монетарна политика неће имати успеха. Ово значи да се монетарна стабилност остварује једино ако се предузима прилагођавање реалног сектора привреде. Подршка и помоћ

централне банке, јавним и државним предузећима значи у крајњој инстанци креирање новца, што смањује опције монетарној политици за предану изградњу тржишно оријентисаног привредног система.

Генерално се може закључити да је одређивање процеса реформе ствар политичке природе. На основу претходних разматрања може се генерално закључити да нема универзалног модела монетарне политике која би била ефикасна и примењива за већину земаља. Свакако да је неotuђиво право сваке земље да изабере и проводи адекватан модел монетарне политике. То је често врло комплексно питање, посебно за мале и отворене економије земаља ЦИЕ, где избор модела монетарне политике мора узети у обзир постојеће економске, политичке и социјалне прилике у тој земљи. Креатори монетарне политике у тим земљама пратили су степен развоја финансијског система и покушавале да правовремено прилагоде своје монетарне активности тим променама. Све друштвене, политичке и економске реформе у бившим социјалистичким земљама су биле уско повезани са интеграционим процесима у светској привреди, а пре свега са прикључењем Европској унији.

6. ЛИТЕРАТУРА

1. Begg, David, (1998), „*Exchange rate and monetary policies in Central and Eastern Europe: Coping with Accession in a World After EMU*“, CERP/EWI Economic Policy Initiative Forum, Brussels;
2. Fabrizio Coricelli, Balázs Égert and Ronald MacDonald, (2006), „*Monetary transmission mechanism in Central and Eastern Europe: Gliding on a wind of change*“, William Davidson Institute Working Paper No. 850 Bank of Finland Transition Economies BOFIT Discussion Paper No. 8/2006;
3. Gaspar V., (2001), „*The ECB monetary policy and the money market*“, International Journal of Finance and Economics;
4. Leon Podkaminer, Gabor Hunya et al., (2005), „*Back from Peak, Growth in Transition Countries Returns to Standard Rate of Catching-up*“, Research Report, No. 320, WIIW (The Vienna Institute for International Economic Studies);
5. Masson, P.R., (1999), „*Monetary and Exchange Rate Policy of Transition Economies of Central and Eastern Europe after the Launch of EMU*“, IMF Policy Discussion Paper 99/5, Washington, D.C.;
6. Noyer, C., (2007), „*Financial innovation, monetary policy and*

- financial stability*“, Spring Conference of the Bank of France/Deutsche Bundesbank, Eltville, Germany;
7. Душко Лопандић, (2004), „Придруживање Европској унији“, Медиа центар, Београд;
 8. Еван Крафт, (2006), „Искусство Хрватске са спољним дугом“, Квартални монитотор број 7, Београд;
 9. Жигман, А. и Ловринчевић. Ж., (2005), „Монетарна политика циљане инфлације и трансмисијски механизам“, Економски преглед, 56 (7-8.);
 10. Кемал Козарић (2007), „Модели монетарне политике са освртом на валутни одбор Босне и Херцеговине“, Централна банка Босне и Херцеговине, Одјељење за економска истраживања, статистику и публикације, Сарајево;
 11. Никола Фабрис, (2007), „*Evroizacija u Crnoj Gori – prednosti, nedostaci i ograničenja*“, Kvartalni monitor br. 11, Београд;
 12. С. Јовић, (1991), „Банкарство“, Научна књига, Београд

ЕВРОПСКА УНИЈА У МЕЂУНАРОДНОЈ ТРГОВИНИ РОБОМ НА ПОЧЕТКУ ХХІ ВЕКА

THE EUROPEAN UNION IN THE INTERNATIONAL MERCHANDISE TRADE ON THE BEGINNING OF THE XXI CENTURY

Сандра Стојадиновић Јовановић¹

Економски факултет Универзитета у Крагујевцу, Србија

Сажетак: Предмет разматрања у раду је улога и значај Европске уније у међународној робној трговини у првој деценији ХХІ века. Рад истражује улогу Европске уније у међународној трговини робом по главним групама производа: примарним и индустријским, као и њиховим подгрупама. Рад открива значај овог међународног ентитета и његову водећу улогу у свим групама производа међународне робне трговине на почетку ХХІ века, али и промене које се дешавају међу водећим светским трговцима и појаву неких нових земаља. Анализом у раду ће, такође, бити обухваћени и ефекти глобалне финансијске кризе из 2008. године на позиционирање Европске уније у међународној робној трговини на крају прве деценије ХХІ века.

Кључне речи: Европска унија, међународна робна трговина, примарни производи, индустријски производи.

Abstract: The subject of the paper is the role and the importance of the European Union in the international merchandise trade in the first decade of the XXI century. The paper researches the role of the European Union in the international merchandise trade by major product groups: primary products and manufactures, and also by their subgroups. It reveals the importance of this international entity and its leading role in all product groups of the international merchandise trade on the beginning of the XXI century. It also shows changes occurring between leading world traders and emergence of some new countries. The paper also comprises the effects of the 2008 global financial crisis on the European Union position in the international merchandise trade on the end of the first decade of the XXI century.

Key words: European Union, international merchandise trade, primary products, manufactures.

¹ sandra@kg.ac.rs

Рад је резултат рада на пројекту Економског факултета Универзитета у Београду, под насловом “Примена савремених метода менаџмента и маркетинга у унапређењу конкурентности предузећа у Србији у процесу њене интеграције у Европску унију”, број 179062, под окриљем Министарства за науку и технолошки развој Србије за период 2011-2014. година.

1. УВОД

Европска унија представља најзначајнијег субјекта у међународној трговини на почетку XXI века. Заједница европских земаља, коју политички називамо Европска унија, у својој бити је трговинска интеграција која је прошла све ступњеве регионалне економске интеграције, од зоне слободне трговине до непотпуне економске уније.

Огромно тржиште Европске уније насељава 500 милиона становника са БДП од 12,5 билиона ЕУР у 2008. години. Компарација са САД указује на значајно малобројнију популацију ове земље, од преко 300 милиона становника, са мањим БДП, од 9,6 билиона ЕУР у 2008. години². Ова два највећа и најмоћнија економска ентитета на кугли земаљској, ЕУ и САД, учествују само са 7,25% односно са 4,59%, респективно, у светској популацији, али са чак 30,5% односно 29% у светском БДП-у, а са 17% односно 14% у светској робној трговини. Европска унија представља најзначајнију економску снагу у свету, у чијој основи лежи трговина која јој то омогућава.

Битан моменат у интеграцији европских земаља јесте стварање Заједничке спољнотрговинске политике ЕЕЗ-а, 1957. године, због чега ову интеграцију третирамо као јединствену привреду у међународној трговини. У анализи трговинских токова ЕУ, зато, правимо разлику између трговинских токова који се одвијају између земаља чланица унутар ЕУ (*intra-EU trade*) и трговинских токова који се одвијају између земаља чланица ЕУ и трећих земаља ван ЕУ (*extra-EU trade*). Ови други чине спољну трговину Европске уније, посматрану као јединственог субјекта у међународној трговини. Управо тако ће се у раду посматрати Европска унија, ЕУ(27), као јединствена привреда, и на тај наћин ће се анализирати њена трговина са светом, односно њена улога и значај у међународној робној трговини.

2. ЕВРОПСКА УНИЈА У МЕЂУНАРОДНОЈ ТРГОВИНИ РОБОМ

Међународна трговина робом представља најзначајнији сегмент међународне трговине на који отпада преко 80% укупне светске трговине. Иако су, у XX веку, услуге постале производ

² Eurostat (2010), *The EU in the world: A statistical portrait*, Belgium, European Commission, p. 12, p. 17; i: World Bank (2010), *World Development Indicators 2010*, Washington, p. 34, p. 232.

међународне трговине који је давао главни допринос креирању друштвених производа великог броја земаља у свету и који је у већој мери повећавао свој извоз, учешће услуга у светској трговини није прешло ниво од 20%. У XX веку се јавља и једна нова врста производа у међународној трговини, производи интелектуалне својине, који, такође, повећавају своје учешће и значај у међународној трговини. Међутим, као убедљиво најзначајнији сегмент међународне трговине остаје међународна робом, чија се вредност од половине XX века до 2008. године повећала преко 150 пута³.

Најзначајнијег учесника међународне робне трговине представља Европска унија. Она је највећи извозник робе у свету, али и увозник (Табела 1). Са вредношћу свог извоза од преко 1,5 билиона УСД у 2009. години, Европска унија је учествовала са преко 16% у укупном светском извозу робе, не укључујући трговину робом у оквиру Европске уније. У погледу увоза робе, ЕУ, такође, има водећу улогу у свету, са вредношћу увоза која је у 2009. години прешла 1,6 билиона УСД, што је чинило више од 17% укупног светског увоза робе (Табела 1). Поред Европске уније, као водећи учесници међународне робне трговине почетком XXI века, јављају се друге развијене земље и неколико земаља у развоју. На другом месту, после Европске уније, највећи извозник је Кина, а следе је САД. Исте ове земље, само обрнутим редоследом, прате Европску унију на листи највећих увозника. Уочава се да земље које су највећи извозници робе су, углавном, и највећи увозници, само им се редослед разликује.

Најзначајнији партнери Европске уније у међународној робној трговини су, првенствено, развијене земље, једна до скоро земља у развоју која се убрзано развија и једна земља бивша предводница социјалистичког блока. На страни извоза то су: САД, Швајцарска, Кина, Руска Федерација и Турска. На страни увоза, као земље из којих ЕУ највише увози, налазе се: Кина, САД, Руска Федерација, Швајцарска и Норвешка. Запажа се да, на страни извоза и на страни увоза, Европска унија има четири иста партнера, којима се само редослед разликује.

Међународна робом укључује међународну трговину два великим групама производа: примарним производима и индустријским производима, који се, по својим карактеристикама, нивоу прераде, као и својим произвођачима и

³ Прорачун аутора на бази података: WTO (razne godine), *International Trade Statistics*, Geneva.

њиховом положају у светској привреди, веома разликују. Анализа места и улоге Европске уније у међународној трговини робом биће извршена управо према овим групама производа.

Табела 1.: Водећи извозници и увозници у међународној трговини робом, 2009

Водећи извозници			Водећи увозници		
Земља	Вредност (млрд УСД)	Удео (%)	Земља	Вредност (млрд УСД)	Удео (%)
ЕУ(27)	1.528	16,2	ЕУ(27)	1.673	17,4
Кина	1.202	12,7	САД	1.605	16,7
САД	1.056	11,2	Кина	1.006	10,5
Јапан	581	6,2	Јапан	552	5,7
Репуб. Кореја	364	3,9	Хонг Конг	352	3,7
Хонг Конг	329	3,5	Канада	330	3,4
Канада	317	3,4	Репуб. Кореја	323	3,4
Руска Федерација	303	3,2	Индија	250	2,6
Сингапур	270	2,9	Сингапур	246	2,6
Мексико	230	2,4	Мексико	242	2,5

Напомена: подаци за Европску унију искључују трговину унутар ЕУ (*intra-EU trade*) и укључују само трговину ЕУ са трећим земљама (*extra-EU trade*), односно спољну трговину ЕУ. Подаци о трговини Хонг Конга и Сингапура садрже велики део реекспорта.

Извор: WTO (2010), *International Trade Statistics 2010*, Geneva, p. 14.

Табела 2.: Структура робног извоза и увоза Европске уније, 2009 (%)

	Учешће у робном извозу	Учешће у робном увозу
Пољопривредни производи	7,2	8,4
Горива и производи рударства	7,5	27,7
Индустријски производи	81,3	60,6

Извор: Светска трговинска организација (СТО), Преузето 03. маја 2011. са сајта <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=E27>.

У структури робног извоза Европске уније преовлађују индустријски производи, који учествују са преко 80% у укупном робном извозу ЕУ у 2009. години (Табела 2). Са готово једнаким учешћем, од по 7% у 2009. години, у извозу Европске уније заступљени су пољопривредни производи и горива и производи рударства. У увозу Европске уније, такође, доминирају индустријски производи, са учешћем од 61%, с тим што је њихово учешће знатно мање на рачун знатно већег учешћа горива и производа рударства у

увозу (28%) у односу на извоз (7%). Удео пољопривредних производа у робном увозу Европске уније је на незнатно вишем нивоу него у робном извозу.

3. ЕВРОПСКА УНИЈА У МЕЂУНАРОДНОЈ ТРГОВИНИ ПРИМАРНИМ ПРОИЗВОДИМА

Међународна трговина примарним производима представља сегмент међународне робне трговине који је од доминантног учешћа, од 60% почетком XX века, континуирано смањивао свој значај и учешће до нивоа од 25% у светској робној трговини почетком XXI века. На то су утицали како континуирани пад цена ових производа током XIX и XX века и настојања земаља да што више извозе производе виших фаза прераде, тако и транснационализација међународне трговине⁴ која је значила и растућу улогу и значај компанија које су уместо увоза сировина у матичне земље инвестирале у прераду у земљама порекла сировина. Како међународна трговина примарним производима обухвата међународну трговину пољопривредним производима и међународну трговину производима рударства, то ћемо и улогу Европске уније анализирати према овим групама производа.

Пољопривредни производи су категорија примарних производа чији се удео у светској трговини највише смањио, од првих и дугогодишње доминантних производа међународне трговине до производа чије је учешће у међународној трговини робом на почетку XXI века само око 10%. Ово смањење се дешавало на рачун раста учешћа индустријских производа у међународној трговини, а било је резултат првенствено протекционистичког односа према домаћој пољопривредној производњи у развијеним земљама. Међутим, почетак XXI века је донео стабилизацију, потом и раст извоза ових производа. У периоду 2000-2009. година, просечна стопа раста светског извоза ових производа износила је 3% (индустријских производа 3,5%), а само у 2007. години 5,5% (индустријских производа 8%)⁵.

У међународној трговини пољопривредним производима, Европска унија је други по реду највећи извозник у свету (Табела 3). Узимајући у обзир вредност извоза, као и увоза, који земље чланице

⁴ О транснационализацији међународне трговине аутор је писао у: Стојадиновић Јовановић, С. (2008), *Транснационализација међународне трговине*, Београд, Прометеј.

⁵ WTO (2010), *International Trade Statistics 2010*, Geneva, p. 8.

ЕУ обављају између себе као и са трећим земљама ван ЕУ, Европска унија је највећи трговац пољопривредним производима на кога отпада преко 40% светске трговине у 2009. години. Међутим, у овој вредности, извоз изван ЕУ чини мање од 1/4 (110 милијарди УСД), што са аспекта спољне трговине чини ЕУ мањим извозником од САД.

Овакво рангирање земаља, на листи водећих извозника пољопривредних производа, има и своје разлоге. Након вишегодишњег опоравка од последица Другог светског рата, удео земаља Европске уније у светском извозу пољопривредних производа бележио је континуирани раст. Са друге стране, привреда САД, која није била захваћена ратним разарањима, имала је, заједно са још неким ваневропским земљама, високо учешће у светском извозу ових производа. Међутим, са послератним опоравком европских земаља, као и Јапана, ове земље бележе пад свог учешћа у светској трговини овим производима. На то је утицао и пад цена примарних производа, који су имали високо учешће у структури извоза ових земаља. У другој половини XX века, учешће САД у светском извозу пољопривредних производа је опадало из деценије у деценију⁶. Ипак, САД су, поред Европске уније, остале највећи светски извозник, као и водећи увозник, пољопривредних производа. Поред њих, значајно учешће у светском извозу пољопривредних производа остварују: Бразил, Канада и Кина, а на страни увоза: Кина, Јапан и Русија.

Табела 3.: Водећи извозници и увозници пољопривредних производа, 2009

Водећи извозници			Водећи увозници		
Земља	Вредност (млрд УСД)	Удео (%)	Земља	Вредност (млрд УСД)	Удео (%)
ЕУ(27)	495	42,3	ЕУ(27)	525	43,9
извоз изван ЕУ(27)	110	9,4	увоз изван ЕУ(27)	141	11,8
САД	120	10,2	САД	101	8,4
Бразил	58	4,9	Кина	77	6,4
Канада	44	3,7	Јапан	68	5,7
Кина	41	3,5	Руска Федерација	29	2,4

Извор: WTO (2010), *International Trade Statistics 2010*, Geneva, p. 51.

⁶ учешће САД у светском извозу пољопривредних производа било је 17% 1980. године, 14,3% 1990. године и 10,2% 2009. године.

Европска унија је највећи светски увозник пољопривредних производа. У 2009. години, ЕУ је увезла пољопривредне производе у вредности од 141 милијарду УСД, чиме је учествовала са 12% у укупном светском увозу пољопривредних производа. Обзиром на вредност извоза пољопривредних производа ЕУ, уочава се да се ради о ентитету који у овој, као и у претходним годинама, увози више пољопривредних производа него што извози, односно остварује значајан дефицит у трговини овим производима, који је у 2009. години износио 31 милијарду УСД.

У првој деценији XXI века извоз пољопривредних производа ЕУ је бележио континуирани пораст до 2008. године, када се више него удвостручио у односу на 2000. годину (порастао је са 56 на 128 милијарди УСД). Ефекти светске економске кризе из 2008. године огледали су се у паду извоза ових производа на 110 милијарди УСД у 2009. години (Табела 4). Упркос овом паду, учешће пољопривредних производа у укупном робном извозу ЕУ у 2009. години се одржало на истом нивоу као и 2000. године, услед смањења укупног робног извоза ЕУ узрокованог актуелном кризом.

Табела 4.: Спољна трговина ЕУ пољопривредним производима, 2000-2009
(милијарде УСД и %)

	Вредност				Учешће у робном извозу/увозу ЕУ	
	2000	2007	2008	2009	2000	2009
Извоз пољоприв. производа	56	109	128	110	7,1	7,2
Увоз пољоприв. производа	79	150	174	141	8,6	8,4

Извор: одабрани подаци према WTO (2010), *International Trade Statistics 2010*, Geneva, pp. 52-53.

Свој увоз пољопривредних производа Европска унија је, такође, више него удвостручила у периоду од 2000. до 2008. године, када је он повећан са 79 на 174 милијарди УСД. Светска финансијска криза из 2008. године је резултирала у смањењу увоза пољопривредних производа у 2009. години на 141 милијарду УСД (Табела 4). То, међутим, није довело до значајнијег пада учешћа пољопривредних производа у укупном робном увозу ЕУ у 2009. години, у односу на 2000. годину, обзиром да се, као и у случају извоза, криза одразила и на пад укупног робног увоза Европске

уније. Пољопривредне производе, у највећој мери, Европска унија увози из Бразила, САД, Аргентине и Кине⁷.

Размена пољопривредних производа ЕУ са остатком света је размена у којој ЕУ континуирано има већу тражњу за овим производима и у којој остварује континуирани дефицит, који од почетка ХХИ века расте. Дефицит ЕУ у трговини пољопривредним производима је од 23 милијарде УСД у 2000. години нарастао на 41 милијарду УСД у 2007. и 46 милијарди УСД у 2008. години, дакле удвостручио се од 2000. до 2008. године. Година 2009. је донела смањење овог дефицита, на ниво од 31 милијарде УСД, али након кризне 2008. и значајног смањења увоза, много већег (за 33 милијарде УСД) него смањења извоза (за 18 милијарди УСД), у 2009. у односу на 2008. годину.

Од пољопривредних производа, Европска унија у највећој мери увози и извози *храну*⁸. Према вредности извоза хране у 2009. години, од 91 милијарде УСД, ЕУ је била други највећи извозник, после САД (98 милијарди УСД), а пратили су је Бразил (52 милијарде УСД) и Кина (35 милијарде УСД). Европска унија је највећи увозник хране на свету. Вредност увоза хране Европске уније, од 119 милијарди УСД у 2009. години, далеко премашује вредности преосталих водећих увозника (САД-а: 87 милијарди УСД, Јапана: 58 милијарди УСД и Кине: 45 милијарди УСД). Као и код укупне трговине пољопривредним производима, тако и код трговине храном, Европска унија много више увози него што извози, и остварује значајан дефицит у трговини храном, који је у 2009. години износио 28 милијарди УСД. То значи да највећи део, односно 90%, дефицита ЕУ у трговини пољопривредним производима потиче од дефицита у трговини храном.

У првој деценији ХХИ века ЕУ је повећавала свој извоз хране, који је, као и код пољопривредних производа генерално, више него удвостручен од 2000. до 2008. године, са 46 на 105 милијарди УСД, а потом, услед кризе опао на 91 милијарду УСД у 2009. години. Ипак, храна је одржала своје учешће у укупном робном извозу ЕУ на истом нивоу у 2009. као и у 2000. години, које је износило 5,9%. У истом периоду, увоз хране ЕУ се много више повећао, скоро три пута, са 57 на 141 милијарду УСД у периоду 2000-2008. године, а потом опао на 119 милијарди УСД у 2009. години. Увоз хране је, тако, и повећао учешће у укупном робном увозу ЕУ, са 6% на 7% од 2000. до 2009. године. Привреда ЕУ је, дакле, много већи увозник

⁷ WTO (2010), *International Trade Statistics 2010*, Geneva, p. 50.

⁸ Анализа трговине храном према: WTO (2010), *International Trade Statistics 2010*, Geneva, pp. 56-58.

него извозник пољопривредних производа, у првом реду, хране, односно производа нижих фаза прераде. Велики увоз указује на зависност привреда земаља Европске уније од спољног света у погледу снабдевања овим производима.

Када је у питању друга категорија примарних производа, **горива и производи рударства**, Европска унија је, са вредношћу извоза од 115 милијарди УСД у 2009. години, мањи извозник од Русије и Саудијске Арабије. Са друге стране, ЕУ је убедљиво највећи увозник горива и производа рударства, са вредношћу извоза од 465 милијарде УСД у 2009. години (Табела 5). Њен увоз је чак четири пута већи од извоза што резултира у огромном дефициту (350 милијарди УСД у 2009. години) у трговини овим производима за ЕУ и указује на велику зависност Европске уније од увоза ове категорије примарних производа.

Табела 5.: Водећи извозници и увозници горива и производа рударства, 2009

Водећи извозници			Водећи увозници		
Земља	Вредност (млрд УСД)	Удео (%)	Земља	Вредност (млрд УСД)	Удео (%)
Свет	2.263	100,0	Свет	2.346	100,0
ЕУ	378	16,7	ЕУ	727	31,0
-извоз изван ЕУ	115	5,1	-увоз изван ЕУ	465	19,8
Руска Федерација	209	9,2	САД	311	13,3
Саудијска Арабија	166	7,3	Кина	250	10,6
Канада	93	4,1	Јапан	187	8,0
САД	88	3,9	Немачка	140	6,0

Напомена: подаци за ЕУ, према оригиналном извору, укључују укупну трговину (унутар ЕУ и ван ЕУ), док је вредност извоза, као и увоза, горива и производа рударства изван ЕУ прорачун аутора на основу структуре робног извоза и увоза ЕУ. Учешћа у светском извозу су, такође, прорачун аутора.

Извор: база података Светске трговинске организације, *WTO Time Series*, преузето 11. маја 2011 са сајта

<http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDBViewData.aspx?Language=E>.

У погледу *горива*⁹, Европска унија је убедљиво највећи увозник у свету, чија вредност увоза значајно премашује вредност увоза другог по реду увозника – САД, за 126 милијарди УСД у 2009. години и 170 милијарди УСД у 2008. години. Према вредности увоза

⁹ Анализа трговине горивом према: WTO (2010), *International Trade Statistics 2010*, Geneva, pp. 59-63.

горива, следе их Јапан и Кина. У међународној трговини горивом, Европска унија је много већи увозник него извозник и остварује огромне дефиците. У 2009. и 2008. години, увоз горива ЕУ је био пет пута већи од њеног извоза. У 2009. години, Европска унија је извезла горива у вредности од 79 милијарди УСД а увезла 405 милијарди, што је резултирало у дефициту трговине горивом од 326 милијарди УСД. Остварена трговина у 2009. години је, услед кризе у претходној години, била значајно мања него у 2008. години. Извоз горива ЕУ у 2008. години је био 123 милијарде УСД, а увоз 671 милијарду УСД, што је значило дефицит од чак 548 милијарди УСД. У 2007. години, дефицит ЕУ у трговини горивом је износио 370 милијарди УСД, а у 2000. години 123 милијарде УСД, што говори о растућем тренду дефицита ЕУ. Најзначајнији партнер у увозу горива ЕУ је Русија. На увоз горива из ове земље отпада преко 1/3 укупног увоза горива ЕУ. Поред Русије, значајан увоз горива ЕУ остварује из Норвешке, Либије, Алжира, Нигерије, Казахстана, Саудијске Арабије, САД и Ирана. Од земаља Блиског истока ЕУ је увезла горива у вредности од 44 милијарде, што је чинило 11% укупног увоза горива ЕУ у 2009. години. Увоз горива ЕУ је, у периоду 2000-2009. године, порастао за 256 милијарди УСД, док је извоз порастао за 53 милијарде УСД (Табела 6). Европска унија је, очито, велики зависник од увоза производа рударства, поготово горива, од спољног света и та зависност се повећава.

Светска криза из 2008. године је довела до смањења светске трговине горивом и производима рударства за 36% у 2009. години, а код појединих региона и земаља и до 50%. Европска унија је, такође, имала смањење од око 40% и код увоза и код извоза, али се криза није одразила на њену позицију међу водећим земљама и она и даље остаје највећи увозник ових производа. Упркос кризном периоду и опадању у 2009. години, гориво је, чак, повећало своје учешће како у извозу ЕУ, тако и у увозу ЕУ. Од 2000. до 2009. године, учешће горива у укупном робном извозу ЕУ је порасло са 3% на 5%, док је учешће горива у укупном робном увозу ЕУ повећано са 16 на 24% (Табела 6). То значи да 1/4 робног увоза ЕУ чини увоз горива. То даље значи и да увоз горива из Русије чини више од 1/12 укупног робног увоза ЕУ.

Табела 6.: Спољна трговина ЕУ горивом, 2000-2009
(милијарде УСД и %)

	Вредност				Учешће у робном извозу/увозу ЕУ	
	2000	2007	2008	2009	2000	2009
Извоз горива	26	89	123	79	3,4	5,2
Увоз горива	149	459	671	405	16,2	24,2

Извор: одабрани подаци према WTO (2010), *International Trade Statistics 2010*, Geneva, pp. 62-63.

4. ЕВРОПСКА УНИЈА У МЕЂУНАРОДНОЈ ТРГОВИНИ ИНДУСТРИЈСКИМ ПРОИЗВОДИМА

Међународна трговина индустријским производима представља сегмент међународне робне трговине који добија на значају у другој половини XX века. Од тада креће доминација ових производа који на крају XX века достижу учешће од 75% у укупној светској робној трговини. Почетком XXI века учешће индустријских производа у светској робној трговини је смањено на 69%¹⁰, услед пораста цена горива и његовог учешћа у светској трговини, али је и даље доминантно.

У међународној трговини индустријским производима, Европска унија представља највећег светског извозника. У 2009. години, Европска унија је остварила извоз индустријских производа у вредности од 1.243 милијарде УСД, тако да је њен удео у укупном светском извозу индустријских производа износио 15% (Табела 7).

Табела 7.: Најзначајнији извозници и увозници индустријских производа, 2009

Водећи извозници			Водећи увозници		
Земља	Вредност (млрд УСД)	Удео (%)	Земља	Вредност (млрд УСД)	Удео (%)
ЕУ(27)	3.605	43,2	ЕУ(27)	3.377	39,1
-извоз изван ЕУ	1.243	14,9	-увоз изван ЕУ	1.014	11,7
Кина	1.125	13,5	САД	1.121	13,0
САД	800	9,6	Кина	675	7,8
Јапан	508	6,1	Хонг Конг	311	-
Република Кореја	323	3,9	Јапан	286	3,3

Напомена: Подаци за Кину укључују и испоруке преко слободних производних зона.

Извор: WTO. (2010). *International Trade Statistics 2010*. Geneva, 68.

¹⁰ Податак је дат према учешћу индустријских производа у светском робном извозу у 2009. години на бази: WTO (2010), *International Trade Statistics 2010*, Geneva, p. 43.

Европску унију, на позицији највећег светског извозника, следе Кина и САД, а потом Јапан и Република Кореја. Кина је, први пут у 2008. години, претекла САД на другој позицији листе највећих светских извозника индустријских производа, а у 2009. години и даље се задржала испред САД. Овакво позиционирање земаља није изненађујуће и у складу је са значајним јачањем трговинске позиције Кине као “земље у којој се производи за цео свет”. Међутим, треба имати у виду и да подаци о вредности извоза Кине укључују и вредност извоза из слободних производних зона Кине (који је у појединим годинама достигао чак 50%), а који, у највећој мери, обављају стране компаније, па их зато треба анализирати са резервом. Са друге стране, треба имати у виду и да су те стране компаније лоциране у кинеским слободним производним зонама углавном филијале америчких компанија у које су САД преселиле производњу индустријских производа, а које потом увозе из Кине. То резултира и у великом увозу индустријских производа САД, које су и највећи светски увозник ових производа. Европска унија је други највећи увозник ових производа у свету, после САД. Према подацима за 2009. годину, учешће ЕУ у светском извозу индустријских производа било је 11,7%, а САД 13%. Следили су их Кина, Хонг Конг и Јапан (Табела 7).

У трговини индустријским производима са светом, Европска унија, за разлику од пољопривредних производа, остварује суфицит који бележи континуирани пораст током прве деценије XXI века до 2008. године (Табела 8). Овај суфицит је, од 2000. године када је износио 51 милијарду УСД, ЕУ повећала преко пет пута до 2008. године, када је достигао 272 милијарде УСД. Након кризе у 2008. години и већег пада вредности извоза од увоза ових производа, дошло је и до смањења суфицита у 2009. години, али је он и даље остао на високом нивоу, од 229 милијарди, што је било више него у години пре кризе, 2007. години, када је износио 212 милијарди УСД. Управо овај суфицит доприноси смањењу великог дефицита који ЕУ има у трговини примарним производима са светом, првенствено горивом.

Најзначајнија тржишта за извоз индустријских производа ЕУ су тржишта САД и Кине, и вредности овог извоза су у 2009. години износиле 229 и 98 милијарди УСД, респективно. Индустријске производе ЕУ у, највећој мери, увози из Кине, са вредношћу увоза од 289 милијарди УСД у 2009. години, и САД, од 173 милијарди УСД, потом Швајцарске и Јапана. И док у трговини индустријским производима са САД остварује суфицит, са Кином Европска унија остварује дефицит, који је у 2009. години износио 191 милијарду

УСД¹¹. Увоз индустријских производа из Кине чини скоро 1/3 (28%) укупног увоза индустријских производа ЕУ.

**Табела 8.: Спољна трговина ЕУ индустријским производима,
2000-2009**
(милијарде УСД и %)

	Вредност				Учешће у робном извозу/увозу ЕУ	
	2000	2007	2008	2009	2000	2009
Извоз инд.пр.	667	1.407	1.559	1.243	84,9	81,3
Увоз инд.пр.	616	1.195	1.287	1.014	67,2	60,6

Извор: одабрани подаци према WTO (2010), *International Trade Statistics 2010*, Geneva, pp. 69-70.

Криза из 2008 године се није значајније одразила на значај индустријских производа у структури робног извоза и увоза ЕУ. Ови производи су и даље доминантни производи у робној трговини ЕУ са светом, с тим што се њихово учешће у робном извозу ЕУ смањило на 81% у 2009. години, у односу на почетак XXI века када је износило 85%, док се у случају увоза смањило са 67% на 61% (Табела 8). Криза се, такође, није значајније одразила на положај ЕУ у међународној трговини индустријским производима. Оне су и даље остале највећи извозник индустријских производа, а други највећи увозник, после САД, као и у 2008. години.

Анализа положаја Европске уније у међународној трговини бројним групама производа, које укључује категорија индустријских производа (гвожђе и челик, хемијски и фармацеутски производи, машине и транспортна опрема, као и текстилни производи и одећа), указује да Европска унија чини водећег светског извозника, као и увозника у свакој од њих.

У међународној трговини **гвожђем и челиком**¹², Европска унија је, у 2009. години, највећи светски извозник, кога следе Јапан и Кина. На пољу увоза, ЕУ је други највећи светски увозник гвожђа и челика, иза Кине, а следе је САД и Република Кореја. У трговини гвожђем и челиком са светом, Европска унија је, у 2009. години, за разлику од петходних година, била нето извозник гвожђа и челика. Остварени суфицит у овој трговини са светом у 2009. години

¹¹ Подаци и обрачун аутора према: WTO (2010), *International Trade Statistics 2010*, Geneva, pp. 65-66.

¹² Подаци за трговину гвожђем и челиком, анализа и прорачуни аутора према: WTO (2010), *International Trade Statistics 2010*, Geneva, p. 73; WTO (2009), *International Trade Statistics 2009*, Geneva, p. 71, i: WTO (2008), *International Trade Statistics 2008*, Geneva, p. 73.

износио је 16 милијарди УСД. Последњих година висок раст увоза и извоза гвожђа и челика имала је Кина, што је и резултирало у позицији највећег увозника у 2007. години и позицији највећег извозника у 2008. години када се нашла испред ЕУ.

Гвожђе и челик су категорије производа у међународној трговини код којих се утицај кризе из 2008. године највише осетио. Код њих је забележен највећи пад светске трговине, у односу на све индустријске и примарне производе, од 45% у 2009. у односу на 2008. годину. Криза се веома одразила на спољну трговину гвожђем и челиком ЕУ, која је смањила свој извоз ових производа за 34%, а увоз за чак 61%. Међу петнаест земаља водећих извозника и увозника гвожђа и челика, најмањи пад увоза гвожђа и челика имала је Кина, од само 2%, док је истовремено имала највећи пад извоза од 67%. Овако велики пад извоза Кине је и био разлог што се на листи највећих извозника гвожђа и челика, на првом месту, уместо Кине која је на тој позицији била у 2008. години, у 2009. години нашла Европска унија.

У међународној трговини **хемијским производима**, Европска унија представља највећег светског трговца, са учешћем у светском извозу од 19% и увозу од 11% у 2009. години. Учешћа Европске уније у светском извозу и увозу ових производа су била иста и 2000. године, што говори да је ЕУ одржала своје учешће на истом нивоу које је имала на самом почетку XXI века. Поред ЕУ, учешће у светском извозу и увозу хемијских производа веће од 10% имале су само још САД.¹³ У овој трговини ЕУ остварује суфицит, који је у 2009. години износио 115 милијарди УСД.

Посебно значајну групу хемијских производа чине *фармацеутски производи*¹⁴ чији је највећи извозник Европска унија, која је обављала преко 1/4 светског извоза ових производа како у 2009. години, тако и деценију пре - у 2000. години. Вредност извоза фармацеутских производа ЕУ (111 милијарди УСД) у 2009. години је била више него два пута већа од вредности извоза другорангиране Швајцарске (45 милијарди УСД). Идентична ситуација је постојала и у 2008. години, као и у 2007. години. Код светског увоза фармацеутских производа, у 2009. години доминирају два увозника, са једнаким вредностима увоза (60 милијарди УСД) и једнаким учешћима у светском увозу, ЕУ и САД. Идентичну ситуацију смо

¹³ WTO (2010), *International Trade Statistics 2010*, Geneva, p. 75.

¹⁴ Подаци за трговину фармацеутским производима, анализа и прорачуни аутора према: WTO (2010), *International Trade Statistics 2010*, Geneva, p. 76; WTO (2009), *International Trade Statistics 2009*, Geneva, p. 74, i: WTO (2008), *International Trade Statistics 2008*, Geneva, p. 76.

имали у 2008. години, док је у 2007. години ЕУ била мањи увозник фармацеутских производа од САД. Већи пораст увоза ЕУ од увоза САД је резултирао у оваквом рангирању. Као много већи извозник, него увозник, ЕУ остварује суфицит у размени фармацеутских производа са земљама ван ЕУ, који је износио 51 милијарду УСД у 2009. години.

Посебну групу индустријских производа чине **машине и опрема** који укључују канцеларијску и телекомуникациону опрему, аутомобилске производе и другу транспортну опрему и машине, а у трговини сваком од њих Европска унија спада у групу водећих земаља.

Према вредности извоза *канцеларијске и телекомуникационе опреме*¹⁵, у 2009. години, Европска унија долази на пето место листе највећих извозника ових производа, после Кине, Хонг Конга, САД и Сингапура. Рангирање Хонг Конга и Сингапура треба узети са резервом, обзиром да је највећи део вредности њиховог извоза отпадао на реекспорт. Рангирање преостала три водећа извозника је последица тога што је извоз канцеларијске и телекомуникационе опреме Европске уније у првој деценији XXI века растао по просечној годишњој стопи од свега 1%, док је извоз Кине, у истом периоду 2000-2009. године, растао по годишњој стопи од чак 26%, а извоз САД опадао. То је имало за резултат огроман пораст учешћа Кине у светском извозу канцеларијске и телекомуникационе опреме са 0,1%, колико је износио 1980. године, на 4,5% у 2000. години и на чак 26% у 2009. години, док је, у истим периодима, учешће САД опало са 19,5% на 16% и потом 8,5%, а учешће Европске уније са 29%, колико је износило у 2000. на 25%, у 2009. години. Ове три земље, Кина, САД и ЕУ, су обавиле преко 41% укупног светског извоза канцеларијске и телекомуникационе опреме у 2009. години и тиме остваривале највећи утицај на ову трговину.

У погледу вредности увоза канцеларијске и телекомуникационе опреме, Европска унија је била трећи највећи увозник ових производа у свету у 2009. години, после САД и Кине. Њихови удели у укупном светском увозу канцеларијске и телекомуникационе опреме износили су 16,6% (САД), 15% (Кина) и 14% (ЕУ), тако да је на ова три највећа увозника отпадало 45% светског увоза и нешто више од половине увоза највећих петнаест увозника у свету. Овакво рангирање Европске уније и позиција у светском увозу производа канцеларијске и телекомуникационе

¹⁵ Анализа ове трговине према: WTO (2010), *International Trade Statistics 2010*, Geneva, p. 80.

опреме, слична као и код извоза, после Кине и САД (изузимајући две земље, велике реекспортере), је последица сличних кретања која су постојала и на страни светског извоза. Наиме, Кина је, не само у огромној мери ојачала своју позицију светског извозника, него је и у, великој мери, повећала свој увоз ових производа. Тако је просечна годишња стопа раста увоза Кине, у периоду 2000-2009. године, достигла чак 19%, док је код ЕУ износила 3%, а код САД 1%. Учешће Кине је са испод 1% у 1980. години повећано на 4,4% у 2000. и на чак 15% у 2009. години. Учешће Европске уније у светском увозу ових производа је, у периоду 2000-2009. година, опало са 14,7% на 14%, док је учешће САД, у истом периоду, опало са 21% на 16,6%. У трговини овим производима, дефицит ЕУ у 2009. години је износио 108 милијарди УСД.

У међународној трговини *аутомобилским производима*¹⁶, Европска унија представља највећег светског извозника. У периоду 2000-2009. година, извоз ЕУ је растао просечно годишње за 6%, а само у 2007. години је порастао за 18%. Извоз ЕУ је, у 2009. години, достигао 121 милијарду УСД и чинио 14% укупног светског извоза, а следили су је Јапан и САД. Три највећа извозника, ЕУ, Јапан и САД, обављала су више од 1/3 укупног светског извоза у 2009. години. Међутим, иако водећа, два извозника, Јапан и САД, су имала веома мале стопе раста свог извоза, које су у периоду 2000-2009. година износиле 2% и 1%, респективно, што је водило ка значајном смањењу њиховог значаја и учешћа у светском извозу. Са друге стране, на листи водећих извозника истичу се земље које су имале много мања учешћа у светском извозу од највећа три извозника, али су до тих учешћа дошле веома високим стопама раста свог извоза. Повећање учешћа ових земаља у светском извозу се одвијало на рачун смањења учешћа два водећа извозника аутомобилских производа, Јапана и САД. Земље, као што су Кина, УАЕ, Турска, Тајланд и Индија, су, у првој деценији XXI века, свој извоз аутомобилских производа повећавале по двоцифреним стопама и своја учешћа у светском извозу, са готово равних нули у 2000. години, су повећале и до преко десет пута. У овом погледу, посебно се истиче Кина, која је раст свог извоза, у периоду 2000-2009. година, повећавала просечно годишње за 32%. Само у 2007. години, Кина је свој извоз аутомобилских производа повећала за 60%. Резултат тога је био раст значаја Кине као светског извозника аутомобилских производа, чији се удео у светском извозу ових

¹⁶ Подаци за трговину аутомобилским производима, анализа и прорачуни аутора према: WTO (2010), *International Trade Statistics 2010*, Geneva, p. 101.

производа повећао са 0,3%, колико је износио у 2000. години (у 1980. години њен удео је био раван нули), на 2,3%, колико је достигао у 2009. години. Све ово време, 2000-2009. године, Европска унија је своје учешће у светском извозу аутомобилских производа одржавала на нивоу од, у просеку, 13%.

У погледу увоза, Европска унија је други највећи увозник аутомобилских производа у свету, после САД, а прате је Канада и Кина. САД представљају дугогодишњег највећег светског увозника аутомобилских производа. Њихов увоз, међутим, континуирано је опадао, у периоду 2000-2009. године просечно годишње за 3%, што је довело до тога да се учешће САД у светском увозу ових производа преполови, са готово 30%, колико је износило у 2000. години, на 15% у 2009. години. Са друге стране, слично као код извоза, истиче се група земаља које су свој увоз повећавале по високим, двоцифреним, стопама, што је резултирало у значајном порасту њихових учешћа у светском увозу. Међу њима се нарочито истиче Кина, чији се удео у укупном светском увозу, од краја XX до краја прве деценије XXI века, повећао шест пута. Канада, иако трећи највећи увозник аутомобилских производа, од почетка XXI века, бележи опадајуће стопе раста увоза и пад свог удела у светском увозу. У посматраном периоду 2000-2009. године, ЕУ је своје учешће у светском увозу одржавала, у просеку, на нивоу од 5,5%. Европска унија је много већи извозник, него увозник, аутомобилских производа и у овој размени са светом остварује значајан суфицит. У 2009. години, вредност извоза аутомобилских производа Европске уније је премашивала вредност њеног увоза за 69 милијарди УСД.

У међународној трговини **текстилним производима**¹⁷, Европска унија је мањи извозник од Кине. Извоз Европске уније је, у 2009. години, био тродупло мањи од извоза Кине. У првој деценији XXI века, извоз ЕУ је растао по стопи од 2%, а извоз Кине по осам пута већој стопи. Отуда је, од 2000. до 2009. године, учешће ЕУ у светском извозу текстилних производа опало за 1%, а учешће Кине се скоро утростручило (са 10,3% на 28,3%. Ово учешће Кине је, у 1980. години, износило само 4,6%). Пораст овог учешћа ишао је и на рачун смањења учешћа САД у светском извозу текстилних производа, које је, уз просечно једнопроцентуално годишње опадање извоза САД, од 2000. до 2009. године, смањено за 2,3%. Ипак, на листи највећих извозника текстилних производа, на трећем месту у 2009. години, остају САД. Заправо, трећу позицију САД деле са

¹⁷ Подаци за трговину текстилним производима, анализа и прорачуни аутора према: WTO (2010), *International Trade Statistics 2010*, Geneva, p. 108.

Хонг Конгом, али, треба имати у виду, да је код Хонг Конга целокупна вредност извоза, у ствари, вредност реекспорта.

У светском увозу текстилних производа, Европска унија представља највећег увозника. Вредност увоза текстилних производа ЕУ премашује вредност извоза, тако да ЕУ остварује дефицит у међународној размени ових производа, који је у 2009. години, приближно као и у претходним годинама, износио 4 милијарде УСД. Други и трећи највећи увозници текстилних производа су САД и Кина. Кина се истиче по веома неуравнотеженом односу између свог извоза и увоза текстилних производа, и то у правцу израженог суфицита од 45 милијарди УСД у 2009. години. У првој деценији XXI века, ЕУ је, услед нешто више стопе раста увоза текстилних производа (4%) од својих следбеника (по 2%), повећала своје учешће у светском увозу за пола процента, док су њени следбеници смањили своје учешће за по један проценат.

У међународној трговини **одећом**¹⁸ Европска унија је трећи највећи извозник, после Кине и Хонг Конга. Извоз Хонг Конга се, као и код претходних група производа, готово, у целости, темељи на реекспорту. Вредност извоза одеће ЕУ (22 милијарде УСД) је пет пута мања од вредности извоза Кине (107 милијарди УСД) у 2009. години. Са више него двоструко мањим просечним годишњим порастом извоза од Кине, у првој деценији XXI века, Европска унија је незнатно повећала своје учешће у светском извозу одеће, док је Кина то урадила за читавих 16%. У 2009. години, на Кину је отпадала 1/3 светске трговине одећом. Учешће Европске уније у светском извозу одеће је много мање (7%), и то пет пута мање од учешћа Кине. САД су тек на 9. месту водећих извозника одеће у 2009. години, где их је довело континуирано смањење извоза током прве деценије XXI века.

На листи највећих увозника одеће у свету, Европска унија је убедљиво прва, а прате је САД и Јапан. На Европску унију отпада 1/4 светског увоза одеће. Европска унија, заједно са још два највећа увозника, САД и Јапаном, обавља 55% укупног светског увоза и знатно више од половине светског увоза који обавља петнаест највећих увозника. У периоду прве деценије XXI века, Европска унија је, услед значајно веће стопе раста свог увоза од друга два водећа увозника, повећала своје учешће у светском увозу за 6%, док су га САД и Јапан смањили. Кина је на последњем месту од петнаест

¹⁸ Подаци, анализа и прорачуни аутора за трговину одећом према: WTO (2010), *International Trade Statistics 2010*, Geneva, pp. 111-116; WTO (2009), *International Trade Statistics 2009*, Geneva, pp. 109-114, i: WTO (2008), *International Trade Statistics 2008*, Geneva, pp. 111-116.

највећих увозника одеће, док је трећи највећи увозник текстилних производа. У трговини одећом са светом Европска унија остварује континуирани дефицит, који је у 2009. години износио 63 милијарде УСД.

5. ЗАКЉУЧАК

Анализа улоге и значаја Европске уније у међународној робној трговини на почетку XXI века указује да је Европска унија највећи трговац робом у свету. Она је највећи извозник робе у свету, као и увозник. Код сваке анализиране групе производа, Европска унија припада групи водећих светских како извозника тако и увозника. Место које Европска унија заузима у међународној робној трговини, према њеним главним групама производа, у 2009. години, можемо сумирати на начин дат у Табели 9.

Табела 9.: Ранг ЕУ у међународној трговини робом, 2009

	Извоз	Увоз
Међународна трговина робом	1	1
Међународна трговина примарним производима		
- међународна трговина пољопривредним производима	2	1
- међународна трговина производима рударства	3	1
Међународна трговина индустријским производима		
- међународна трговина гвожђем и челиком	1	2
- међународна трговина хемијским производима	1	1
- међународна трговина фармацеутским производима	1	1
- међународна трговина канц. и телекомуникац. опремом	5	3
- међународна трговина аутомобилским производима	1	2
- међународна трговина текстилним производима	2	1
- међународна трговина одећом	3	1

Напомена: рангирање аутора на основу података за вредности извоза и увоза ЕУ који укључују само трговину са трећим земљама (спољну трговину ЕУ).

У спољнотрговинској размени са светом, Европска унија остварује значајан дефицит који је резултат дефицита у трговини примарним производима, у највећој мери, производима рударства. Нарочито велики дефицит у трговини производима рударства указује на зависност овог великог тржишта од спољњег света у набавци енергената и горива. Својим великим извозом индустријских производа, највећим у свету, и суфицитом у размени ових производа са светом, Европска унија смањује велики дефицит у трговини примарним производима, али га не покрива. Производи који нарочито доприносе суфициту у спољнотрговинској размени

индустријских производа ЕУ су хемијски, фармацеутски и аутомобилски, чији је управо ЕУ највећи извозник у свету.

Актуелна светска економска криза из 2008. године јесте утицала на смањење вредности робног извоза као и увоза Европске уније, али није битније променила позицију ове привреде међу водећим светским извозницима и увозницима. Промене које се дешавају првенствено су резултат других фактора везаних за појаву нових тржишта и убрзани развој појединих земаља, које смо до скоро већином рангирали у земље у развоју. Најозбиљнија снага која прети да угрози позицију традиционално највећег светског трговца робом, Европску унију, јесте, доскорашња земља у развоју, Кина. Високим стопама раста свог извоза, као и увоза, већине производа, она је се најближе примакла, а у трговини појединим производима и претекла најмоћнију светску силу.

На примеру Европске уније уочавамо да слаби улога развијених земаља као водећих светских трговаца индустријским производима у корист земаља које смо до скоро сврставали у земље у развоју. Овај процес је, у великој мери, повезан са сељењем индустријске производње у земље у развоју због погодности које оне пружају (обиље и нижа цена природних ресурса, велика понуда и ниске наднице радне снаге, непостојање или мање строга регулатива заштите животне средине и др.), а што је довело до убрзаног развоја појединих земаља и великог пораста њихове трговине са светом. И док код појединих производа Европска унија губи своје позиције, као што су канцеларијска и телекомуникациона опрема, код неких других високотехнолошких производа, као што су хемијски, фармацеутски и аутомобилски производи, Европска унија и даље задржава кључну улогу у међународној робној трговини.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бјелић, П. (2008), *“Европска унија у међународној трговини”*, Европске свеске, бр. 4, септембар 2008, str. 5-6;
2. Бјелић, П., Јелисавац-Трошић, С. и Поповић-Петровић, И. (2010), *„Савремена међународна трговина“*, Београд, Институт за међународну политику и привреду;
3. Стојадиновић, Јовановић, С. (2008), *„Транснационализација међународне трговине“*, Београд, Прометеј;
4. Eurostat (2010), *„The EU in the world: A statistical portrait“*, Belgium, European Commission;
5. World Bank (2010), *„World Development Indicators 2010“*, Washington;

6. WTO (2010), „*International Trade Statistics 2010*“, Geneva;
7. WTO (2009), „*International Trade Statistics 2009*“, Geneva;
8. WTO (2008), „*International Trade Statistics 2008*“, Geneva;
9. Светска трговинска организација (СТО), Интернет,
www.wto.org

КАКО ПОСТИЋИ ЕКОНОМСКУ ИСПЛАТИВОСТ ПОЉОПРИВРЕДНЕ ПРОИЗВОДЊЕ У ЗАШТИЋЕНИМ ПРОСТОРИМА? ПРОЈЕКТНА ИДЕЈА НА ПРИМЈЕРУ РЕПУБЛИКЕ ХРВАТСКЕ

HOW TO ACHIEVE ECONOMIC PROFITABILITY OF AGRICULTURAL
PRODUCTION IN PROTECTED AREAS? PROJECT IDEAS EXAMPLE OF
THE REPUBLIC OF CROATIA

Теа Гоља¹

Свеучилиште Јурја Добриле у Пули, Одјел за економију и туризам
„Др, Мијо Мирковић“, Прерадовићева 1/1, 52 100 Пула, Република
Хрватска

Сања Доленец

студентика на петој години дипломског студија Свеучилишта
Свеучилиште Јурја Добриле у Пули, Одјел за економију и туризам
„Др, Мијо Мирковић“, Прерадовићева 1/1, 52 100 Пула, Република
Хрватска

Сажетак: Пољопривреда има знатан утјецај на многе господарске дјелатности, њезин је развој значајан за свако господарство. Модерним начином живота, све већим препознавањем вриједности одрживог развоја, органска пољопривреда истражила се на тржиштима као значајна и дугорочно одржива. Предмет истраживања овога рада је пољопривредна производња у заштићеним просторима у Републици Хрватској. Сврха је рада приказати стање пољопривредног сектора у Републици Хрватској. Иста је постигнута provedеним емпијским истраживањем на трговачким ланцима у Истри (примарно истраживање) и конкретним систематизирањем и анализирањем података из секундарних извора. Тиме је и доказана темељна хипотеза, а то је да је у Републици Хрватској стање у пољопривреди дугорочно неодрживо због чињенице да премалена и расијепкана пољопривредна gospodarства, уз неприкладну институционалну организацију не могу постати конкурентна и опстати на тржишту. Изношењем и аргументирањем приједлога идејног рјешења унапријеђења садашњега стања у Хрватској пољопривреди кроз подuzeће OTN, с посебним нагласком на производњу у заштићеним просторима, постигнут је циљ рада.

Кључне ријечи: пољопривредна производња у заштићеним просторима, пројектни менаџмент, Organic Trade Network, Република Хрватска

Abstract: Agriculture has important influence on many economic activities since its development is important for every national economy. With modern way of living, and

¹ tgolja@efpu.hr

with growing recognize of values of sustainable development, organic agriculture became important on the market and long-term sustainable. Topic of our research in agricultural production in protected areas in the Republic of Croatia. Aim of the paper is to display condition in agricultural sector in the Republic of Croatia, which is achieved by empirical research on trading organizations chains in the area of Istria (Istra) (primary research), as well as particular systematization and data analyzing from secondary sources. Such we proved primary hypothesis - that the situation in agriculture in the Republic Croatia is not sustainable in the long term. This is so because of the fact that it is too small agricultural industry, and atomized agricultural units, together with institutional organization that is not appropriate, that makes agricultural units non-competitive on the market. We give and explain proposals to improve present situation in agriculture in the Republic of Croatia on the example of the firm OTN, with the special attention on production in protected areas. In this way we achieve the goal of the paper.

Keywords: *agricultural production in protected areas, project management, Organic Trade Network, Republic of Croatia*

1. УВОД

Пољоприведа је за сваку земљу врло важна. Има знатан утјецај на друге господарске дјелатности, као што су прехранбено-прерађивачка, трговина, туризам, и остало. Битна је због прехранбеног стања пучанства (количине и каквоће прехране), али и због повећања запослености становништва и вањско-трговинске биланце. Дио је руралног простора, битна је за еколошку равнотежу, заштиту околиша, али и за очување културних и осталих традицијских вриједности. Из тих разлога земље дају финансијске потицаје пољопривредној производњи, па тако и Еуропска Унија. Заједничка пољопривредна политика (Common Agricultural Policy - CAP) је већ од самих зачетака ЕУ једна од најважнијих ставака у прорачуну. Године 1985. пољопривреда била је заступљена у прорачуну с 72,8% (Канџија Андријанић, Љубић, 2002.). На заједничку пољопривредну политику као најзначајнију заједничку политику ЕУ издваја се око 55 милијарда еура годишње, односно 40% прорачунских средстава ЕУ (EnterEurope, 2011.). Хилл и други (1996.) наводе да је Еуропска Унија велику пажњу у руралном развоју усмјеравала према пољопривреди кроз усмјеравање већине финансијских тијекова том сектору. Но, у новије се вријеме проводе и реформе кроз регионалне и кохезијске фондове (Бојнец, 2007.).

Економија пољопривреде бави се не само проблематиком производње, него и проблемима једнакости дистрибуције богатства међу разним слојевима друштва, с посебним нагласком на ефекте платног састава, земљу, кредитирање, маркетиншке методе, компаративне стандардима живота радника на селу и у граду, те релативним приликама акумулирања богатства разних слојева

друштва и релативним благостањем пољопривредника. Она се бави проблематиком пољопривредника у виду одабира што и како производити, што ће се продати, те како ће се продати у виду осигурања највишег нето профита пољопривредника а у најбољем интересу за заједницу (Taylor i Taylor, 1952.). Раст и развој пољопривреде претпостављају инвестиције и технологију. Уз њих је могуће остварити високу продуктивност. Примјерице, у последњих 20 година повећање државног улагања у пољопривреду и источној и јужној Азији резултирало је брзим растом пољопривреде и напретком у достизању Миленијских развојних циљева. (Bage, 2006) Без обзира што се у протклом стољећу удаљило од самог улагања у пољопривреду због ниских поврата који су резултат технолошког напретка и интегрисаних тржишта, ипак се почетком овога стољећа оваква мишљења напуштају. Посебице је значајан допринос извјештаја Свјетске банке из 2008. године у којему се наводи да раст у пољопривредном сектору пропорционално доприноси смањењу сиромаштва више него ли раст у било којем другом сектору.

Због промјена образаца понашања у сферама препознавања вриједности висококвалитетних, здравих и еколошки узгојених намирница, органска пољопривреда постаје високо вреднована. Последњих година знатно је порастао интерес за **органском пољопривредом** у земљама Еуропске Уније, те за органском храном као дио свакодневне прехране. Органска производња хране темељи се на биолошкој контроли и сузбијању штетника. Примјена инсектицида је забрањена јер она поред штетних, често убија и корисне организме (паразите и предаторе штетника, пчеле, гујавице итд.), ствара отпорност на инсектициде, загађује тло и воду. (Jošt, 2000.) *“Сваке године стотине тисућа људи умире због случајног тровања пољопривредним кемекалијама“* каже Roy C. Alimoane, директор Mindanao Baptist Rural Life Center (MBRLC) Foundation, Inc. (Henrylito, 2009.). Органска пољопривреда као таква придржава се начела одрживога развоја, а то је оно на чему се све више базира данашња економија. Пољопривреда се мора темељити на економској оправданости, друштвеној праведности и одрживости околиша (Pinto i Guedes, 2006.). Што се тиче Републике Хрватске и њезиног препознавања вриједности органске пољопривреде она још увијек каска за Еуропом и свијетом, но уочава се лаган пораст потражње. Засигурно изворе тога треба потражити и на страни понуде, али и на страни потражње јер још увијек превисоке цијене органских намирница нису у могућности бити попраћене на страни потражње, а у складу са тренутним расположивим дохотком хрватских грађана.

Предмет истраживања овога рада је пољопривредна производња у заштићеним просторима у Републици Хрватској.

Сврха је дати слику стања пољопривредног сектора у Републици Хрватској, а **циљ** је изнијети и аргументирати приједлог идејног рјешења унапријеђења садашњег стања у Хрватској пољопривреди с посебним нагласком на производњу у заштићеним просторима.

Полази се од **темељне хипотезе** да је у *Републици Хрватској стање у пољопривреди дугорочно неодрживо због чињенице да премалена и расијепкана пољопривредна gospodarства, уз неприкладну институционалну организацију не могу постати конкурентна, борити се и опстати на тржишту.*

Стога, **ауторице предлажу** квалитетно управљање пројектом који претпоставља оснивање подuzeће за пружање услуга промоције и дистрибуције производа пластеничке и стакленичке производње, те континуирано праћење реализације дефинираног пројекта у складу с основним начелима квалитетног управљања пројектом.

2. ПОЉОПРИВРЕДНА ПРОИЗВОДЊА У РЕПУБЛИЦИ ХРВАТСКОЈ

Пољопривреда одговара ISIC-овим (Интернатионал Standard Industrial Classification²) дивизијама 1-5 и укључује шумарство, лов, риболов као и култивацију усјева и сточарске производње. Прије него ли се даје преглед стања у Хрватској пољопривреди, даје се и кратак осврт на стање пољопривредних земљишта и руралне популације у Свијету.

Према подацима Свјетске банке, с обзиром на укупну површину земље, на пољопривредно је подручје 2008. године у Свијету отпадало 37,7%. Пољопривредно земљиште односи се на удио земљишта које је обрадиво, под сталним усјевима, а под сталним пашњацима. Средњи Исток и Сјеверна Африка те Еуропа и Централна Азија у односу на остала подручја у свијету имају најмањи удио пољопривредних површина у укупним површинама, мање од 30%. Чак 54,6% укупне површине Јужне Азије отпада на пољопривредно земљиште. У Републици Хрватској 2006. године под пољопривредним је земљиштем било 22%, 2007. 21,5, а 2008. 23% укупне површине земље. (World Bank Indicators, 2011.)

² International Standard Industrial Classification је sustav klasificiranja ekonomskih podataka Ujedinjenih naroda, dostupno na: <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?cl=2>

С једне стране сагледава се стање пољопривредних површина, а с друге је стране стога потребано сагледати и удио руралне популације како би слика била потпунија. Укупан удио руралне популације у укупној популацији свијета 2009. године је износио 50%.

Подручје Еуропе, земље чланице OECD-а, као и Латинске Америке и Кариба има најмање руралне популације у односу на остала подручја, док у Суб-сахарској Африци 63% пучанстава чини руралну популацију. Суб-сахарска је Африка уједно и подручје у којему је и највећи број сиромашних становника, поред Јужне и Источне Азије, али и Пацифичког оточја. Што се тиче Републике Хрватске, године 2006., 2007. и 2008. укупна је рурална популација износила 43%, док је 2009. и 2010. године она износила 42% (Worldbank, 2011.). У господарски развијенијим подручјима рурално становништво чини мањину, док с друге стране у оним неразвијеним или слабије развијеним оно чини велики удио у укупном становништву.

Хрватска има повољне агроклиматолошке увјете који јој омогућују разноврсну пољопривредну производњу. Због разноликости климатских увјета, рељефа и тла, на размјерно уском земљописном тлу, успјешно се узгаја велик број пољопривредних култура. Она има велик потенцијал за производњу пољопривредних култура, од жита и индустријског биља до грожђа за вино и медитеранског воћа и поврћа (Министарство пољопривреде, рибарства и рураног развоја, 2009.). У Хрватској додана вриједност из пољопривреде кретала се у вриједности од 5% године 2006. и 2007., 6% је износила у 2008. години, те 7% БДП-а у 2009. години. Додана вриједност представља нето оутпут сектора након додавања свих оутпута и одузимања интермедијарних оутпута. Обрачунава се без одбијања износа депрецијације произведене имовине или осиромашених и деградираних природних ресурса (World Bank national accounts data; OECD National Accounts data files). Године 2006. у Хрватској је у пољопривреди било 14,2% запослених од укупног броја запослених, а 2007. се тај удио мало смањио и износио је 12,8% (Worldbank, 2011.). Обрадиво земљиште обухваћа земљиште дефинирано FAO-ом као оно под привременим усјевом (двострука усјевна подручја броје се само једном), привремене ливаде за кошњу или за испашу, повртњаке и привремено необрађена земљишта. Напуштена земљишта као резултат помицања узгоја су искључена. У Републици Хрватској године 2006. било је 15,7% обрадивог земљишта, 2007.године, нешто ниже – 15,2%, а 2008. године било је 15,4% обрадиве површине (Worldbank,

2011.). Сљедећа таблица приказује увоз и извоз РХ пољопривредних и прехранбених производа по годинама.

Кроз посљедњих 10 година видљиво је да је увоз пољопривредних и прехранбених производа увијек био већи од извоза, а посљедњих 50 година обиљежено је и тренедом пада увоза и извоза пољопривредних производа у односу на укупан увоз/извоз (Обадић, 2010.). Покривеност увоза извозом у 2006. години у пољопривредном сектору је износила 65% док се исти показатељ за укупно gospodarство кретао око 48%. Хрватска је нето увозник хране и прерађеног воћа и поврћа гдје се чак 70% домаће потрошње прерађевине поврћа и 27% прерађевина воћа надомјешта увозом (Вада Републике Хрватске, 2008.).

Пољопривредна политика РХ се проводи према Националном програму за пољопривреду и сеоска подручја који говори да пољопривредна производња мора задовољити укупне потребе домаћег становништва (тј. АД) и остварити извозне вишкове, а за то се производња мора удвостручити и достићи разину од цца. 4 млрд долара годишње (Обадић, 2010.).

Таблица 1.: Приказ вањско-трговинске размјене пољопривредних и прехранбених производа по годинама

Година	Увоз мил. УСД	Извоз мил. УСД	Разлика мил. УСД
2000	687	406	-281
2001	845	470	-375
2002	1.000	558	-442
2003	1.256	768	-488
2004	1.455	740	-714
2005	1.616	920	-696
2006	1.848	1.190	-658
2007	2.150	1.313	-837
2008	2.625	1.399	-1.226
2009	2.239	1.360	-879
2010	2.168	1.355	-813
Индекс 2009/2008	85	97	72
Индекс 2010/2009	97	100	92

Извор: Државни завод за статистику Републике Хрватске, 2011

Еколошка производња има све већу улогу у свијету и брзо расте. У томе има важну улогу управо Еуропа и земље као Италија,

Шпањолска, Њемачка које заједно имају више од 40% органских поља. У Хрватској је таква производња врло мало заступљена. Према подацима GfK из 2009. године у Хрватској има нешто више од 700 домаћих произвођача с екоцертификатом (на цца десетак тисућа хектара). Трговачки ланци у Хрватској су страног поријекла који углавном пласирају стране, увозне производе. (Сертић и сар. 2011.). Коначни улазак Хрватске у ЕУ допринијео би још већем удјелу страних (пољопривредних) производа у укупној понуди. Ауторице, како би заиста утврдиле какав је омјер између увозних и домаћих производа, провеле су конкретно истраживање у најпознатијим трговачким ланцима који послују дијелом Републике Хрватске. Издвојени су Billa, Kaufland и Lidl као стране мултинационална предузећа, те Пуљанка, Конзум и Плодине као Хрватска предузећа. Направљена је упоредаба. Резултати су приказани у табели 2.

Таблица 2.: Земље подријетла одабраних врста поврћа и воћа који се нуде у трговачким ланцима у Хрватској

povrće/voće	Billa	Kaufland	Lidl	Konsum	Plodine	Puljanka
banane	Ekvador	Ekvador	Ekvador	Ekvador	Ekvador	-
crveni luk	Nizozemska	Hrvatska	Nizozemska	Austrija, Nizozemska	Austrija, Njemačka	Hrvatska
česnjak	Kina	Kina	Kina	Kina	Kina	Hrvatska
grožđe	Južna Afrika	Argentina, Nizozemska	Južna Afrika	Južna Afrika	Južna Afrika	-
jabuke	Hrvatska	Hrvatska, Italija	Hrvatska, Italija	Hrvatska	Hrvatska, Slovenija	Hrvatska
jagode	Španjolska	Italija	Grčka	Španjolska	Španjolska	-
krumpir	Hrvatska	Egipat, Hrvatska	Egipat, Hrvatska	Hrvatska	Hrvatska, Nizozemska	Hrvatska
kupus bijeli	Hrvatska	Hrvatska	Hrvatska	Hrvatska	Italija	Hrvatska
mandarine	Španjolska	-	-	-	-	-
masline	Hrvatska	Grčka, Hrvatska	Španjolska	Hrvatska	Hrvatska, Grčka	Hrvatska
mrkva	Nizozemska	Hrvatska, Nizozemska	Bosna i Hercegovina	Hrvatska, Nizozemska	Hrvatska	Hrvatska
paprika	Maroko	Španjolska, Turska	Nizozemska	Italija	Italija, Turska	-
rajčice	Španjolska	Hrvatska, Turska	Turska	Turska	Španjolska	Hrvatska
salata kristal	Hrvatska	Hrvatska	Hrvatska	Hrvatska	Hrvatska	Hrvatska
šljive	Južna Afrika	Grčka, Hrvatska	SAD	Hrvatska	Srbija	-

Извор: истраживање аутора

Из таблице се јасно може уочити како једино трговачки ланац Пуљанка, са сједиштем у Пули нуди одабране врсте поврћа и воћа хрватског подријетла. Сви остали, претежито нуде увезене производе.

Потрошња гнојива (100 грама по хектару обрадиве површине) мјера је количине биљних хранива по јединици обрадиве површине. Гнојива укључују душик, калиј карбонат, и фосфатна гнојива (укључујући тло стијене фосфат). Традиционалне храниве твари - биљних и животињских гнојива - нису укључене. У Републици Хрватској године 2006. потрошња је износила 293,1, 2007. је износила 314,1, док је 2008. она износила 387,6. (Worldbank, 2011.).

Хрватска је пољопривреда у великим проблемима. Продуктивност, па и профитабилност у том сектору је врло ниска, што је и посљедица врло ниских улагања властитог капитала. Рок поврата уложеног капитала је изнимно дуг а пољопривредници знају врло мало о вањским инвестицијама. Технологија је застаријела и недовољно механизирана, а честе су и миграције младих људи у урбана подручја сто узорукује депопулацију и смањење разине образовања и стручног усавршавања у руралним срединама. Не само образовна, већ и старносна структура пољопривредника је поражавајућа. Производна структура је лоша - превладава производња жита (Тадих, 2010.), а тржиште земљишта је неријешено. Производња се одвија нестручно и уз велико онечишћење природе и околиша, чиме је заправо уништен и темељ производње – плодност тла. Трговинска биланца се погоршава а повећава се задуженост и неликвидност (Тадих, 2010.). Потребно је нагласити и бурне просвједне хрватских пољопривредника који траже државне потицаје. Док Министарство пољопривреде, рибарства и водног gospodarства наглашава да се **потицаји дају само оним пољопривредницима који се приликом производње нису 'огријешили' о природу, околиш, добробит животиња те здравља биља, људи и стоке** (Znaor, 2009.).

У мору проблема, истицу се два велика који указују на то да је стање више него озбиљно. То су сљедећа:

1. Расцјепканост пољопривредних gospodarстава
2. Неприкладна институционална организација

У структури пољопривредних gospodarства превладавају мала пољопривредна (обитељска) gospodarства на којима се одвија укупно 70% пољопривредне производње. Дакле, пољопривредна су

господарства премалена и расцјепкана (расцјепканост се све више повећава суставом наслијеђивања). Од укупно 190000 регистрираних gospodarства њих 63% располаже с мање од 3ha (Хрватска пољопривредна комора, 2010.). Просјечни посјед пољопривредног кућанства у Републици Хрватској је само 2,6ha. Свега нешто више од 1% пољопривредних кућанстава има посјед већи од 20ha, док пољопривредне твртке у просјеку располажу са 168ha земљишта. Еуропска Унија је примјерице с просјечном величином фарме од 18ha далеко иза САД-а гдје просјечна величина фарме износи 180ha, а далеко испред Републике Хрватске. (Gelo R. i Gelo T., 2007.).

Што се тиче хрватске пољопривредне политике, значајнија је реформа исте везана за укључивање Хрватске у Свјетску трговинску организацију крајем 2000. године (смањење царинске заштите за 50%). До тада је Хрватска била изолирана од еуропског и свјетског тржишта у сферама пољопривреде. Данас се у Републици Хрватској примјењују 4 модела потпора пољопривреди (Gelo R. i Gelo T., 2007.):

- 1) *Модел потицања производње* – изравна потпора усмјерена на производњу у комерцијалним господарствима
- 2) *Модел потпоре дохотку* – није везан за производњу, а усмјерен је на мања и старачка господарства с циљем осигурања примјерене разине дохотка
- 3) *Модел капиталних улагања* – усмјерен на комерцијална господарства кроз суфинансирање инвестиција у пољопривредном сектору
- 4) *Модел руралног развоја* – очување и развој сеоских подручја, културе и традицијске вриједности руралних средстава

Заказала је и прикладна институционална организација која би повезивала пољопривреднике, висок је удио мјешовитих (неспецијализираних) gospodarства, мали удио у државном прорачуну у односу на друге земље (посебице земље ЕУ које издвајају из заједничког прорачуна, док и свака земља засебно субвенцијама подупире пољопривредну производњу) (Обадић, 2010.). Разина субвенција пољопривреди поступно се смањује у развијеним земљама, али је још увијек виша него код нас (1,2:0,9% БДП) (Обадић, 2010.).

Врло је тешко остварити конкурентност пољопривредних производа, што доводи до врло ниских цијена иних. Сагледавајући наведене проблеме, лако је закључити да је хрватски пољопривредни сектор неконкурентан. Због наведених разлога,

потребно је подузети неке кораке како би домаћи произвођачи (прије свега мала пољопривредна gospodarства која су и најзначајнија у производњи пољопривредних производа) прихватили нове технологије и тако себи осигурали већи принос и већу доходност властите поврћарске производње. Кроз континуирани процес едукације потребно је пружити домаћим произвођачима нова сазнања о најсавременијим технологијама производње поврћа (пластеничка и стакленичка производња) како би постигли конкурентност и способност одговора захтевима како домаћег тако и иностраног тржишта. Поред тога, с обзиром да Република Хрватска има велике потенцијале за производњу у заштићеним просторима, ваља исту потицати. У следећем поглављу нагласак се даје управо на производњу пољопривредних култура у заштићеним просторима.

3. КАРАКТЕРИСТИКЕ ПРОИЗВОДЊЕ ПОЉОПРИВРЕДНИХ КУЛТУРА У ЗАШТИЋЕНИМ ПРОСТОРИМА

Двије су основне врсте заштићеног простора у којима се могу производити пољопривредне културе. То су: 1) пластеници и 2) стакленици.

Пластеник је посебан облик вишегодишњег или трајно заштићеног простора који је својим обликом, величином и опремом у потпуности прилагођен узгоју поврћарских и цвјећарских култура. Омогућава стварање и врло квалитетно контролирање климатских, хранидбених и осталих увјете потребних за раст и развој културе. Пластеници омогућавају узгој и бербу квалитетног поврћа и цвијећа тијekom цијеле године, осигуравају неколико пута већи принос у односу на производњу на отвореном те представљају најинтензивнији облик производње (Парађиковић и Краљичак, 2008.).

Стакленик је заштићени простор за чији се покривни сујав користи стакло. Стакло најбоље пропушта свјетлост и чува топлину, али је и најскупља инвестиција. Посебна пажњу посвећује се мјесту тј. градилишту на којем ће објекат бити подигнут а за његово подизање потребна је грађевинска дозвола (Парађиковић и Краљичак, 2008.).

Основи разлог због којег би се пластеници и стакленици морали користити у већој мјери је много већи принос за разлику од производње на отвореном. Таблица 5 приказује разлику између приноса појединих култура на традиционалан начин у успоредаби са

приносима у заштићеном простору –конкретно у пластенику. Видљиво је већи принос у пластенику (готово 2 – 3 пута већи).

Таблица 3.: Разлика у приносу између производње на отвореном и производње у пластенику

Култура	Производња на отвореном	Пластеник
Паприка	4 кг/м ²	10-12 кг/м ²
Рајчица	10 кг/м ²	25-30 кг/м ²
Зелена салата	1,5 кг/м ²	4-5 кг/м ²

Извор: <http://edasplast.com/cms/index.php?prinosi-u-plastenickoj-proizvodnji>

Затим, квалитета производа је боља јер због скраћеног биолошког циклуса, плодови су укуснији, лијепог облика, боје и здравственога стања. Због контролираних увјета није потребна толика употреба пестицида и хербицида и осталих кемикалија, што значи да је много лакше остварити органску производњу, а све то доприноси већој конкурентности производа.

Вријеме производње није ограничено на неколико мјесеци у години, већ се производња одвија тијеком цијеле календарске године. И врло важно, искориштавају се домаћи ресурси; домаћа радна снага, властито земљиште а развија се и домаћа производња.

Према мишљењу економиста и агронома Хрватска има велике потенцијале за производњу поврћа у заштићеним просторима, али због претходно наведених проблема (прије свега недовољног знања о новим технологијама и о начинима финансирања, уситњености земљишта и сл.) не користи (Парађиковић И Краљичак, 2008.). У укупној структури пољопривредне производње, производња производа у заштићеном простору износи само 3% (Парађиковић и Краљичак, 2008.).

Укупна пољопривредна површина под стакленицима-пластеницима у Републици Хрватској у 2010. години износила је 475,29ха. (Агенција за плаћања у пољопривреди, рибарству и руралном развоју, Уписник пољопривредних gospodarстава, 2011.).

У контексту пластеничке и стакленичке производње, ваља напоменути да је врло тешко ступити у контакт са произвођачима пољопривредних култура под заштићеним просторима - не постоји регистар таквих произвођача. Уколико и постоји заинтересираност трећих страна за пласманом тих производа, велик је проблем

њихово проналажење. Дакле, не може се одредити њихов профил, а то значи да се њима теже бавити. Такођер, произвођачи су неповезани, тј. не постоји удруга произвођача под заштићеним просторима која би потенцијално осигурала боље увијете наступа произвођача на тржишту. Пољопривреда у свијету и у Републици Хрватској се такођер суочава са великим проблемима које носе све израженије климатске промјене. Стога је то још један разлог који даје предност производњи под пластеницима и стакленицима над производњом на отвореном.

Поглавље у наставку даје приједлог пројектне идеје с циљем оснаживања хрватских пољопривредних произвођача под заштићеним просторима.

4. ПРИЈЕДЛОЗИ РАЗВОЈА ПРОИЗВОДЊЕ У ЗАШТИЋЕНИМ ПРОСТОРИМА - Organic Trade Network као пројектна идеја

С обзиром на претходно наведене проблеме који су присутни у хрватској пољопривреди, односно производњи пољопривредних производа у заштићеним просторима, поставља се питање како да се та сложена проблематика ријеша? У наставку ауторице образлажу своје конкретне приједлоге и могућности развоја кровног подuzeћа које ће своје пословање усмјерити ка стварању споне између тренутног, надасве незадовољавајућег стања у сфери производње под заштићеним простором и могућег будућег бољег и квалитетнијег пословања и производње у заштићеним просторима.

Стога ауторице предлажу формирање подuzeћа „Organic Trade Network“ (или OTN) које би пружало услуга промоције и дистрибуције производа пластеничке и стакленичке производње. Подuzeће би дјеловало као “кровна институција” која би се повезивала са свим произвођачима органских пољопривредних производа под заштићеним просторима. Подuzeће би стављало нагласак на одрживу пољопривреду, тј. пољопривреду као дио концепта одрживог развоја. Дакле, тло и природна богатства морају остати у истом или у бољем стању за будуће генерације него што су затечена од претходних нараштаја. Одржива пољопривреда користи еколошки прихватљиве агротехничке мјере, а то је оно на чему би се базирало подuzeће. OTN би се повезивао са произвођачима који производе искључиво органске производе. Еколошка производња (органска, биолошка) је посебан систем одрживога господарења у пољопривреди и шумарству који обухваћа узгој биља и животиња, производњу хране, сировина и природних влакана те прераду примарних производа. Производња подразумијева све еколошки, господарски и друштвено оправдане производно-технолошке методе, а најповољније користи плодност тла и расположиве воде, природна својства биљака, животиња и крајобраза те повећање приноса и отпорности биљака с помоћу природних сила и закона, уз прописану употребу гнојива, средстава за заштиту биља и животиња, а сукладно међународно усвојеним нормама и начелима (Пословни форум, 2011.). Такођер је важно напоменути да трговина еколошким прехранбеним производима је једна од најбржерастућих категорија у прехранбеном сектору. OTN би се повезивао са произвођачима који максимално смањују употребу кемијских умјетних гнојива, пестицида и заштитних средстава. Произвођачи пољопривредних производа под заштићеним просторима би требали наступити на тржишту у оквиру удружења, из више разлога, а то су прије свега

немогућност да се појединачно испоручују у континуитету тражене количине производа, подјела трошкова испоруке те стварање јединствене марке која би им осигурала одређени имиџ и препознатљивост. **Визија подuzeћа** била би постати водећи дистрибутер органских пољопривредних производа под заштићеним просторима у Хрватској и регији, а **мисија** би се односила на окупљање и повезивање пољопривредних произвођача под заштићеним просторима који се баве искључиво органском производњом и унапређење промоције њихових производа те пласирање истих. Основна дјелатност подuzeћа би се односила на оутсоурцинг услуга произвођачима органских пољопривредних производа пластеничке и стакленичке производње. Произвођачи органских пољопривредних производа би препуштали велик дио својих послова (који су детаљније дефинирани у циљевима подuzeћа) ОТН-у. **Циљеви ОТН** приносили би реализацији циљева пољопривредне политике које је дефинирала Хрватска пољопривредна комора као и Акцијском плану развоја еколошке пољопривреде у Републици Хрватској за раздобље 2011-2016. донешеном од стране Министарства пољопривреде, рибарства и руралног развоја (Министарство пољопривреде, рибарства и руралног развоја, 2011.). Циљеви ОТН-а били би следећи: (1) окупљање пољопривредних произвођача који се баве органском производњом пољопривредних производа и држе је у затвореним просторима, (2) Стварање регистра тих произвођача, (3) перманентно истраживње тржишта како би се утврдила потражња за органским производима. На темељу тога би се одређивало што ће се производити и гдје (колико чега треба и да ли у појединим културама постоји потенцијал за извоз), (4) савјетовање и едукација пољопривредника о савременим технологијама производње, о увјетима на тржишту (прије свега о потражњи за појединим пољопривредним производима) - врло важан сегмент с обзиром на недовољну образованост пољопривредника, (5) Означавањем марком производе, с обзиром на површину заштићеног простора по поједином произвођачу, врло је тешко створити препознатљиву марку појединог произвођача, па је фокус на једној марци свих произвођача, (6) Промоција производа, (7) Прикупљање финансијских средства из вањских извора (како за ОТН тако и за хрватске пољопривреднике који производе производе под заштићеним просторима), (8) Пласман производа (и рјешавње проблема залиха), (9) подузимање потребних активности за добивање сертификата о испуњавању стандарда о еколошкој пољопривредној производњи сукладно одредбама Закона о

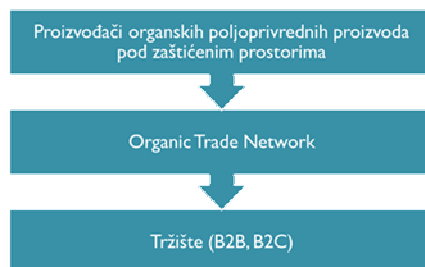
еколошкој производњи пољопривредних и прехранбених производа (стандард “добре пољопривредне праксе” чији цертификаат подразумева квалитетан, здравствено сигуран производ који је произведен на одржив начин), (10) снижавање цијена органских пољопривредних производа кроз повећање количине производа и остваривања предности које носи економија обујма, (11) Поттицање одрживе пољопривреде и друштвене одговорности.

С обзиром да се ради о великом пројекту сукладно томе потребне су и велике инвестиције. Наведени су могући извори финансирања: (1) програм потпоре Министарства gospodarства – односи се на додјелу бесповратних средства малим и средњим подузентицима (у травњу 2011. године, максимални износ наведених средства износи 570 000 куна) (Баркун, 2011.), (2) two part pricing (енгл.) – пољопривредници би плаћали одређену симболичну фиксну своту OTN-у за уврштање у регистар њихове производање и за кориштење услуга OTN-а који су уједно I циљеви подухвата и (3) аплицирање за средства из предприступних фондова ЕУ (односно фондова ЕУ) – поттицаји за одрживу пољопривреду вишеструко надмашују поттицаје за конвенционалну производну пољопривредних производа.

Надаље, потребно би било управљати марком. Врло је важно развити марку производа. Она се најчешће доживљава путем заштићеног назива и/или знака додијељених неком производу, твртки, услузи, процедури, концепту итд. Марка се састоји од назива и/или знака марке, али и осталих елемената, те активности које произвођачи додијељују неком производу, услузи или идеји да би на тај начин обавијестили тржиште о њиховој јединствености или у односу према осталим конкурентским производима (Вранешевих, 2007.). С обзиром да је произвођача пољопривредних производа под заштићеним просторима релативно мало у односу на велике произвођаче, не би било примјерено да сваки произвођач брендира свој производ. Предлаже се једна марка OTN-а. Кровна марка је марка која се употребљава за означавајне више различитих производа који су намијењени различитим тржиштима или циљним сегментима. Циљ је да се производи OTN-а смјесте у главама крајњих потрошача, позиционирање OTN производа у односу на конкуренцију, и тако заузимање одређеног мјеста према одређеним обиљежјима и вриједностима.

Купаца је врло много и разликују се према бројним критеријима сегментације. Основна подјела тржишта подразумева: тржиште пословне потрошње и тржиште крајње потрошње. Тијек дистрибуције је приказан на приказу 1.

Приказ 1.: Тијек дистрибуције



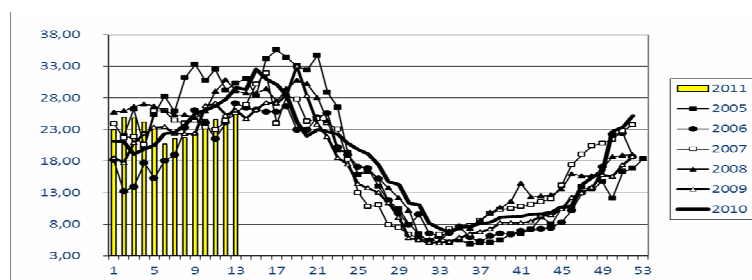
Извор: израдиле ауторице

За почетак, OTN би се требао фокусирати на тржиште пословне потрошње (B2B). Основно питање које се овдје поставља је слиједеће: „*На које бисмо се индустрије које купују овај производ требали усредоточити?*“ С обзиром да се ради о тржишту пословне потрошње значи да се говори о мањем броју већих купаца који су више географски концентрирани. (Kotler, 2006.). Дакле од OTN-а би се куповали производи с намјером да се произведу производи и услуге (у овом случају готова јела у ресторанима), или с намјером да се поновно продају ти производи уз одређену добит (трговачки ланци). Пословни купци на које би се фокусирао OTN (ресторани, трговачки ланци) требали би куповати од OTN-а, а не директно од произвођача. Потребно је и проматрати конкуренцију, но у овом случају изравне конкуренције у Хрватској нема, јер подузеће као што је OTN не постоји. Прије свега, OTN би се требао фокусирати на велике трговачке ланце који нуде у великој мјери страну робу, те на угоститељске објекте. Своју прилику тражили би и у хотелским ланцима, те другим објектима који би посебно за вријеме туристичке сезоне понудили хрватске производе иноземним гостима. Концентрација трговачких ланаца увјетује и концентрацију понуде, па судбина многих, посебно малих произвођача, увелике овиси о приправности ланаца да ставе њихове производе на полице својих продајних мјеста.

У почетку би се производи OTN-а требали продавати трговачким ланцима који нуде малопродајне услуге у Хрватској. С обзиром да се у трговачким ланцима нуде производи углавном ниже квалитете и пропорционално ниже цијене, OTN би нудио производе више квалитете и цијене, али разлика у цијени не би била толико висока, јер су приноси произвођача много већи па би се и користиле предности које пружа економија обујма, што би у коначници довело до смањења малопродајне цијене производа.

У трговачким ланцима доступност појединих култура и њихове цијене увелике овисе о сезоналности поједине врсте поврћа. Приказ у наставку успоређује кретање цијена паприка у малопродаји. (узето као сликовити примјер).

Приказ 1.: Просјечне малопродајне цијене по тједнима у кн/кг за одабрану групу поврћа – паприка



Извор: Тренд цијена: Воће и поврће, Тржишни информацијски сустав у пољопивреди, 2011., www.tisup.mps.hr

Угоститељски објекти, односно хотели и ресторани који би у своје јеловнике укључили јела произведена од органских производа OTN-а представљали би врло значајано тржиште јер се и кроз туризам могу гостима пласирати производи произведени у Хрватској, чему заправо и тежи Хрватско господарство - повећати потрошњу домаћих производа.

Крајњи потрошачи - уколико би циљну скупину представљали трговачки ланци, хотели и угоститељски објекти потребно је водити рачуна и о крајњим потрошачима који ће у коначници и конзумирати производе OTN-а. Осим тога, подузеће OTN би формирално властите малопродајне трговине те на тај начин дистрибуирало своје производе. Из здравствених и нутриативних разлога, те због укуса, најчешће се купују органски производи. На темељу података из GfK- Центра за истраживање тржишта д.о.о., закључује се да су тренутни купци здраве и органске хране они са високом или вишом стручном спремом, чак 64% њих, а добна скупина истих је од 25 до 44 године старости. Премаведеној анкети, редовитих и честих купци еколошки произведене хране су још увијек малобројни (око 10%) а разлог томе је најчешће виша цијена тих производа (GfK, 2009.). Хрватски еколошки производи су и до 100% скупљи, јер понуда још увијек премала у односу на потражњу, док су у земљама ЕУ скупљи за 30 до 50% (Петковић, 2010.). Тако да би подузеће OTN могло понудити

своје производе по много нижим цијенама од осталих еколошких производа у Хрватској.

Када се говори о развоју подuzeца, први би корак био повезивање с произвођачима. Од више могућих начина ступања у контакт с произвођачима предлаже се директан контакт. Проблематика је сложена, пројект захтјеван, стога је и потребно саградити повјерење у OTN па је најприкладнија комуникација лицем у лице. Произвођачима би се објаснили начини на који се могу ријешити њихови проблеми везани за производњу, и показала би се повезница између произвођача и OTN-а. Нагласак је на користима за произвођача. У каснијом фази може слиједити формирање подuzeца на регионалној разини (нпр. на подручју Истре, са сједиштем у Пули), који се повезује с локалним циљним тржиштем (трговачки ланци и хотели) и пласира њихове производе. Даље оснивање пословница у регионалним центрима које обављају исти посао као и прва пословница препоручено је. Кроз неко дуже временско раздобље може се планирати и формирање властитих малопродајних мрежа те излазак на страно тржиште.

Подuzeће би повезивало више утјецајно-интересних скупина – пољопривреднике, локалну заједницу (запосленици, дистрибутери), владу и невладине удруге (кроз давање потпора подuzeћу), трговачке ланце, хотели и ресторани, те академску заједницу (укључивањем у пројект образоване агрономе и економисте).

Како би пласирао и промовирало производе локалних господарственика – произвођача, Organic Trade Network би се повезао с произвођачима органских пољопривредних производа под заштићеним просторима. Корист локалне заједнице очитује се у стварању веће могућности запошљавања у подuzeћу - агрономи, економисти, правници...итд. Трговачки ланци, хотели и ресторани могу профитирати кроз могућност диференцијације од конкуренције, уколико понуде домаће, органске пољопривредне производе. Академска заједница се укључује у цјелокупни пројект на тај начин да се подuzeће повезује с образовним институцијама и запошљава младе, образоване стручњаке (агрономе, економисте). Од влада и невладиних удруга може се очекивати да финансијски подрже тај пројект, а њихове користи подразумијевале би повећање потрошње домаћих производа и смањење увоза.

ЗАКЉУЧАК

Република Хрватска има 4.417 милијуна становника, на укупној површини од 56.538 км². Укупни БДП остварен у 2010. години износио је 334.564 милијуна куна (у текућим цијенама), односно 45.917 милијуна Еура (у текућим цијенама). БДП по становника износио је 10.396 Еура, а у 2010. години БДП је пао 1.2% у односу на 2009. Просјечна је стопа инфлације у 2010. години износила 1.1%. Извоз роба и услуга у 2010. години (као % БДП-а) износио је 38,3%, док је увоз износио 38,4% БДП-а. иноземни дуг износи 101,1% БДП-а, а јавни дуг 41,2% БДП-а. (ХНБ, 2011.).

Важност улагања у пољопривреду за поједину земљу најбоље описује чињеница да (према извјештају World bank из 2008.) раст у пољопривредном сектору пропорционално доприноси смањењу сиромаштва више него ли раст у било којем другом сектору. Република Хрватска има повољне агроклиматолошке увјете који јој омогућавају производњу широког спектра пољопривредних производа, но оптерећена бројним проблемима, тај потенцијал неискориштава. Посљедица свих дугогодишњих ограничења пољопривредне производње доводи до тога да је Хрватска нето увозник пољопривредних производа. Одржива пољопривредна производња и органски пољопривредни производи дефинирају кретање пољопривреде у будућности, а то је оно што наглашавају и потичу велике међународне организације и интеграције, а у коначници и крајњи потрошачи тих производа.

Сврха је рада била приказати стање пољопривредног сектора у Републици Хрватској, а она је постигнута кроз проведено емпиријско истраживање на трговачким ланцима у Истри (примарно истраживање) и конкретно систематизирање и анализирање података из секундарних извора. Тиме је и доказана темељна хипотеза од које се кренуло, а то је да је у *Републици Хрватској стање у пољопривреди дугорочно неодрживо због чињенице да премалена и расцијепкана пољопривредна господарства, уз неприкладну институционалну организацију не могу постати конкурентна, борити се и опстати на тржишту.*

Изношењем и аргументирањем приједлога идејног рјешења унапријеђења садашњег стања у Хрватској пољопривреди кроз подузеће OTN, с посебним нагласком на производњу у заштићеним просторима, постигнут је циљ овога рада.

Тијеком цијеле каландерске године, потрошачи немају доступне све врсте поврћа, а цијене иних се увелике разликују с обзиром на сезону поједине културе. Одговор на цијеновну

волатилност није у кажњавању или блокирању тржишта, него у њиховој бољој упораби, тј. кроз континуирану производњу поврћа тијеком цијеле године коју омогућује производња под заштићеним просторима (с многоструко већим приносима у односу на производњу на отвореним просторима). Ауторице, на темељу изнијетог прегледа стања у пољопривредном сектору Републике Хрватске, као и могућности производње под заштићеним простором, дају своје препоруке препознавања важности овога сектора и потешкоћа са којима се он суочава. Прије свега, ауторице разлучују два темељна проблема – расцјепканост пољопривредних gospodarstava и непостојања одговарајућег институционалног оквира. Уважавајући наведено, предлажу оснивање подuzeћа Organic Trade Network који би функционирао као кровна институција која би повезивала произвођаче у заштићеним просторима са тржиштем и крајњим корисницима. Уз образлагање визије, мисије и циљева подuzeћа, ауторице врло детаљно разлажу начин пословања оваквога подuzeћа. У коначници, остваривањем циљева OTN-а у великој мјери би се ријешили проблеми пољопривредника, а посљедично би се повећала пољопривредна продуктивност у Хрватској. Пољопривреда у будућности мора препознати основна начела одрживог развоја. Сходно томе, одржива пољопривреда која поштује друштвене, еколошке и економске циљеве једини је могући начин дугорочне производње пољопривредних производа уз остваривање дугорочне користи за све интересне дионике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Bage, L., (2006), „*Seeds of Hope*“, Our Planet, UNEP special edition on Agriculture and Economic development (str. 5);
2. Баркун, (2011), „*Обртницима те малим и средњим подuzeћима 570 тисућа куна бесповратних средстава*“, преузето 9. ожујка 2011. са: <http://www.barkun.hr/2011/04/06/obrtnicima-te-malim-i-srednjim-poduzetnicima-570-tisuca-kuna-bespovratnih-sredstava/>;
3. Бојнец, Ш., (2007), „*Улога пољопривреде у развијеним земљама*“, Зборник радова знанственог скупа Пољопривреда и регионални развој, Економски факултет Свеучилишта у Загребу, (стр. 3-15);
4. „*Certified Organic Associations of BC*“, (2003), преузето 7. српња 2011. са: <http://www.certifiedorganic.bc.ca/aboutorganic/survey.php>
5. Државни завод за статистику, преузето 4. рујна 2011. са: www.dzs.hr;

6. „EnterEurope – Водич кроз информације о Еуропској Унији“, преузето 20. рујна 2011. са: <http://www.entereurope.hr/cpage.aspx?page=clanci.aspx&pageID=13&clanakID=3740>;
7. Гело, Р. и Гело, Т., (2007), „Хрватска пољопривреда у контексту приступања Хрватске Еуропској Унији“, Зборник радова знанственог скупа Пољопривреда и привредни развој, Економски факултет Свеучилишта у Загребу (стр.16);
8. „GfK центар за истраживање тржишта д.о.о.“, преузето 22. рујна 2011. са: http://www.gfk.hr/public_relations/press/press_articles/005107/index.hr.html;
9. Henrylito, D. T. (2009), „Organic, Botanical Pesticides: Cheaper & Effective Pest Control“, преузето 22 липња 2011. са: <http://www.gaiadiscovery.com/agriculture-industry/organic-botanical-pesticides-cheaper-effective-pest-control.html>;
10. „Хрватска пољопривреда комора“, преузето 7. травња 2011. са: http://www.komora.hr/?page=polj_proizv;
11. „International Standard Industrial Classification“, преузето 10. рујна 2011. са: <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?cl=2>;
12. Јошт, М. (2000), „Органска пољопривреда нуди нове могућности“, преузето 17 септмбра 2011. са: <http://marijanjost.wordpress.com/2011/01/31/jost-m-2000-organska-poljoprivreda-nudi-nove-mogucnosti-moja-zemlja-br/>;
13. Канџија, В., Андријанић, И., Љубић, Ф. (2002), „Заједничка аграрна политика ЕУ“, преузето 4. септмбра 2011. са: hrcak.srce.hr/file/44730
14. Kotler, P., Wong, V., Saundres, J., Armstrong, G. (2006), „Основе маркетинга“, четврто еуропско издање, Загреб, Мате (стр. 327);
15. „Министарство пољопривреде, рибарства и руралног развоја“, (2009), Хрватска пољопривреда - аппррр, , преузето 6. травња 2011. са: www.apprrr.hr/Download.ashx?FileID=28daa471-3ced-4d99;
16. Обадић, А. (2009), „Хрватски аграрни потенцијали и рурални развој“, преузето 10. листопада 2011. са: <http://web.efzg.hr/dok/MGR/ALKA/osnove%20gospodarstva%20hrvatske/9.%20Agrarni%20potencijali%20i%20ruralni%20razvoj.pdf>;
17. Парађиковић, Н., Краљичак, Ж. (2008), „Заштићени простори – пластеници и стакленици“, преузето 30. ожујка 2011. са:

- http://www.obz.hr/hr/pdf/poljoprivredni_info_pult/2010/Za%C5%A1ti%C4%87eni%20prostori-plastenici%20i%20staklenici.pdf;
18. Петковић М. (2010), „Скупи домаћи екопроизводи“, преузето 20. рујна 2011. са: <http://www.agroklub.com/poljoprivredne-vijesti/skupi-domaci-ekoproizvodi/3784/>;
 19. Pinto, Guedes L. G. (2006), „Pillars of Wisdom“, Our Planet, UNEP special edition on Agriculture and Economic development (str. 6);
 20. Пословни форум (2011), „Еколошка пољопривреда“, преузето 10. рујна 2011. са: <http://www.poslovniforum.hr/poljoprivreda/eko.asp>;
 21. Сертић, Т. и сар. (2011), „Покретачи или кочничари“, преузето 17. септембра 2011. са: <http://www.suvremena.hr/18468.aspx>;
 22. Тадић, М. (2010), „Аграрна политика Републике Хрватске“, преузето 15. listopada 2011. са: http://www.vef.unizg.hr/org/ekonapi/Agrarna_politika_Republike_Hrvatske_z.pdf;
 23. Taylor, H.C. i Taylor A.D. (1952), „The Story of Agricultural Economics in the United States“, 1940-1932. Ames, IA, Iowa State University Press;
 24. „The World Bank“, преузето 7. рујана 2011. са: <http://data.worldbank.org/indicator/AG.LND.ARBL.ZS>;
 25. Трсењак, Ј. (2010), „Улазак у ЕУ снизит ће цијене органске хране“, преузето 10. септембра 2011. са: <http://limun.hr/main.aspx?id=595922>;
 26. „Тржишни информацијски систем у пољопривреди“, (2011), преузето 4. рујна 2011. са: www.tisup.mps.hr;
 27. „United Nations Statistics Division“, преузето 10. рујна 2011. са: <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?cl=2>;
 28. Вранешевић, Т. (2007), „Управљање маркама“, Загреб, Ацент (стр. 10);
 29. Знаор, Д. (2009), „Како ријешити проблем хрватске пољопривреде“, преузето 4. listopada 2011. са: <http://www.tportal.hr/biznis/gospodarstvo/34117/Kako-rijesiti-problem-hrvatske-poljoprivrede.html>

САВРЕМЕНИ МОДЕЛ РАЗВОЈА МАЛОГ БИЗНИСА У ФУНКЦИЈИ ВЕЋЕ КОНКУРЕНТНОСТИ И ИЗЛАСКА ПРИВРЕДЕ ИЗ РЕЦЕСИЈЕ*

CURRENT MODEL OF SMALL BUSINESS AS A FUNCTION OF GREATER COMPETITIVENESS AND RELEASE OF ECONOMIC RECESSION

Тихомир Спремо¹

Економски факултет Пале, Република Српска, БиХ

Сажетак: Трогодишња глобална економска криза (2007-2010) која је погодила различитом јачином све земље свијета, без обзира на ниво развијености и структуру привреде још није окончана. Кључне последице кризе су неликвидност, пад производње и извоза, већа незапосленост и пад животног стандарда. Један број земаља, посебно које пролазе транзициони процес у које спада БиХ и данс се суочавају са посљедицама рецесије, спорим привредним опоравком и растом незапослености.

Основни разлог спорог привредног опоравка је неконкурентност економије. Мала и средња предузећа (МСП) су генератор економског развоја у свакој тржишној економији. Концепт кластера је јадан нови модел развоја малог бизниса за МСП која су покретач иновација и привредног развоја. Ово је посебно значајно за земље у транзицији, чија предузећа настоје да буду конкурентна у међународним оквирима. У данашњем посткризном периоду МСП у већини земаља се сусрећу са изазовима као што су конкурентност, неликвидност, ниска иновативно-технолошка активност и слично.

Пословни инкубатори и кластери су као модел развоја МСП посљедних година актуелни у земљама у транзицији за разлику од развијених земаља у којима је тај модел већ одавно присутан. Позитиван утицај малог бизниса на економски раст и развој индустријски развијених земаља, као и у земљама у транзицији, указује да један од стратешких циљева БиХ треба да представља бржи развој МСП и њихово повезивање у кластере. Политику подршке развоја МСП у БиХ воде надлежне институције Републике Српске и Федерације БиХ.

БиХ спада међу најмање конкурентне европске земље. Према Извјештају СЕФ-а о глобалној конкурентности 2010-2011, који земље рангира по 111 индикатора сврстаних у 12 стубова, БиХ је рангирана на 102-ом мјесту од 139 земаља, што значи да је и даље најлошије рангирана земља у региону. Заједно с осталим земљама Југоисточне Европе чини најнеконкурентнији регион Европе. У циљу повећања конкурентности бх. привреде потребно је ојачати иновативно-технолошке активности и повезати их са предузећима, што би повећало конкурентност бх. економије. Бржи економски опоравак земаља у рецесији захтијева потребу развоја конкурентне економије засноване на знању, новим

* Рад је саопштен усмено на међународној научној конференцији ES-NBE 2011, Косовска Митровица, 9-10. новембар 2011.

¹ tihomir.spremo@ekofis.org

технологијама и иновативности. У остваривању тог циља, од МСП, као малог предузетништва се очекује важан допринос у економском и друштвеном развоју, а нарочито у земљама у транзицији, међу којима је и БиХ.

Разумљиво је да кластери нису довољно развијени у БиХ због тога што нема адекватног развоја и трансфера иновативних технологија уз недовољне вјештине запослених, као и непостојање партнерства фирми, а што су критични фактори успјеха у развоју кластера.

Циљ рад је да се установи и презентује међузависност фактора развоја инкубатора и кластера у примјени концепта новог модела малог бизниса и раста конкурентности као критичних фактора економског опоравка земаља у рецесији.

Кључне ријечи: инкубатор, кластер, мала и средња предузећа, рецесија, индекс конкурентности, мали бизнис.

Abstract: A three-year global economic crisis (2007-2010) that hit different levels of all countries, regardless of the level of development and structure of the economy has not yet been completed. Key consequences of the crisis are non-liquidity, decline in production and exports, rising unemployment and decline in living standards. A number of countries, especially passing through the transition process, which includes Bosnia and Herzegovina are faced with the consequences of recession, slow economic recovery and rising unemployment.

The main reason for the slow economic recovery is the lack of competitiveness of the economy. Small and medium enterprises (SMEs) are the generator of economic growth in every market economy. The concept of cluster is the new model of small business development for SMEs that are driving innovation of economic development. This is particularly important for countries in transition, whose businesses tend to be competitive internationally. In today's post-crisis period, SMEs in most countries are faced with challenges such as competition, non-liquidity, innovative low-tech activity and etc.

Business incubators and clusters as a model of SME development in recent years the current in the transition economies, unlike developed countries where this model is already present. The positive effect of small business to economic growth and development in developed countries and in countries in transition, suggests that one of the strategic goals of BiH should be the rapid development of SMEs and their integration into clusters. Policy of supporting SME development in Bosnia and Herzegovina carried out by competent institutions of the Republic of Srpska and the Federation of BiH.

BiH is among the least competitive European countries. The Report of the WEF's Global Competitiveness Report 2010-2011, which ranks countries by 111 indicators grouped into 12 columns, Bosnia and Herzegovina is ranked 102-om the site from 139 countries, which means that it is still the worst ranking country in the region. Together with other Southeast European countries makes the least competitive region in Europe. In order to increase the competitiveness of BH. economy is necessary to strengthen the innovative and technological activities and connect them with businesses, which would increase the competitiveness of BiH. economy. Faster economic recovery in the recession requires the need to develop a competitive economy based on knowledge, new technologies and innovation. In achieving this goal, the SMEs, as well as small businesses is expected an important contribution to economic and social development, particularly in countries in transition, as BiH.

It is understandable that the clusters are not well developed in BiH due to a lack of adequate development and transfer of innovative technologies with insufficient skills of

employees, and the lack of partnership firms, which are critical success factors in cluster development.

The aim of this paper is to establish and present the interdependence of factors of development of incubators and clusters in the application of the concept of a new model of small business growth and competitiveness as a critical factor economic recovery of countries in recession.

Keywords: *incubator, cluster, small and medium enterprises, the recession, the index of competitiveness, small business.*

УВОД

У вријеме док настаје овај рад у домаћој и свјетској јавности се говори о могућем уласку свјетске економије у други талас економске кризе и привредне рецесије, као и мјерама за амортизовање негативних ефеката. Тек што су се појавили први знаци опоравка, иако се посљедице глобалне кризе још осјећају, оправдано се страхује од удара другог таласа економске кризе на и онако исцрпљену свјетску економију. Проблеми са којим се данас суочава значајн број земаља у свијету као посљедице претходне економске кризе су: акутна неликвидност привреде, скупи кредити банака, отпуштање радника, (прије свега, у приватном сектору), могли би се надовезати на евентуалне ефекте нове кризе. За разлику од глобалне финансијске кризе коју је свијет успио превазићи а чије су посљедице присутне, сада се ради о кризи јавног дуга што по првим процјенама може имати негативне ефекте посебно код држава са слабијом и кризом већ исцрпљеном економијом.

Колико је судити по последњим глобалним друштвено-економским догађањима, охрабрујући оптимизам водећих пословних људи и представника влада најмоћнијих свјетских економија који су презентовали у јануару учесници овогодишњег форума у Давосу² није трајао дуго. Стопе раста свјетске економије, као и економија неких најмоћнијих земаља свјетској јавности по свему судећи претрпиће одређене корекције на доле.

Све ово је довољан разлог за научну и стручну елиту, како на глобалном тако на националном нивоу да покушају дати одговор како се ефикасно одупријети негативним ефектима дужничке кризе која се може посебно одразити на слабе и недовољно опорављене економије. То је један од разлога што је данас у фокусу

² Охрабрени оптимизмом услед првих знакова опоравка глобалне привреде, учесници овогодишњег форума у Давосу, чији је назив "Заједничке вриједности у новој реалности," су се сложили да за економију долазе бољи дани, али и да постоје препреке на путу опоравка.

интересовања како пословних кругова, менаџмент структура савремених предузећа, тако државних институција и академских кругова проучавање и презентовање значаја и улоге малих и средњих предузећа у економском опоравку и развоју привреде.

Познато је да мала и средња предузећа представљају генератор економског развоја у свакој тржишној економији. Иако су флексибилнија од великих система мала предузећа нису довољно флексибилна на велике ударе какве је изазвала финансијска криза која траје већ неколико година. Њихови велики проблеми јесу неликвидност, отежан приступ капиталу, новим технологијама, достигнућима, већој конкурентности. Мало предузетништво, мање-више у свим привредама се још увијек бори да превазиђе посљедице глобалне кризе радећи агресивније на подизању конкурентности својих производа и услуга. Будући да се у данашњем пословном амбијенту мало предузетништво сусреће са посљедицом глобалне кризе, концепт кластера као један нови приступ у покретању иновација представља добар правац бржег привредног развоја. Ово је посебно значајно за земље у транзицији, чија предузећа могу да постану конкурентнија у међународним оквирима једно по основу удруживања. Данас мали бизнис тешко одолијева изазовима посљедица економске кризе, мада у основи има механизам да се боље одупре тим ефектима. Један од начина борбе са изазовима кризе су управо развој малог бизниса увођењем иновација и удруживање у кластере.

У овом раду проучава се значај малих и средњих предузећа у амортизовању могућег удара дужничке кризе и оживљавању привредне активности. Првенствено се бави питањем које се односи на улогу и значај инкубатора и кластера као савремених модела развоја малог бизниса у функцији веће конкурентности, оживљавању привредне активности и изласка привреда из рецесије. Настоји се презентовати и објаснити улогу кластера као извора конкурентске предности привреда у рецесији. Европска унија, као заједница земаља чије су привреде међу најразвијенијим, настојећи да задржи и унапреди конкурентност своје економије у свјетским размјерама, већ одавно у фокус ставља мала и средња предузећа као покретаче економског развоја и креирања радних мјеста, при чему их свесрдно подржава³. У раду се полази од става да мала и средња предузећа у форми новог облика организовања, као савременог модела развоја

³ Европска унија настоји да подржи оснивање и развој малих и средњих предузећа: Актом о малим предузећима за Европу, Лисабонским партнерством за раст и запосленост, Стратегијом економског опоравка Европске уније и другим документима.

имају веома значајну улогу у подршци опоравку привреда у рецесији. У том смислу, у раду се проучавају главне карактеристике кластера као савременог модела развоја малог бизниса у функцији опоравка природе у рецесији, са освртом на Републику Српску и БиХ.

2. ЗНАЧАЈ МАЛИХ И СРЕДЊХ ПРЕДУЗЕЋА ЗА ПРИВРЕДНИ ОПОРАВАК У ДАНАШЊЕМ (ПОСТ)КРИЗНОМ ПЕРИОДУ

Континуирана интеграција свјетске економије, готово невјероватне технолошке промјене и глобална политичко-економска дешавања уз природне катастрофе и друштвену неодговорност, само су оквири који дефинишу нове услове савременог пословања. Свјетска економска криза са чијим посљедицама се већина земаља и даље суочава, настала је у САД. Први знаци глобалне кризе у САД манифестовали су се крајем 2007., док су се негативни ефекти знатније манифестовали у другој половини 2008. и у 2009. години мање-више у свим земљама свијета када је дошло и до глобалне рецесије која по размјерама подсећа на највећу свјетску економску кризу из 1929-1933. године.

Колико је судити по догађањима и тренутним проблемима са којим се сусрећу економије најразвијенијих држава последњих мјесеци, изјаве учесника Свјетског економског форума⁴, да први пут после глобалне финансијске кризе од 2007, свијет има разлог за оптимизам већ се коригују. Иако су се учесници Форума сложили да за свјетску економију долазе бољи дани, показало се да не треба бити превише оптимистичан јер се још није изашло из шкрипца. Свијет се наставља суочавати са мноштвом ризика и изазова који могу да угрозе предвиђену динамику опоравка свјетске економије.⁵ За непуну годину од првих званичних саопштења да је свијет превазишао глобалну кризу предвиђање тренда опоравка и раста свјетске економије све више су песимистичне, а објављене стопе доводе у питање претходна саопштења да је свјетска економија коначно изашла из кризе (2007-2010). Све је извјесније да је након

⁴ Учесници овогодишњег форума у Давосу из јануара 2011, чији је назив "Заједничке вриједности у новој реалности," су се сложили да за економију долазе бољи дани, саопштавајући нова предвиђања привредног раста за 2011. и 2012 годину.

⁵ Ограничени оптимизам за бржи привредни опоравак везује се са Европском дужничком кризом, дужничком кризом САД-а, политичким превирањим на Блиском истоку и Африци, нуклеарна катастрофа у Јапану, те раст цијена енергената и хране.

првих знакова опоравка свјетска економија захваћена другим таласом дужничке кризе.

Објављене прогнозе ММФ-а из октобра 2010. за 2010. и 2011. годину биле су доста охрабрујуће. За свијет је прогнозиран глобални раст од 4,8% у 2010. и од 4,2% у 2011. години. За ЕУ 27 прогнозиран је раст од 1,7% у 2010. и 1,5% у 2011. години. За земље у развоју прогнозиран је брзи раст БДП у 2010. од 7,1% и у 2011. од 6,4%. Умјеренији раст је предвиђен за земље централне и источне Европе у 2010. од 3,7% и у 2011. од 3,1%. Прогнозе ММФ показују да ће у 2011. доћи до опоравка глобалне привреде и да ће се регистровати виша стопа раста привреде САД од 2,3% у 2011. години. Истовремено, предвиђа се већа стопа незапослености и стопа инфлације и у ЕУ и у САД (табела 1).

Табела 1.: Међународно окружење – основни економски индикатори

	2008	2009	2010	2011
Реални раст бруто домаћег производа ¹ , %				
Свијет укупно	2,8	-0,6	4,8	4,2
Европска унија	0,8	-4,1	1,7	1,5
САД	0,0	-2,6	2,6	2,3
Земље у развоју	6,0	2,5	7,1	6,4
Земље централне и источне Европе	3,0	-3,6	3,7	3,1
Раст свјетске трговине, %	2,9	-11,0	11,4	7,0
Стопа незапослености, %				
Евروزона	7,6	9,4	10,1	10,0
САД	5,8	9,3	9,7	9,6
Потрошачке цијене, годишње промјене, %				
Развијене економије	3,4	0,1	1,4	1,3
Земље у развоју	9,2	5,2	6,2	5,2
Раст цијена нафте, у доларима, годишње промјене, %	36,4	-36,3	23,3	6,3

Свјетски БДП рачунат по паритету куповне моћи

Извор: IMF, World Economic Outlook, October, 2010.

У мјесецу јануару ове године кад се завршавао СЕФ у Давосу, ММФ је у свом документу Свјетски економски изгледи саопштио нова предвиђања привредног раста за 2011. и 2012 годину. Према исказаним показатељима глобални раст у 2011. би требао

достигли стопу од 4,4%, а 4,5% у 2012. години, при чему би, развијене земље имале нешто спорији раст од 2,5% у 2011. и у 2012. што је недовољно за смањење високе стопе незапослености као последице рецесије. Земље евро зоне би у 2011. би достигле просјечан раст од 1,5%, при чему је за економију Немачке као водеће земље предвиђен већи раст од просјека земаља од 2,2%. У 2012. економије земаља евро зоне имале би незнатан раст у односу на 2011.годину са стопом раста од 1,7%, што је одраз предвиђеног раста и двије водеће земље евро зоне Немачке од 2% и Француске од 1,8%.Као дилеме и могућа пријетња за европски привредни опоравак тада су наведени проблеми у Грчкој и Ирској који угрожавају одрживост националних дугова и здравље банкарског сектора у евро зони и шире. Данас је проблем доста озбиљнији и говори се о дужничкој кризи Италије, која је по процјени већа од све три земље које су у евро зони до сада исказале свој дужнички геп, а који нису у стању саме ријешити. Таква погоршана ситуација представља велики проблем и изазов за реални сектор не само у тим земљама него и шире.

У априлу 2011.год ММФ у документу Свјетски економски изгледи новијег датума саопштио је нова предвиђања привредног раста за 2011. и 2012 годину (1,стр.2.-3). Објављене прогнозе ММФ-а из априла 2011. за 2011. и 2012. годину доста су обесхрабрујуће. За свијет је прогнозиран глобални раст од 3,6% у 2011. и од 4,1% у 2012. години. За ЕУ 27 прогнозиран је раст од 1,1% у 2011. и 1,6% 2012. години. Умјеренији раст је предвиђен за земље централне и источне Европе у 2011. од 2,9% и у 2012. од 2,7%. Прогнозе ММФ показују да ће у 2011. до опоравка глобалне привреде доћи и да ће се регистровати виша стопа раста привреде САД од 1,1% у 2011. и од 2,0% у 2012. години. Презентовање лошијег тренда економских индикатора у појединим најразвијенијим државама и наговјештај још лошијег стања у свјетској економији доводи до закључка да је приоритетно потребно тражити решења за нагомилане проблеме у реалном сектору узрокованим вишегодишњом финансијском кризом.

Незапосленост је очит примјер трмог опорвкa свјетске привреде. Према подацима европске статистичке агенције Еуростат за мај 2011, стопа незапослености у Еврозони (ЕЗ) усталила се на забрињавајућих 9,9% радно активне популације.

ММФ је прогнозом из октобра 2010. за БиХ процијенио у 2011. раст БДП-а од 3%, инфлацију од 2,0%. Стопа незапослености од 23%, у БиХ у поређењу са одабраним земљама у регији показује да су стопе незапослености у 2010. години у свим представљеним земљама биле веће у односу на 2009. годину и да је економска криза на тржиште рада имала значајно већи утицај у 2010. години. Јасно је

да је смањене економске активности у директној корелацији са растом незапослености у БиХ и најозбиљнија препрека бржем привредном опоравку и изласку из рецесије.

Скроман опоравак главних привредних грана које су биле највише погођене кризом није био довољан да би се зауставило смањење броја запослених у БиХ. Напротив, кроз 2010. годину регистровано је повећање броја незапослених лица. То је јасан показатељ да тржиште рада у БиХ трпи много озбиљније посљедице кризе из 2009. године и да ће његов опоравак бити дужи него што се могло претпоставити. Оне компаније које су отпустиле раднике много теже поново запошљавају због претрпљених финансијских штета.

Рецесија изазвана економском кризом је утицала на смањење броја запослених лица у БиХ, при чему је дошло до повећања пријава у регистар завода⁶ за запошљавање. Немогућност бх. економије да апсорбује новопристиглу радну снагу за посљедицу је имала пораст укупног броја незапослених. Просјечан број незапослених лица у БиХ је у 2010. години растао стопом од 3,9% (или 19 хиљада лица више у односу на 2009.) и износио 517 хиљада лица (2).

У Републици Српској просјечан број незапослених лица у 2010. години је износио 145,3 хиљаде лица што је за 4,2% више у односу на 2009. годину. На Завод за запошљавање Републике Српске, као и у ФБиХ, више од половине укупно пријављених је због престанка радног односа. Као најчешћи разлог прекида радног односа и пријаве лица на евиденцију Завода за запошљавање је технолошки вишак (31%). Анкетна стопа незапослености у БиХ је у 2010. години износила 27,2% док је званична стопа незапослености била много већа (43,1%). И у ФБиХ и РС званичне стопе незапослености су веће у односу на 2009. годину. У 2010. години у ФБиХ просјечна стопа незапослености је износила 45,9% док је у Републици Српској била 37,4%.

Основна компаративна предност малих и средњих предузећа у односу на велика предузећа, огледа се у њиховој флексибилности, односно брзој адаптацији на присутне промјене и брзини реаговања на актуелне захјеве купаца на тржишту. Мала и средња предузећа су, због својих карактеристика, флексибилна и као таква су у могућности да брзо реагују на измијењене тржишне околности. Успјешно уз што ниже трошкове се прилагођавају утицају фактора

⁶ Републички завод за запошљавање Републике Српске, Федерални завод за запошљавање БиХ и БД-а

из окружења и избјегавају или минимизирају утицај изненадних и неповољних околности на своје пословање. Ради се о промјенама у пословној средини која захтијевају ефикасна и правовремена реаговања обично на неповољне околности. Оно што ова предузећа данас посебно разликује и што нас упућује на њихово посебно проматрање и проучавање је повећање њихове улоге у условима ефикаснијег опоравка и развоја привреде захваћене кризом.

Већи степен имунитета на кризне ситуације малих и средњих предузећа познате су и често се помињу у привреди САД-а у другој половини прошлог вијека. Опште је познато да су више од двије и по деценије послје II свјетског рата економија САД, као једна од најмоћнијих свјетских економија имала период скоро непрекидног раста. Тај динамизан био је заснован на великим компанијама које су биле практично креатори нових радних мјеста, да би 70-те и почетак 80-тих година биле године стагнације. У том периоду рецесије до смањивања радних мјеста највише је долазило у тим предузећима и институцијама. Међутим, долази до промјена или, још прецизније, тај продор малих и средњих предузећа у привредама развијених земаља у другој половини прошлог вијека био је очигледан. Развијајући се убрзано ова предузећа су од 1970. па наовамо, од маргиналног, постала главни чинилац креирања нових радних мјеста у америчкој привреди. Тако док су у том периоду велика америчка предузећа, а међу њима нарочито она из групе "500 највећих", из године у годину отпуштала раднике и тиме смањивала број радних места у привреди САД, дотле су мала и средња предузећа у њој чинила супротно - континуирано су запошљавала нове раднике. До 1984. године "500 највећих" изгубило је око 4-6 милиона радних мјеста. Одмах након тога експанзијом малих и средњих предузећа у америчкој привреди је надокнађен и далеко премашен број отпуштених радника. Далеко највећи дио тих радних мјеста створила су мала и средња предузећа, које су чиниле потпуно нове фирме (3, стр.15).

Мала предузећа, која због своје улоге у стварању нових радних места и иновативним токовима, представљају главни покретач привреде САД-а. Мали бизнис (са мање од 500 запослених) запошљава више од половине радне снаге у приватном сектору (54 милиона у 2001. години). Мали бизнис чине до 97% извозника САД-а, што је око 29% вриједности извоза САД-а. (4, стр.472-473). Више од 36 милиона Американаца ради у организацијама са мање од 100 запослених. Тако је 1992 године 53% свих запослених и САД-ма су били људи у организацијама које су

запошљавале мање од 500 радника. Између 1988. и 1990. у великим организацијама се у Америци смањило за 500 хиљада број радних мјеста, док су организације са мање од 20 запослених отвориле 4 милиона нових радних мјеста (5.стр.138). Поред нових радних мјеста, мала и средња предузећа су у наведеном периоду придонијела и повећању производње и извоза америчке привреде, док су извозном буму, највише допринијеле фирме средње величине.

Мала и средња предузећа иако чине окосницу развоја бх. привреде не постижу значајнији утицај на постизање боље конкурентности. Да би привреда БиХ била у стању да побољша своју конкурентност на домаћем и међународном тржишту, неопходно је да подстиче оснивање и развој малих и средњих предузећа. Будући да је БиХ сложена државна заједница коју чине Република Српска⁷, Федерација БиХ и Дистрикт Брчко права и обавезе су у надлежности ентитета да подстичу развој малих и средњих предузећа.

Будући да ће улога малих и средњих предузећа, по свему судећи, бити веома значајна и у развоју привреда свих земаља њихова класификација се најчешће разликује код већине земаља. У Републици Српској⁸ се такође као основ ове класификације узима број запослених, и то тако што се у групу малих предузећа сврставају субјекти који запошљавају просјечно годишње до 249 радника, остварују укупни годишњи приход од продаје до 50.милиона конвертибилних марака (КМ), или имају збир биланса активе у вриједности до 43.милиона КМ. Према величини, у смислу овог закона, разликују се мала и средња предузећа. Мала предузећа су правна лица која запошљавају просјечно годишње од 10 до 49 радника и остварују укупни годишњи приход од продаје до 10.милиона КМ, или имају збир биланса активе у вриједности до 10.милиона КМ.

У оквиру малих предузећа разликујемо и микро предузећа која запошљавају просјечно годишње мање од десет радника. Средња предузећа су правна лица која запошљавају просјечно годишње од 50 до 249 радника, остварују укупни годишњи приход од продаје до 50.милиона КМ, или имају збир биланса активе у вриједности до 43.милиона КМ. Остала предузећа са већим бројем

⁷ Уставни основ за развој малих и средњих предузећа садржан је и Амадману на члан 68 т.6.и 8. Устава Републике Српске, према којима између осталог Република уређује и обезбјеђује правни положај предузећа и других организација, основне циљеве и правце привредног развоја, као и политику и мјере за усмјеравање развоја.

⁸ Закон о подстицају малих и средњих предузећа Сл.гласник РС.бр.23 од 30.03.2009. (чл.2. и 3).

запосиених од 249 сврставају се у средња и велика. Ова класификација (као ниједна друга која се базира на квантитативним мјерилима, као што су: а) укупни приход, б) остварена реализација, ц) број радника итд.) није у свим случајевима поуздана, пошто у пракси има доста фирми које по њој (по броју радника) спадају у велика предузећа, а која, у ствари, чине мали бизнис и обратно.

Занимљиво је да, у земљама Европске уније, владе доносе прописе који су првенствено усмерени на директну подршку малим и средњим предузећима и на стимулисање њиховог раста и конкурентности. Тако је, у марту 2000. године од стране шефова влада Европске уније у Лисабону, сектор малих и средњих предузећа означен као један од главних стубова у остварењу једног од основних циљева, који гласи: Европска унија треба да постане "најконкурентнија и најдинамичнија привреда у свијету до 2010. године". Након тога, у јуну 2002. године, лидери Европске уније усвојили су Европску повељу за мала предузећа⁹. Повељом се сугерше Европској комисији и земљама чланицама Европске уније и да пружи подршку малим предузећима кључним областима¹⁰. Тиме је дат значај малим и средњим предузећима за развој, конкурентност и запосленост у Европској унији и могу се сматрати главним покретачима конкуренције, иновација и запослења у Европи.

3. ИНКУБАТОРИ И КЛАСТЕРИ КАО МОДЕЛИ ЗА РАЗВОЈ КОНКУРЕНТСКЕ СПОСОБНОСТИ МАЛИХ И СРЕДЊИХ ПРЕДУЗЕЋА

С обзиром на мултидидисциплинарност и комплексност појма међународне конкурентности у литератури се појављују више дефиниција. Неспорно је да је Michael Porter дао најзначајнији допринос теорији међународне конкурентности предузећа и конкурентних сектора. Портер у своме дјелу „Конкурентска предност нација“ (6,стр.617-625) доказује да национална средина има кључну улогу у конкурентској предности предузећа. То утиче да су неке националне економије стимулативније него друге, при чему држава треба да ствара услове да се фактори производње улажу у дјелатности са највећом продуктивношћу рада. У појединим гранама на глобалном тржишту конкуришу предузећа, а не земље. Приступ

⁹ Европска повеља о малим предузећима одобрена је од стране лидера ЕУ на засједању Савјета Европе, 20 јуна 2000.

¹⁰ Попут образовања и обуке предузетника, стварање ефикаснијег законодавства, прописа, пореског и финансијског система.

глобалном тржишту претпоставља разумијевање основних детерминанти националне конкурентске предности, које је анализирао Портер (7, стр. 70-71). Констатација да се карактер конкуренције и извори конкурентске предности разликују не само по гранама већ и по сегментима гране представља његову полазну основу. Предузећа стичу и одржавају конкурентску предност побољшањем, иновацијама и укупним успјехом. Предност се иницијално стиче измјеном основе за конкуренцију, а одржава се брзим прилагођавањем да се буде водећи у грани или сегменту. Предузећа која стичу конкурентску предност у грани су најчешће она која не само да сагледавају нове тржишне потребе или потенције нове технологије, већ брзо предузимају активности да их користе.

Будући да конкурентност једне земље представља синтетички израз успјешности привреде и показатељ ефикасности и ефективности пословања њених предузећа онда је за очекиват да се држава укључи у развој конкурентности властите привреде. У условима глобалне рецесије кроз који је свјетска привреда пролазила последњих неколико година и данас у (пост)кризном периоду развој конкурентности представља велик изазов за најодговорније у компанијама и државама.

Развој конкурентности је сложени феномен, који се заснива на мјерама економске политике којом ће се дефинисати систем мјера и активности за подршку развоју конкурентности. У условима рецесије, кад земљу захвата велика незапосленост и пад привредне активности подстицајне мере иако се теже обезбјеђују за мало предузетништво као најеластичнији сегмент сваке привреде, представља један од ефикаснијих начина на превазилажењу негативних утицаја глобалне кризе и бржег опоравка привреде. Добра основа за дефинисање подстицајних мера за развој конкурентности за мала и средња предузећа може се наћи у позитивном искуствима многих земаља. Подршка малим и средњим предузећима је у фокусу интересовања и дјеловања Европске уније. Европска унија је чврсто поставила потребе малих и средњих предузећа на сам врх листе приоритета Лисабонске стратегије за раст и запошљавање (Lisbon Growth and Jobs Strategy). У Лисабону су успоставили циљ да Европска унија постане најконкурентнија и најдинамичнија привреда на свијету, базирана на знању, способности за одржив привредни раст, веће и боље запошљавање. Мала предузећа треба посматрати као главне покретаче иновација, запошљавања, а такође социјалне и локалне интеграције у Европи. Претпоставка да у глобалном окружењу кога одликују структурне промене и стални притисак конкуренције, мала и средња предузећа

могу допринијети новом запошљавању и обезбиједити економску сигурност и просперитет локалних и регионалних заједница.

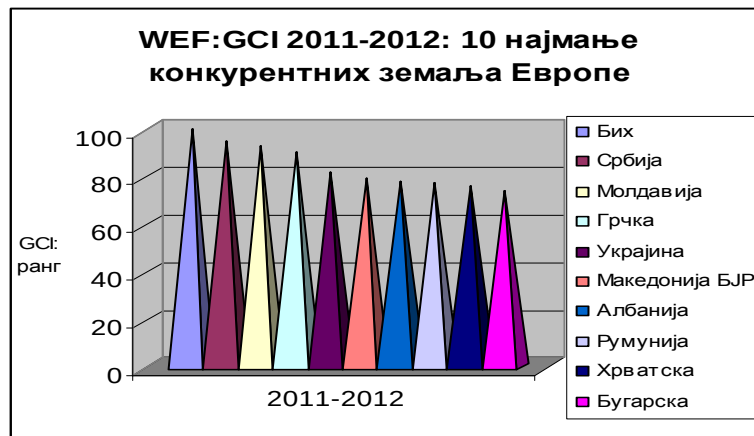
Интересантан је један парадокс у глобалној привреди на који указује Портер везано за конкурентску предност а предмет је и овог рада. Он објашњава да трајна конкурентска предност у глобалној економији лежи све више у локалним стварима-знању, односима и мотивацији, коју удаљени ривали не могу да остваре. То Портер дефинише као: кластери критичне масе на једном месту који доприносе стварању неуобичајеног конкурентског успјеха у посебним подручјима. Као примјер наводи Силиконску долину у привреди САД. Оно што се дешава у предузећу је битно, али и пословна средина изван предузећа има такође веома битну улогу. Кластери су географска концентрација међусобно повезаних предузећа и других субјеката. То укључује и државне институције, универзитете, истраживачко-развојне институте који дају одређене врсте подршке (7, стр. 77). Кластери утичу на конкуренцију повећавањем броја предузећа у тој области, покрећући брзину и смјер иновација што подржава будући раст продуктивности. Трајна конкурентска предност у глобалној привреди је често локална настајући из концентрације веома специјализоване стручности и знања, повезаних послова и софистицираних потрошача, као и институција и ривала.

Од 1979 године Свјетски економски форум (WEF) – Швајцарска институција почела је да објављује ранг листу земаља по конкурентности привреде у цјелини. Број земаља и критеријума који се укључују при конструисању ових ранг листи се временом мијењао.

Основни изазов бх. економије је неконкурентност. БиХ спада међу најмање конкурентне европске земље (граф1). Заједно с осталим земљама Југоисточне Европе чини најнеконкурентнији регион Европе. Поред тога је евидентан и тренд опадања конкурентности бх. економије од 2006. године.

БиХ је укључена у међународну базу конкурентности, тј. у израду Извјештаја о глобалној конкурентности који сваке године издаје „Свјетски економски форум“, у сарадњи са Универзитетом Харвард. У периоду од 2008-2011.год. према извјештају о глобалној конкурентности, БиХ је унаприједила своју позицију за 4 мјеста, тј. са 107. у 2008.год. на 100.мјесто у 2011.години.

Приказ 1.:Најмање конкурентне европске економије



Извор: Global Competitiveness Report 2011 – 2012, WEF.

Табела 2.: Позиција БиХ у глобалној конкурентности у односу на земље из региона

Земља/година	2008-2009 GCI	2009-2010 GCI	2010-2011 GCI	2011-2012 GCI	Промена 2008-2012
Србија	85	93	96	95	-10
Хрватска	61	72	77	76	-15
БиХ	107	109	102	100	+7
Македонија ФРР	89	84	79	79	+10
Црна Гора	65	62	49	60	+5
Албанија	108	96	88	78	+38
Словенија	42	37	45	57	-15

Извор: Global Competitiveness Report 2011 – 2012, WEF.

Будући да у БиХ нема адекватног развоја или трансфера иновативних технологија и развијених вјештина запослених – што уз партнерство фирми чини критичне факторе успјеха у развоју кластера – разумљиво је да кластери нису довољно развијени у БиХ. Законом о подстицају малих и средњих предузећа дат је посебан нагласак и на значај кластера у развоју малих и средњих предузећа и конкурентности економије Републике Српске¹¹.

¹¹ Сл.гласник РС.бр.23 од 30.03.2009. чл.43

Будући да се у развијеним земљама мала и средња предузећа све више укључују у међународне економске токове, јасно је да је потребно снажније подржати развој малих и средњих предузећа, нарочито у транзиционим земљама, гдје је развој подржан највише страним улагањима или државним интервенцијама и гдје је изражена привредна рецесија и незапосленост. Најбољи начин је стварањем пословног амбијента посебно за мали бизнис којим би се малим и средњим предузећима омогућио лакши приступ финансијама, тржишним и технолошким информацијама и прикупљање додатног технолошког знања. То се најефикасније може чинити системом предузетничких инкубатора, технолошких центара, научних паркова и другим сличним облицима пословног организовања, које значе савремену предузетничку подршку малом и средњем предузетништву.

Утемељеност ових институција је заснована на веома хетерогеном нормативном и институционалном устројству, којим су регулисани сви односи у области истраживања, развоја, трансфера и комерцијализације знања и технологија, питања интелектуалне својине, посебно сарадње између академских структура, компанија у оснивању, малих и средњих предузећа. Кључни задаци и циљеви ових институција су подстицање раста и развоја економије, утемељених на знању и новим технологијама уз истовремено рјешавање проблема конкурентности, економске рецесије, незапослености, као и развоја појединих региона и националних економија (8,стр.191).

Инкубатори представљају флексибилан метод развоја новог бизниса и подстицаја економског развоја на уском локалном простору. Инкубатори у појмовном одређењу ријечи у економској конотацији значи имплементацију новог пословног развоја. У том смислу инкубација се посматра као подршка и контрола услова за предузетничко привређивање и развој. Укупан процес оснивања инкубатора неопходно је систематично и плански разрадити у више фаза. Кораци који обухватају дефинисане активности тог процеса су формулисани као (9.стр.133): а) кораци за почетак и б) кораци успјешне имплементације.

Главна карактеристика инкубатора, посебно са аспекта утицаја на настанак и развој нових предузећа, је смањење трошкова и ризика код покретања новог бизниса и што омогућавају новим предузетницима и предузећима изгледне шансе за опстанак и развој. На овај начин, уз заједничко кориштење инфраструктуре, опреме, разних услуга, те равноправан приступ одређеним финансијским и техничким програмима ствара се могућност за рад више малих предузећа. Предузетнички инкубатори омогућавају вишеструке комбинације свих видова пословне сарадње између малих предузећа

(које раде у инкубатору) и на тај начин се остварује ефикасно и сврсисходно кориштење свих расположивих ресурса. Инкубатор који спонзорише нека компанија често има предност због искуства и ресурса које фирма-мајка може да обезбиједи. Инкубатори по правилу имају одређене функције, а могу да имају и следећих пет функција (10,стр.448). Инкубаторима као моделу развоја малог бизниса у Републици Српској дат је посебан значај, при чему се њихова дјелатност и законски дефинисала.

ЗАКЉУЧАК

На бази вршеног истраживања презентованог у овом раду могу се извући следећи закључци:

Ефекти дјеловања савремених модела развоја малих и средњих предузећа на негативни импакт привредне рецесије огледа су прије свега у мањој осјетљивости на: пословну активност, запослености и извоз, што доприноси одрживој конкурентности и бржи излазак привреде из економске кризе.

Процес превазилажења утицаја негативних трендова привредне рецесије за пословне системе је процес за који се не могу дати унапријед утврђени модели, али могу смјернице и принципи. На основу постојећих сазнања наведених у раду евидентно је да не постоји јединствен концепт развоја малих и срењих предузећа кроз модел инкубатора и кластера за све националне економије у циљу раста конкурентности, али се даје оквирни приступ који би важио и могао се конкретно примјењивати као правац за постизање циља.

Очекује се да динамичан сектор малих и средњих предузећа темељен на кластерима као савременим моделима развоја може да обезбиједи економијама земаља мање незвјесности и раст запослености у будућности. То се дијелом потврђује и досадашњим искуством из земаља које су на основу властитог модела развоја малих и средњих предузећа пролазили кроз економску кризу и привредну рецесију.

Мала и средња предузећа представљају генератор економског развоја у свакој тржишној економији, а концепт кластера је једно од могућих решења за опстанак малих и средњих предузећа, која су покретач иновација и привредног разоја и конкурентности. Ово је посебно значајно за земље у транзицији, чија предузећа могу да постану конкурентна у међународним оквирима једино по основу удруживања

У постојећим условима у којима се налази економија Републике Српске и БиХ ослонац на инкубаторе и кластере, као

савремене моделе развоја малих и средњих предузећа је оправдан пут за бржи опоравак и економски развој. Неспорно да је развој малих и средњих предузећа веома значајан за земље у транзицији чије економије су позициониране на ниском нивоу конкурентности у које спада и БиХ. Кластери представљају важан елемент у процесу унапређења конкурентности, продуктивности и развоја малих и средњих предузећа. Иако постоји завидан ниво интересовања у Републици Српској и БиХ за развој малог предузетништва и већу конкурентност привреде постоји довољно простора за развој нових модела малих и средњих предузећа као извора конкурентне предности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Hansen M. T., Chesbrough, H. W, Nohria, N., & Sull, D. (2000), „*Networked incubators: Hothouses of the new economy*“, Harvard Business Review, 78(5):74-84;
2. Mary Couleter (2008), „*Strategic management in action*“, 4th Edition, Inc., Upper Saddle River, New Jersey;
3. Peter F. Drucker, (1996), „*Иновације и предузетништво*“, Р.С: "Грмеч", Београд;
4. Porter E. M. (1990), „*The Competitive Advantage of Nations*“, The Macmillan Ltd London;
5. Porter E. and M. Clusters, (1998), „*The New Economics of Competition*“, Harvard Business Review, November–December 1998., према: М. Милисављевић (2002): Савремени стратегијски менаџмент, Институт економских наука Београд,
6. Stoner, J., Freeman, E., and Daniel Gilbert, D. (2002): „*Management*“, ŽEINID, Београд;
7. U.S. Small Business Administration (SBA) Office of Private Sector Initiatives, Small Business Incubator Handbook: A Guide for Start-up and MANAGEMENT WASHINGTON D.C. 1986., стр.1-30., према, М. Достих (2002): „*Менаџмент малих и средњих предузећа*“, Сарајево;
8. World economic outlook, април 2011, стр.2-3. www.imf.org/weo/forum;
9. Саопштење март 2011. www.bhas.ba/;
10. Спремо Т. (2008), „*Интеракција предузећа и окружења у функцији пропульзивног тржишног привређивања*“, прво издање- Центар за издавачку дјелатност Економског факултета Источно Сарајево, Пале.

УТИЦАЈ ИЗМЕНЕ МРС 23 ТРОШКОВИ ПОСУДБЕ НА ЦИЉНЕ ФУНКЦИЈЕ У ПРЕДУЗЕЋУ

THE INFLUENCE OF THE CHANGE OF IAS 23, BORROWING COSTS, ON THE GOAL FUNCTIONS OF THE COMPANY

Сенада Куртановић¹

Економски факултет у Бихаћу, БиХ

Сажетак: Предмет деловања рачуноводствених политика су финансијски извештаји. Рачуноводственим се политикама свесно може утицати на вредност позиција финансијских извештаја. Зависно од одабране методе, односно одабраног рачуноводственог поступка, може се, уз исте услове пословања исказати различит финансијски резултат, односно различит финансијски положај предузећа, уколико постоје алтернативе у Међународном рачуноводственим стандардима (МРС). Различити циљеви менаџмента и дионичара су основна смерница у вођењу промена рачуноводствених политика. Промена МРС 23 Трошкови посудбе испуњавајући услове капитализације приказују већу нето добит и задовољавају интересе дионичара.

Кључне речи: посудба, капитализација, дионичари, менаџмент.

Abstract: The subjects of the accounting policy function are financial reports. Through accounting policies one can knowingly influence the position values in the financial reports. Depending on the method or accounting procedure chosen, different financial results or company's financial situation under same business circumstances can be shown, if there exist alternatives in the International Accounting Standards (IAS). Different goals of the management and the stockholders build the main direction towards the change of accounting policies. The change of IAS 23, Borrowing Costs, which fulfils the capitalization conditions, shows a larger net profit and satisfies the interests of the stockholders.

Keywords: borrowing, capitalization, stockholders, management.

1. УВОД

Управљање предузећем се може дефинисати као смишљен и континуирани процес доношења пословних одлука, контроле и усмеравања пословне активности ка циљевима предузећа. Менаџмент предузећа настоји да, полазећи од потенцијала предузећа, подстицајних и ограничавајућих фактора раста и развоја, уз предвиђање изазова и пријетњи које долазе са тржишта, осмисли стратегије за достизање постављених циљева предузећа. Предузеће се често нађе у ситуацији да финансијска средства за остваривање

¹ senada.kurtanovic@hotmail.com

својих циљева мора прибављати позајмљивањем. У таквим ситуацијама се најчешће обраћају кредиторима директно или на тржишту капитала, и од њих тражи неопходна средства. Узимање средстава у зајам (кредит) има и своју цену, која се са аспекта рачуноводственог извештавања назива трошак камате (посудбе).

Према традиционалном схватању примаран циљ пословања предузећа своди се на максимизирање добитка. Овако постављени циљ је јасан. Проблем је како га остварити у условима стално растућег ризика и неизвесности, повећане конкуренције, недостатка информација о будућности, законских ограничења и сл. Појавом акционарства долази до одвајања својинског од оперативног управљања. Акционари (власници) право оперативног управљања предузећима преносе на менаџере – професионалце, а предузећа постају организације различитих интереса и циљева. Пошто менаџери морају да нађу компромис између различитих интереса: акционара, запослених, купаца, својих, предузеће не треба да тежи максималном добитку, већ задовољавајућем, који ће задовољити различите интересе у предузећима.

Често се циљеви предузећа и рачуноводство посматрају као посебна подручја научних истраживања. Повезивање циљева предузећа с променама рачуноводствених политика или нормативним делом рачуноводства слабо је заступљено у светским и домаћим истраживањима. Услови пословања предузећа су сложени и захтевају истраживања повезаности циљева менаџмента и власника капитала с променом рачуноводствених политика и њихов утицај на финансијске извештаје. Различити циљеви менаџмента и дионичара су основна смерница у вођењу промена рачуноводствених политика.

„Рачуноводствене политике су категорије које између осталог нису регулисане законима, нити уредбама, већ су правила и праксе које доноси предузеће и примењује их при састављању финансијских извештаја“². Избор и примена рачуноводствених политика пресудно је подручје у финансијском извештавању. Коначан циљ Међународних рачуноводствених стандарда је избор рачуноводствених политика и презентовање и објава финансијских извештаја. Смисао рачуноводствених политика и додатних објашњења огледа се у захтевима МРС да изграђени и презентовани финансијски извештаји требају јасно обухватити објављивање свих значајнијих рачуноводствених политика које примењује предузеће. Рачуноводственим стандардима није предложена форма

² Јахић, М. (2008), Финансијско рачуноводство (МСФИ-МРС-ПДВ), Сарајево, стр.1055.

презентирања рачуноводствених политика, већ се само спомиње да рачуноводствене политике требају бити саставни дио сета финансијских извештаја. Рачуноводствене политике се уобичајно објављују у облику белешки уз финансијске извештаје у којима се најчешће у првој белешки објављују примењене рачуноводствене политике.

2. ПРОМЕНЕ РАЧУНОВОДСТВЕНЕ ПОЛИТИКЕ

Један од примарних циљева састављања и објављивања финансијских извештаја је њихова објективност, тј. они требају бити веродостојна и непристрасна слика стварног пословања предузећа, односно њиховог финансијског положаја и успешности. Процес пословног одлучивања поред рачуноводствених и економских информација, често је условљен законским, административним, политичким или другим ограничењима. Последња измјена МРС 23. била је у марту 2007. године са почетком примене од 1. јануара 2009 године.

У неизмењеном МРС 23 нагласак је да трошкове камата треба признати као расход раздобља. Међутим, у допуштеном алтернативном поступку наводи се могућност капитализације трошкова камате. Дакле биле су алтернативе у МРС тако да се избором алтернатива у стандардима могло утицати на финансијски резултат.

У измењеном МРС-у 23 најпре се наводе критерији које треба испунити да се трошкови камате могу капитализирати. Остали трошкови камате се признају као расход. Трошкови камата који се могу директно приписати стицању, изградњи или производњи квалифициране имовине су саставни дио трошка те имовине. Квалифицирана имовина је нека имовина којој је потребно знатно временско раздобље да би била спремна за намеравању употребу или продају.

Капитализирати трошкове камата значи одгодити такав трошак, односно признати га за будућа раздобља. На тај начин трошкови камата сучељавају се с приходом насталим у томе раздобљу и тек тада добивају обиљежје расхода. Такви трошкови камата капитализирају се као дио трошкова набавке такве имовине. Капитализација трошкова камата може се проводити само код квалифициране имовине, дакле, код имовине којој је потребно знатно временско раздобље да би била спремна за употребу или продају.

Када је таква имовина спремна за намјеравану употребу, капитализација трошкова камате престаје. Исто тако, ако је нека имовина након прибављања одмах спремна за намеравану употребу или продају не сматра се квалифицираном имовином. Капитализација престаје “када су довршене све битне активности потребне за припрему квалифициране имовине за њезину намеравану употребу или продају”. Квалифицирана имовина је спремна када је довршена њена физичка изградња.

Овај стандард дозвољава капитализацију трошкова камате само код изградње, прибављања или производње квалификованог средства. Пример таквог средства је, изградња производних постројења и објеката која, сама по себи, тражи дужи период да би се довела у стање намераване употребе. Квалификована средства могу бити стална и текућа средства. Текућа средства могу бити, на пример, одређене врсте залиха, које захтевају дужи период за довођење у стање погодно за продају, као што је производња специјалних машина, сложенијих постројења, брода и сл.

Зависно од околности, било које следеће средство може бити квалифицирано средство:

- а) залихе,
- б) производни погони,
- ц) енергетска постројења,
- д) нематеријална средства,
- е) улагање у некретнине³.

Финансијски извештаји се састављају на темељу усвојених рачуноводствених политика. Промена рачуноводствене политике утиче на финансијске извештаје протеклог и текућег раздобља. Доследност у примени рачуноводствених политика темељно је начело финансијског извештавања. Промене рачуноводствених политика уважавајући претпоставку доследности нису дозвољене осим у изузетним случајевима:

- захтев тијела које доноси рачуноводствене стандарде,
- захтев Закона,
- ако би таква измена имала за последицу реалније исказвање позиција финансијских извештаја.

Свака промена рачуноводствене политике треба се додатно образложити, а учинак промене новчано изразити и навести позиције на које се односе у финансијским извештајима. Међународни рачуноводствени стандарди немају строго законску форму, они не

³ Савез рачуновођа, ревизора и финансијских радника ФБиХ. (2006), „Међународни стандарди финансијског извјештавања и Међународни рачуноводствени стандарди“, стр .246

наређују искључиву примену неког поступка већ дају алтернативна решења и препоручују она која би требала осигурати најреалније информације, а менаџмент на основу тог оквира треба одабрати оне политике или извршити промену постојеће политике како би остварио циљеве пословне политике предузећа.

Погрешан је закључак да се рачуноводственим политикама може „створити“ резултат. Међутим избором метода, резултат пословања могуће је премештати из једног раздобља у друго. „Стога је у краћем временском раздобљу утицај рачуноводствених политика на исказану успешност као и финансијски положај значајан, док дугорочно тај утјецај не постоји“⁴.

3. ПРИМЕР ПРОМЕНЕ РАЧУНОВОДСТВЕНЕ ПОЛИТИКЕ КОД КАМАТА

Промене рачуноводствених политика и њихове последице на финансијске извештаје дефинисане су МРС 8. Сваки МРС, па и овај предлаже одређена правила понашања у рачуноводству. ”Овај Стандард треба примењивати при избору и примени рачуноводствених политика и рачуноводству промена рачуноводствених политика, промена рачуноводствених процена и исправљање погрешки претходног раздобља”⁵. Избор нове рачуноводствене политике, значи да ће у раздобљу промене доћи и до промене резултата пословања, који није резултат стварних трансакција, већ је резултат промене методе обрачуна. Промена рачуноводствене политике примењује се уназад (ретроактивно), на начин који ће дати резултате као да се промењена политика примењивала одувек, а у случају неизводивости примењује се од дана доношења.

Рачуноводствене политике као и промене рачуноводствених политика примарно су оријентисане циљевима различитих интересних група у предузећу (менаџмента и дионичара). Промене рачуноводствених политика нису неуобичајне и готово редовно резултирају у ревизијама финансијских извештаја из претходних година. Промене примењене основице за обрачун односи се не само на претходне периоде већ на текући период. Корисници финансијских извештаја треба да знају не само да је дошло до

⁴ Жагер, К. Мамић, И. Север, С. Жагер, Л. (2008) „Анализа финансијских извештаја“, Загреб, стр.154

⁵ Савез рачуновођа, ревизора и финансијских радника ФБиХ. (2006), Оп.цит., стр.85

промене методе, већ и какав утицај та трансакција ће имати на исказану успешност пословања, тј. финансијски резултат.

Промена рачуноводствене политике код камата за предузеће приказана је у сљедећем примеру. У складу са МРС 23. Трошкови камата, предузеће мења своју рачуноводствену политику камата и прелази са раније методе њиховог приказивање као расхода периода на капитализације трошкова камата по кредитима за дугорочну градњу узетих од банке пошто испуњавају критерије које треба испунити да се трошкови камате могу капитализирати. Остали трошкови камате који не испуњавају те критерије се признају као расход. Омјер расподеле нето добити на задржану добит и дивиденде је константан.

Предузеће "Х" је у 2008. години имала трошкова камата по инвестиционим кредитима од банке који испуњавају критерије капитализације 12.000 КМ а у ранијем периоду 18.000 КМ. Сви настали трошкови, у складу с ранијом рачуноводственом политиком, представљали су расходе периода а сада се капитализирају, односно укључују у трошкове набавке објекта који се гради. Коригована остварена добит у 2009. години пре пореза на добит износила је 70.000 КМ. Трошкови камате по инвестиционим кредитима 14.000 КМ су укључени у трошак набавке објекта који се гради, а порез на добит 10%. Од почетка инвестиционе градње трошкови амортизације нису обрачунати јер је обекат још у изградњи и није стављен у употребу.

У 2008. години предузеће "Х" имало је остварен следећи финансијски резултат приказан у табели 1⁶.

Табела 1.: Биланс успеха за предузеће "Х"

ОПИС	Износ у КМ
Добит пре камата и пореза на добит	60.000
Трошкови камата	(12.000)
Добит пре пореза	48.000
Порез на добит 10%	(4.800)
Добит након опорезивања	43.200

Извор: аутор

У 2008. години почетно стање задржаног добитка износило је 50.000 КМ, стање уписаног дионичарског капитала 500.000 КМ које

⁶ Куртановић С. (2009), „Промене рачуноводствених политика и њихов утицај на консолидоване финансијске извештаје“, Докторска дисертација, Економски факултет, Бихаћ, стр.216

се није мењало током целог периода. Осталих позиција капитала, осим уписаног капитала и задржаног добитка није било. Дионицама се не тргује јавно, на тржишту, па се добит по дионици не објављује.

Извод из биланса успеха за предузеће "Х" приказан је у табели број 2⁷.

Табела 2.: Биланс биланса успеха за предузеће "Х" у коригованој 2008 и 2009 години

OPIS	Износ у КМ 2009.	Коригована 2008.
Добит пре камата и пореза на добит	70.000	60.000
Трошкови камата	-	-
Добит пре пореза	70.000	60.000
Порез на добит 10%	(7.000)	(6.000)
Добит након опорезивања	63.000	54.000

Извор: аутор

Промене капитала предузећа "Х" приказане су у табели број 3⁸.

Табела 3.: Извештај о променама капитала предузећа "Х"

Opis	Уписани капитал КМ	Коригована задржана добит КМ	Укупно КМ
Стање на крају 2007. како је исказано у ФИ	500.000	50.000	550.000
Учинак промене рачуноводствене политике (Белешка 1)		12.600	12.600
Стање крајем 2007. (кориговано)	500.000	62.600	562.600
Добит остварена у 2008. години (кориговано)	-	54.000	54.000
Стање крајем 2008. године (кориговано)	500.000	116.600	616.600
Добит остварена у 2009. години		63.000	63.000
Стање крајем 2009.	500.000	179.600	679.600

Извор: аутор

⁷ Куртановић С. (2009), Оп.цит., стр.216

⁸ Куртановић С. (2009), Оп.цит., стр.216

Поред промена које су приказане у табели број 3. неопходно је све промене у капиталу приказати у облику белешки уз финансијске извештаје на следећи начин:

Белешка 1. У току 2009. године предузеће "Х" је променило своју рачуноводствену политику трошкова камате по инвестиционим кредитима, који су у претходном раздобљу представљали расходе периода, а по новој усвојеној рачуноводственој политици због тога што испуњавају услове за капитализацију трошкови камате се капитализирају.

Учинци ове промене рачуноводствене политике исказују се и књиже ретроактивно, и у складу с тим, коригован је компаративни извештај за 2008. годину. Учинак ове промене на 2008. годину приказат ћу у наставку.

Почетно стање задржане добити увећано је за 12.600 КМ што произилази из смањења трошкова камата, и увећање пореске обавезе за 30% пореза за 2007. годину (18.000 КМ - 5.400 КМ).

Учинак у 2008.години:	КМ
Смањење трошкова камата	12.000
<u>Повећање пореза на добит</u>	<u>(1.200)</u>
Повећање добити у 2008. години	10.800

Учинак у раздобљу пре 2008. године:

Повећање добити након опорезивања (смањење трошкова камате 18.000 КМ увећано за (5.400 КМ повећања пореза на добит 30%) 12.600 КМ. Повећање вредности средстава Инвестиција у току, објекта у изградњи 23.400 КМ (12.600 КМ + 10.800 КМ).

Почетком 2008. провест ће се потребно књижење корекције вредности објеката у изградњи Инвестиција у току за 23.400 КМ повећавањем вредности инвестиција у току и повећавањем задржане добити.

Ефекти промене рачуноводствених политика на нето добит и испуњење циљева различитих интересних група унутар предузећа у 2009. години (проформа информације) приказани су у табели 4⁹.

⁹ Куртановић С. (2009), Оп.цит., стр.217

Табела 4.: Ефекти промене рачуноводствених политика код камата

Р. бр	Врста инструмената (метода, поступак)	Трошак	Нето добит	У корист циљне функције
1	Трошкови камате као расходи	већи	кориштена	-
2	Капитализирани	мањи	већа	Дионичара

Извор: аутор

Према томе када предузеће капитализира камате по кредитима за дугорочну градњу кад испуне услове за капитализацију, тако да уместо њиховог приказивања као расхода периода приказују мање трошкове а тиме већу нето добит, већу дивиденду због константног омјера расподеле нето добити на задржану добит и дивиденде па ће ова промена у првом реду задовољити интересе дионичара.

4. ЗАКЉУЧАК

На моје опредељење за избор ове теме примарно је утицала жеља за истраживањем веза и међуутицаја циљева различитих интересних група (дионичара који теже већим дивидендама и менаџмента који тежи задржавањем нето добити) унутар предузећа и њихов утицај на рачуноводство, али и рачуноводства на циљеве различитих интересних група. У управљању циљевима, битну улогу има рачуноводство и то његов нормативни дио често назван рачуноводствене политике. Наиме, избором инструмената односно принципа, поступака и метода које садрже рачуноводствене политике уколико постоје алтернативе у МРС може се утицати на испуњење циљева различитих интересних група унутар предузећа.

Промене рачуноводствене политике примарно су ориентисане испуњењу циљева различитих интересних група. Измена МРС 23 угрозила је циљеве менаџмента која је при константном омјеру расподеле нето добити, због испуњавања критерија капитализације трошкова камата умањила расходе и добила већу нето добит која је задовољила интересе дионичара који посједују дионице тог предузећа.

Приликом састављања финансијских извештаја менаџмент користи усвојене одабране рачуноводствене политике које најбоље одговарају предузећу у смислу правилног презентовања финансијског

положаја предузећа. Менаџмент сноси одговорност за одабрану рачуноводствену политику, која се може мењати само изузетно, а избором различитих рачуноводствених политика он може да утичу на обликовање финансијског положаја и успешности предузећа. Подручја рачуноводствених политика која имају посебно значајан утицај на финансијски положај и успешност пословања су МРС 23. Трошкови посудбе.

Трошкови камата представљају расход раздобља, осим у случају капитализације, што значи да није све једно како ће трошак бити евиденцијски обрађен. Износ трошка камата може бити приказан као имовинска позиција у билансу стања, или као расход у билансу успеха, где одмах директно утиче на смањење финансијског резултата.

Промена МРС 23 која се односи на рачуноводствену политику камата, тако да уместо њиховог приказивања као расхода капитализира камате по кредитима за дугорочну градњу, који исуњавају услове капитализације онда ће предузеће приказати мање трошкове камата које ће повећати задржану добит за износ смањења трошкова коригованих за повећање пореске обавезе а тиме већу вредност инвестиција у току, па ће ова промена у првом реду задовољити интересе дионичара. Ова промена ће се нарочито доћи до изражаја код предузећа која се налази у значајној инвестиционој активности за коју позајмљује средства те би исказивање по ранијој политици довело предузеће у неповољнији финансијски положај који не би прихваћен од кредитора али и потенцијалних улагача. Без обзира што се методама обрачуна не може створити финансијски резултат, може се индиректним утицајем на висину добити утицати и на расподелу те добити, на износ порезног оптерећења те на ликвидност предузећа итд.

Истраживања у БиХ показују да се рачуноводственим политикама у већини предузећа не поклања адекватна пажња без обзира што су оне путокази, смернице у испуњавању постављених циљева, кључни фактор квалитета финансијских извештаја. Да би се решила оваква ситуација неопходно је ускладити рачуноводствене прописе у БиХ, едуцирати рачуновође и менаџмент. Наша законска регулатива тренутно је одговорност за финансијске извештаје пренела на главног менаџера, иако је чест случај да главни менаџери нису финансијске струке и не разумеју проблематику рачуноводства.

5. ЛИТЕРАТУРА

1. Жагер, К., Мамић, И., Север, С., Жагер, Л., (2008), *„Анализа финансијских извештаја“*, Загреб;
2. Јахић, М., (2008), *„Финансијско рачуноводство МСФИ-МРС-ПДВ“*, Сарајево;
3. Куртановић, С., (2009), *„Промене рачуноводствених политика и њихов утицај на консолидоване финансијске извештаје“*, Докторска дисертација, Економски факултет, Бихаћ
4. Савез рачуновођа, ревизора и финансијских радника ФБиХ. (2006), *„Међународни стандарди финансијског извештавања и Међународни рачуноводствени стандарди“*, Мостар

СЕРВИС ПРОВАЈДЕРА ПРЕМА АМЕРИЧКОМ И ПРАВУ ЕУ

SERVICE PROVIDERS LIABILITY ACCORDING TO THE AMERICAN LAW AND THE EU LAW

Александра Васић

студент докторских студија, Универзитет у Нишу, Правни факултет,
Србија

Милош Павловић¹

Универзитет у Приштини, Економски факултет Косовска
Митровица, Србија

Сажетак: Циљ овог рада је да ближе објасни питање одговорности интернет сервис-провајдера у америчком правном систему и комунитарном праву ЕУ. Реч је о даваоцима услуга - провајдерима чија се улога састоји у томе да омогућавају приступ одређеним информацијама на мрежи, или да обезбеде простор на којем ће оне бити смеиштене или да их преносе унутар мреже. Обрађено је питање њихове одговорности у случају када је садржај информација такав да може да изазове штету трећим лицима или је супротан закону.

Кључне речи: интернет, интернет сервис-провајдер (ИСП), одговорност ИСП-а.

Abstract: The aim of this paper is to explain the liability of the Internet service-providers in the American legal system and communitarian law of the EU. It is about services providers, whose role is to provide access to certain information on the net, or to provide the space where they can be located or to transfer them within the net. The question of their liability is processed in case when the content of information is such that it can cause damage to third person or it may be opposite to law.

Keywords: internet, internet service provider (ISP), ISP liability.

УВОД

Развојем internet-а корисницима се пружају бројне могућности које у многоне могу да олакшају свакодневне животне и пословне активности. Међутим, јављају се и бројне могућности злоупотребе, па се самим тим поставља, као логично, и питање одговорности. На internet-у се појављује велики број учесника, а један од најзначајнијих је интернет сервис провајдер (ИСП). Уопштено, провајдер представља посредника у пружању internet услуга. У остваривању мисије посредништва, провајдер се појављује у различитим функцијама. Стога, питање одговорности провајдера

¹ milos.pavlovic@pr.ac.rs

постаје још сложеније и изазива много полемика. Провајдер може имати и функцију обичног преносиоца информација, као и функцију релеја (преносне станице), са форума за дискусију (дискусионих форума) на news сервере, са web сајтова на релејне сервере, или у кеш и порука постављених од његових клијената. Он може, такође, складиштити информације на својим серверима. Што се web сервиса тиче, провајдери активирају релејне сервере (тзв. проксије), на којима копирају најтраженије сајтове и складиште сервисе који су већ били консултовани. То је тзв. кеширање (caching), које клијентима знатно смањује време трансмисије, уз избегавање закрчења на мрежи.

Осим наведеног, провајдер, такође, преноси поруке емитоване и примљене од својих клијената, било да је реч о електронској пошти (e-mail), било о порукама емитованим у newsgroups-у. Провајдер је у свим овим случајевима транспортер информација, па у складу с тим, не може бити одговоран за понашање својих клијената и за садржај информација којима омогућава приступ. Овакво схватање материјализује се кроз комерцијалне уговоре између провајдера и њихових клијената.²

Треба истаћи да, за разлику од обичног транспортера информација, провајдер, теоријски, има техничке могућности контроле садржаја информација које преко њега транзитирају, али он то неће моћи да изврши, имајући у виду количину пренетих информација, као и различиту јурисдикцију, с обзиром на међународни карактер internet-а. Такође, ниједан пропис не налаже провајдерима вршење такве контроле. Међутим, генерално, кад је провајдер обавештен о недопуштеном садржају неке информације, он је може укинути или одстранити са свог сервера, али од њега се никако не може очекивати да буде арбитар у сукобима различитих интереса. У сваком случају, одговорност провајдера мора се анализирати са аспекта функција које он обавља.

² Тако, нпр, у чл. 4 Општих услова сервиса Клуба interneta стоји да: "Сервис за приступ није један информациони или телематски сервис, већ само један сервис за конекцију између опреме и серверског центра у циљу трансмисије података између мрежа у крилу interneta." Слично прописује и чл. 9 Општих услова сервиса Wanadoo: "Француски интерактивни Телеком, неће моћи, ни у ком случају, бити одговоран за садржај тражених сервиса, природу испитиваних, пренетих и уопште на било који начин консултованих информација од стране претплатника."

1. ФУНКЦИЈЕ ПРОВАЈДЕРА

1.1. Провајдер као обичан транспортер информација

Провајдер се може наћи у улози обичног преносиоца информација, што је нарочито случај са електронском поштом (e-mail). Тајност комуникација и неповредивост писама, не дозвољавају провајдеру, чак, ни да се упозна са садржајем порука, а камоли да предузима било какве мере. Дакле, провајдер је дужан, у овом случају, да се придржава обавезе неутралности, какве год биле поруке емитоване или примљене са листе за емитовање, пошто није могуће строго разлучити да ли је једна порука намењена непосредној кореспонденцији, или је упућена неодређеном броју лица.

1.2. Провајдер као релеј (преносна станица) порука његових претплатника

Провајдер се може појавити и у улози стручног преносиоца (релеја) одређених порука. То ће бити, нпр, учествовање у news групама и другим форумима за јавну дискусију.

На основу анализе новије судске праксе, могу се приметити одређене тенденције. Пре свега, сама чињеница да неки клијент емитује недопуштене информације на internet-у, није довољна за постојање одговорности провајдера. Међутим, од тренутка када је провајдер сазнао или је морао сазнати да је нека порука недопуштена, односно противзаконита, а он није ништа предузео да спречи њено даље емитовање, његова одговорност се не може више доводити у питање. При том, појам сазнања остаје фактичко питање које ће се тумачити у конкретним случајевима.³

Што се функционисања Useneta-а тиче, појављује се други проблем. С обзиром на велику брзину ширења порука на Usenet-у, чим је једна порука послата она се налази, врло брзо, на свим news серверима, које емитује група на коју се порука односи. У том смислу, евентуална интервенција провајдера за поништавање неке поруке, или умањење њеног пропагирања, може се вршити само накнадно — а posteriori.

У вези с питањем одговорности провајдера, када се налази у функцији релеја, треба истаћи једну значајну могућност злоупотребе,

³ Тако, нпр, у афери Netcom обична нотификација титулара права о повреди његовог ауторског права, упућена провајдеру, за суд није била довољна за квалификовање "сазнања" о фалсификату.

која се често појављује у пракси. Постоји могућност да се приликом прослеђивања порука (relay), као аутор поруке појави неовлашћено лице, које се може пријавити под лажним именом, или измењеним налогом (просто као н. н.), и слати поруке стварним примаоцима. Или још флагрантније, да се неко лице конектује "освајањем машине", и тада се не може открити сервер са кога је порука стварно послата, нити лице које је послало недопуштену поруку. У том случају, одговоран је систем-администратор out going mail сервера. Он треба забранити релеј са машина које нису под његовом јурисдикцијом, односно под његовим доменом, што је технички изводљиво.

1.3. Одговорност провајдера у вези с форумима за дискусију

Заједница newsgroups нарасла је данас у свету на више десетина хиљада. Поступак емитовања порука између news сервера одвија се аутоматски. Али, ретки су провајдери који реемитују форуме у потпуности тј. интегрално. Провајдер може бирати да ли ће реемитовати или не реемитовати одређену newsgroups. Али, кад прихвати неку њуз групу, провајдер не врши контролу порука постављених на форум и не проверава да ли порука одговара тематици форума. Провајдер у овој функцији није одговоран за садржај порука послатих на форум, које он реемитује на свој news сервер. Али, ако је обавештен да се преко његовог канала емитују недопуштене, односно противзаконите поруке, а ништа не предузима да се то спречи, постоји његова одговорност.

Међутим, када говоримо о одговорности провајдера, велику опасност и искушење представља пракса априорног "окретања против провајдера", као једино познатог и "ухватљивог" актера, у немогућности да се пронађу аутори порука и издавачи инкриминисаних сајтова.

2. ОДГОВОРНОСТ ПОСРЕДНИКА У АМЕРИЧКОМ DIGITAL MILLENIUM COPYRIGHT ACT-У

У САД-у је, 28. 10. 1998. године, донет Digital Millenium Copyright Act, који представља измене Закона о ауторском праву. Између осталог, он садржи посебне одредбе о одговорности техничких посредника (On-line Service Provider — OSP), у области злоупотреба. Под on-line service provider-ом овај закон подразумева субјекат који преноси, одређује путеве преноса и повезује клијенте на on-line комуникације, или пружа on-line или услуге повезивања на

мрежу, као што су: чување (складиштење) дигиталног материјала, кеширање, тражење и обезбеђивање средстава за проналажење локација (као што су адресе, хиперлинкови, и слично).

Овај акт лимитира одговорност провајдера под извесним условима. Притом, новопредвиђена ограничења кумулирају се са већ постојећим у материји ауторског права, као што је, нпр, изузетак "fair use". Од провајдера који испуњава услове за ослобађање од одговорности не може се тражити накнада било какве штете, нити било каква санкција за злоупотребу. Предвиђена ослобађања могу бити коришћена не само од комерцијалних провајдера, већ, такође и од универзитета, предузећа и сваког другог субјекта, када врши неку од активности наведених у закону. Такође, да би се провајдер позвао на искључење одговорности, он мора поставити пред своје претплатнике један документ, који предвиђа раскидање претплатништва с лицима која учине дело on-line злоупотребе у поновљеном случају, и мора се прилагодити техничким стандардима коришћеним од титулара ауторског права, за идентификацију или заштиту сопствених дела.

2.1. Активности на које се односи искључење одговорности

Искључење одговорности обухвата четири типа активности: 1) обичан транспорт (посредно и пролазно складиштење материјала, таквог као што су web стране или "ћаскање"— chat room discussions — у току трансмитовања, трасирања или обезбеђивања везе); 2) кеширање (system caching); 3) смештај информација на систем или мрежу по налогу клијента и 4) употреба средстава за лоцирање информација, таквих, као што су директоријуми, индекси и хиперлинкови.

Обичан пренос

Основна функција провајдера представља обичан пренос информација. Реч је о случајевима када провајдер омогућава приступ информацијама расположивим на internet-у. Провајдер не може сносити одговорност ако се његова улога ограничава на просту трансмисију података, које он не модификује према примаоцима, односно које не селекционише. Искључење одговорности обухвата и посредничко складиштење и транзит података, под условом да ове активности произилазе из аутоматског поступка и да складиштени материјал не буде доступан другим лицима, осим оних којима је намењен. Овај случај обухвата посредничко складиштење, које је,

нужно, у вези са функцијом транспорта информација. Тако, нпр, електронска пошта, пре него што ће бити отворена од примаоца, нужно мора бити складиштена на сервер посредника. Дакле, обичан пренос представља један од основа за искључење одговорности провајдера, који има улогу пасивног преносиоца информација. У трима преосталим случајевима провајдер има и неке обавезе чињења.

Кеширање (System Caching)

Провајдери могу ставити у службу сервере релеје, на којима праве копије најтраженијих сајтова и складиште сервисе који су већ били тражени. Ова техника назива се кеширањем. Она побољшава конекситет са сајтовима на мрежи, уз избегавање закречења мреже. Провајдер је ослобођен одговорности за овај кеш, под извесним условима, а нарочито ако:

- информација буде трансмитована крајњем клијенту без модификације;
- посредник респектује инструкције с положаја одашиљача, које се тичу ажурирања информација, означених сагласно индустријским стандардима;
- посредник поштује услове приступа информацијама (накнада, password — лозинка и слично);
- посредник се не уплиће у коришћену технологију с циљем добијања података о коришћеним информацијама;
- посредник ради промтпно на повлачењу, или блокирању, приступа недозвољеним информацијама, по добијеној нотификацији, чим је информација повучена са оригиналног сајта, или је повлачење ове информације било наређено од суда.

Смештај

Ово ограничење тиче се функције смештаја, односно складиштења и сређивања података, на захтев клијента сервиса у систему посредника.

Да би се користио овом врстом ослобађања, обезбеђивач смештаја треба да испуни следеће услове:

- не треба знати за недопуштени карактер смештене информације, а такав карактер мора бити очигледан;
- мора брзо повући недопуштену информацију, чим за њу сазна;

— не сме примити накнаду која директно проистиче из недопуштене активности, кад посредник има право и могућност да контролише такве активности.

Осим тога, од пријема нотификације од титулара ауторског права, у законској форми, обезбеђивач смештаја мора поступати брзо, ради повлачења или онемогућавања приступа недопуштеној информацији. Да би се користио овом врстом ослобађања, обезбеђивач смештаја мора означити једног пуномоћника за пријем нотификација, који ће бити регистрован код Бироа за ауторско право (Copyright Office). Нотификација наведена у закону мора обезбедити посреднику довољно прецизне информације о недопуштеном материјалу, његовој локацији и повређујућем делу садржаја.

Претраживачи и хипертекстуалне везе — хиперлинкови

Овај изузетак обухвата хиперлинкове, директоријуме, збирке, претраживаче и друга помоћна средства за локализовање информација расположивих на internet-у. За искључење одговорности провајдера поводом ових активности, сходно се примењују правила о смештају.

2.2. Налози (наредбе) који се односе на посреднике

Амерички закон предвиђа, у корист титулара ауторског права, један скраћени поступак, с циљем издејствовања налога од суда против посредника, а ради обезбеђивања елемената за идентификацију могућег повредиоца.

Налози за чињење

За активности обичног транспорта, посреднику може, бити наређено раскидање, односно поништавање претплатничког рачуна клијента повредиоца и предузимање "разумних мера" за блокирање приступа појединим сајтовима, који су идентификовани у вршењу недопуштеног преноса информација.

За остале типове активности, посредницима може само бити наређено да раскину рачун претплатника, или да повуку недопуштени садржај или материјал који повређује заштићена ауторска права.

У свим случајевима, прецизирано је да судови, који издају налоге, морају узети у обзир: техничке могућности за предузимање тражених мера блокаде, величину терета наметнутог посреднику,

последнице мера на приступ другим сајтовима који не садрже инкриминисани материјал, и штету коју би претрпео титулар ауторског права кад мере не би биле предузете.

Неосноване нотификације

Закон садржи и одређене ограде за ограничавање неоснованих нотификација посредника. Одговорност посредника не може бити покренута од издавача садржаја, из разлога што је он могао повући спорну информацију, или блокирати приступ њој. Међутим, да би се позвао на овај "имунитет", посредник мора:

- предузети све неопходне мере, ради обавештавања претплатника коме је повучен материјал, или обустављен приступ одређеном материјалу;
- промтно информисати титулара ауторског права чим прими контранотификацију, од издавача садржаја, о спору;
- вратити материјал у року од 10 до 14 радних дана, ако је информисан у том року од титулара ауторског права, да је овај покренуо судски поступак против издавача садржаја.

Самарићански имунитет — "напомена и њено враћање"

Ако се ОСП озбиљно повинује законским захтевима, нови закон му даје имунитет од одговорности према претплатницима и трећим лицима. Међутим, овај имунитет условљен је саопштавањем претплатнику нотификације о прекршају. Ако претплатник поднесе одговарајућу "контра-напомену", која сведочи о његовој законској употреби материјала, тада ОСП мора "брзо" обавестити власника ауторског права и у року од 14 радних дана вратити материјал, уколико предмет није предат суду. "Контра-напомена" мора садржати следеће елементе:

- претплатничково име, адресу, телефон и својеручни или факсимил потписа;
- идентификацију материјала и његову локацију пре премештања;
- изјаву под претњом казне за кривоклетство, да је материјал премештен грешком или погрешном идентификацијом;
- претплатничково признавање локалне надлежности федералног суда, или, ако се он налази преко мора, одговарајућег судског тела.

Специјална одредба која се односи на наставно и научноистраживачко особље у државним и непрофитним установама вишег образовања

ОСП режим, такође, уводи један посебан изузетак од општег правила да је установа одговорна за поступке својих запослених. Поштујући принципе академске слободе и научног истраживања, те праксу администратора виших образовних институција, да се не мешају у рад на часу, закон налаже да се наставници и дипломци ангажовани у настави или истраживачком раду не сматрају "установом" за ОСП намене. Тако, нпр, ако члан наставног особља пошаље материјал који нарушава ауторско право, одабере примаоца тога материјала, или зна да је дошло до нарушавања, установа неће аутоматски изгубити своје право на ограничење. Овај изузетак има три значајна услова:

- да активности наставног особља или дипломаца не повлаче за собом on-line приступ (укључујући мејл) материјалу, који је у претходне три године био "потребан или препоручен" за наставу, коју држе запослени у тој установи;

- да установа није примила више од две напомене о нарушавању ауторског права од њеног наставног особља или дипломаца;

- да се установа побрине да се сви корисници њеног система или информација са компјутерских мрежа придржавају закона о ауторском праву.

Уколико се наведена одредба пажљиво тумачи, јасно је да образовна установа не може бити компромитована поступцима наставног и истраживачког особља. Као установа, она има право на заштиту од тражења новчане одштете, и од ње се не може захтевати да блокира приступ или одбије претплатника. Али, то не отклања могућност да она и даље може бити предмет осталих судских гоњења.

2.3. Правила о приватности

Закон признаје значај заштите приватности клијентовог идентитета на internet-у. Установљени су поступци којима власник ауторског права, који улаже приговор, може добити идентитет појединих претплатника од ОСП-а. Основни принцип заштите базира се на власниковој сагласности с формалним судским захтевом, који ће издати федерални судски службеници. Уколико се спроведе, овај процес ће штитити ОСП од федералних или државних

прохибиција, које се уводе за давање информација о појединачним претплатницима.

2.4. Остали суштунски захтеви

Поред свих наведених правила, ОСП мора:

— развијати и уводити политику искључивања вишеструких преступника;

— да се прилагоди и не меша у "стандардне" техничке мере, које користе власници ауторских права, да би идентификовали и заштитили своја дела, као што су дигитални водени жиг и шифре, односно лозинке за приступ.

Закон је јасан у томе, да се од ОСП-а не тражи да снима своје услуге тражећи потенцијално нарушавање ауторског права. Он не мора тражити информације о злоупотреби ауторског права, али не може ни игнорисати очигледне чињенице.

Анализирајући овај закон, чини се да он, ипак, фаворизује, у извесном смислу, провајдере, у односу на друге учеснике на мрежи, као и у односу на клијенте internet услуга.

3. ОДГОВОРНОСТ ПРОВАЈДЕРА ПРЕМА ДИРЕКТИВИ ЕУ О ЕЛЕКТРОНСКОЈ ТРГОВИНИ

Једно од значајнијих питања која третира Директива ЕУ о електронској трговини⁴, представља управо одговорност посредника на мрежи. Посредничке активности карактерише чињеница да се жељене информације довлаче, складиште или транситују посредством, или на захтев прималаца сервиса. Израз "прималац сервиса" подразумева не само потрошача информације, који ту конкретно има приступ, већ и свако друго лице, коме је потенцијално приступачна таква информација, било да иступа под личним, било под професионалним именом. Овом Директивом одговорности посредника приступљено је трансверзално, што значи без разлике између типова недопуштених активности. Тако, систем ограничења одговорности, установљен с циљем да се примени у

⁴ Directive 2000/31/CE du Parlement Europe et du Conseil du 8 juin 2000 relative à certains aspects juridiques des services de la société de l'information, et notamment du commerce électronique, dans le marché intérieur ('directive sur le commerce électronique'). Retrieved November 26, 2011, from <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32000L0031:FR:HTML>

материји нелојалне утакмице, тиче се подједнако грађанске и кривичне одговорности.

У смислу одредаба Директиве, технички посредници не морају себи наметати никакву општу обавезу надгледања информација које трансмитују или складиште, нити какву дужност у поступку за активно истраживање радњи или околности које индицирају недопуштене активности. Оваква одредба не искључује само судску власт, која може захтевати од неког посредника да контролише одређени сајт у одређеном периоду, с циљем превенције или детекције.

3.1. Активности на које се Директива односи

Директива регулише три типа активности које, под одређеним условима, представљају основ за искључење провајдерове одговорности. Да би се користио предвиђеним повластицама, провајдер мора за сваки тип активности испунити прописане услове. У супротном, неће моћи да се позива на ослобађање одговорности, према овој Директиви, већ ће се на њега применити национални закон.

Обичан пренос

Слично америчком закону, Директива установљава изузетак од провајдерове одговорности, када он поступа као обичан преносилац информација постављених од трећих лица, или као обичан омогућавач приступа телекомуникационој мрежи. Да би се користио наведеном погодношћу, посредник не сме бити на извору трансмисије, не сме селектионирати примаоца трансмисије, и не сме селектионирати или модификовати информације које чине предмет трансмисије. Притом, активности трансмисије обухватају аутоматско складиштење, посредовање и транзит трансмитованих информација.

Кеширање (Caching)

Посредник је искључен од одговорности за овај тип активности под условом да:

- не модификује информацију;
- се управља према условима приступа информацијама;
- се придржава одредаба које се тичу ажурирања информација, означених на кохерентан начин према индустријским стандардима;

— се не уплиће у технологију, с циљем добијања информација о коришћеним подацима;

— делује промтно на повлачењу информација, или враћању приступа који је био онемогућен, чим сазна да је информација повучена са оригиналног сајта, или да је приступ овој информацији био онемогућен, или да су њено повлачење или блокада били наређени од надлежне власти.

Смештај

Директива уводи ослобађање посредника од одговорности за активности складиштења извршене на захтев примаоца сервиса. Ово ослобађање имаће дејство под условом да посредник није имао стварно сазнање да се неки клијент његовог сервиса бавио неком недопуштеном активношћу на мрежи, а за тужбе у оквиру грађанске одговорности, ако посредник није знао за чињенице и околности према којима се недопуштена активност појављује као очигледна. Међутим, није прецизирано шта значе појмови "имати стварно сазнање да је активност недопуштена" или "имати сазнање о чињеницама и околностима према којима је недопуштена активност очигледна", већ су, као фактичка питања остављена да се решавају у конкретним случајевима.

У свим трима случајевима, у којима се провајдер користи за ослобађање одговорности за предузимање наведених активности, искључене су тужбе за накнаду штете и камату, као и кривично гоњење, али нису искључене тужбе за обуставу ("action en cessation", "prohibitory injunction"). Наведене тужбе допуштене су с циљем повлачења или блокирања недопуштене информације. Изван оквира ових тужби, Директива не намеће посреднику повлачење недопуштене информације, или блокирање приступа, као у случају кеширања или смештаја.

ЗАКЉУЧАК

Интернет је по много чему различит од осталих медија за комуникацију са којима се савремени човек сусреће. Од развоја радија, телевизије и савремених облика сателитске телевизије, са десетинама, стотинама па и више хиљада канала, садржајима прилагођеним разним циљним групама, човек је изложен утицајима разних култура, обичаја, информацијама у облику слике, звука, идеја. Ипак, сви ти медији немају оно што одликује Интернет - сви су они једносмерни, дакле информације теку само ка кориснику.

Интернет уводи новину - корисник интернета може своје мишљење, идеје и производе поделити са милионима корисника у свету, може директно утицати на друге кориснике и може потпуно неспутан истраживати небројено страница написаних од других корисника. Али сва слобода коју Интернет нуди, повлачи и одговорност. У највећем броју случајева, Интернет се користи за пословање, забаву или едукацију, али једнако нуди и неслућене могућности за дистрибуирање нелегалног материјала или спровођење нелегалних активности. Управо због интернационалног карактера ове мреже, ефикасан начин спречавања злоупотребе захтева заједнички ангажман и одговорност локалних влада, полиције, Интернет индустрије, школства и родитеља, као и њихову блиску сарадњу, како на националном, тако и на интернационалном нивоу.

Анализирајући Digital Millenium Copyright Act и Директиву ЕУ о електронској трговини можемо приметити да амерички закон ограничава своје поље примене на *scopyrights*, мада има мишљења да би се он могао подједнако применити и на друге форме противзаконитих активности, у материји грађанске одговорности. С друге стране, ова Директива, рађена по узору на амерички закон, што се примене тиче, захвата све области права, на хоризонталан начин. У сваком случају, оба акта су послужила као инспирација и путоказ за српско право *de lege ferenda* - наш Закон о електронској трговини из 2009. године у потпуности је усаглашен са поменутом Директивом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Rosenoer, J., (1995), „Online defamation“ Cyberlaw, (www.cyberlaw.com);
2. Schmolzer, G., (1997), „Internet i kazneno pravo“, *Hrvatski letopis za kazneno pravo*, vol. 4, 2;
3. Schmolzer, G., (1998), „Internet und Strafrecht“ *Strafrechtliche Probleme der Gegenwart*;
4. Sedallian, V., (1996), „Controlling illegal content over the internet“, 26. International Bar Association Conference, Berlin.
5. Sedallian, V., (1998), „Le contrôle de flux information - Le responsabilité des acteurs dans les flux des informations“, From: <http://argia.fr/lij/livre/respect.html>;

УТИЦАЈ НАЦИОНАЛНЕ КУЛТУРЕ НА КОМУНИЦИРАЊЕ

THE IMPACT OF NATIONAL CULTURE ON THE COMMUNICATIONS

Радмила Мицић¹

Мирјана Маљковић

Економски факултет Приштина – Косовска Митровица, Србија

Љубиша Милачић

Висока пословна школа струковних студија, Блаце, Србија

Сажетак: Интензивна глобализација, културне разлике, „економски бум“ јапанског менаџмента, пословна пракса успешних компанија иницирали су интересовање за феномен националне културе. У раду се разматра утицај националне културе на комуницирање. Најпре се анализирају димензије националне културе. Затим се приказују елементи невербалне комуникације у различитим културама. Посебан део рада приказује традиционалне карактеристике јужнокорејске корпоративне културе. Циљ рада је да укаже на потребу и значај познавања и уважавања разлика у култури, као и невербалне комуникације у пословном комуницирању. Глобално оријентисани менаџери морају континуирано да истражују и уважавају карактеристике културе и невербалне комуникације подручја у коме послују.

Кључне речи: национална култура, комуникације, невербална комуникација

Abstract: Intensive globalization, cultural differences, success of Japanese management, the business practice of success companies, have initiated for phenomenon of national culture. The impact of national culture on the communication has been considered in this work. First of all dimensions of national culture are analyzed. Then, display the elements of nonverbal communication in different culture. Special part in this work is to traditional characteristics of South-Korean corporative culture. The aim of this paper is to point out the need and importance of knowledge and respect for cultural differences, as well as nonverbal communication in business communication. Managers of the internationally oriented companies need to continuously explore and respect the characteristics of the culture and characteristics of nonverbal communication on areas in which they operate.

Keywords: national culture, communication, nonverbal communication

УВОД

Глобализација светске привреде, културне разлике, „економски бум“ јапанског менаџмента, пословна пракса успешних компанија иницирали су интересовање за феномен националне

¹ Radmila.micic@pr.ac.rs

културе и међукултуралне разлике. Национална култура има великог утицаја на организовање, функционисање и перформансе организације. Национална култура представља скуп претпоставки, веровања и вредности које деле припадници једне националне заједнице и који утичу на њихово понашање. Претпоставке, вредности, веровања и норме понашања националне културе утичу на понашање њених припадника, који исте уносе у организацију и тиме национална култура постаје извор организационе културе. Национална култура битно утиче на: понашање појединаца, понашање целокупне организације, на организациону културу, као и на дизајнирање организације.

Национална култура утиче на скоре све елементе организације, и то на: организациону структуру, мотивацију запослених, стил вођства, на међуљудске односе, на управљање променама итд. Култура друштва несумњиво утиче и на начин комуницирања. Од начина комуницирања зависи успостављање добре пословне сарадње, склапање уговора. Ако је при том реч о пословању на глобалном нивоу, онда комуникација добија још више на значају. Наиме, културолошке разлике у начину комуницирања могу бити извор неразумевања, фрустрација, те тиме и узрок пословног неуспеха. Међутим, уз уважавање културолошких специфичности и разлика у приступу комуникацијама, могу бити извор синергије и конкурентске предности. Стога, глобално оријентисани менаџери морају имати у виду различитост националних културних вредности, веровања и норми понашања. Менаџери морају познавати и континуирано уважавати специфичности националне културе појединца, организациону културу, и интеракцију међу њима. Међутим, потребно је да познају и елементе невербалне комуникације. Јер је тзв. „говор без речи“ културално условљен и представља кључни сегмент комуницирања и преношења порука.

У наредном тексту биће анализиран утицај националне културе на комуницирање. У ту сврху, најпре ћемо приказати димензије националне културе које утичу на приступ комуницирању. Затим ћемо приказати неке од елемената невербалне комуникације и њихово различито тумачење у различитим културама. Посебан део рада се односи на традиционалне карактеристике јужнокорејске корпоративне културе. Сврха рада је да, преко димензија националне културе, одредимо карактеристике јужнокорејске културе, и да прикажемо утицај националне културе на начин комуницирања. Циљ рада је да укаже на потребу и значај познавања и уважавања

културолошких разлика и невербалне комуникације при пословном комуницирању.

1. ДИМЕНЗИЈЕ НАЦИОНАЛНЕ КУЛТУРЕ

Из широке лепезе димензија националне културе издвојићемо оне за које сматрамо да су од критичног значаја за приступ комуницирању, као и за међукултурално разумевање. То су: однос према контексту, однос према активностима и однос према времену.

Однос према контексту. Ова димензија културе одређује општи приступ комуникацијама, те битно утиче на успешност пословне комуникације. Амерички антрополог-Hall², разликује културе високог контекста, тзв. висококонтекстне културе и културе ниског контекста, тзв. нискоконтекстне културе.

У висококонтекстним културама акценат је на невербалној комуникацији, читању између редова, неформалној мрежи преношења информација. У овим културама порука се преноси у кодираном облику, тако да је поруку потребно дешифровати и протумачити њено значење узимајући у обзир и начин на који је порука пренешена. Гестови, интонација гласа, окружење и друга обележја невербалног говора се морају узети у обзир при тумачењу поруке. Значење поруке зависи од бројних контекстуалних фактора који се морају узети у обзир, тако да оно више зависи од неизговорене речи, него од изговорене речи. При склапању пословних уговора руковање и задата реч имају већи значај од писменог документа. У висококонтекстним културама међуљудски односи и поверење су важнији од посла. Можемо рећи да су то колективистичке културе у којима су интереси колектива испред интереса појединаца. Кина, Јапан, арапске земље и многе јужноевропске земље имају обележја ове културе.

У културама ниског контекста акценат ја на писаној комуникацији. Пословне поруке су јасне и засноване на чињеницама. У пословним контактима примат се даје склапању уговора, а не одржавању добрих пословних односа. У овим културама, појединци свој лични интерес и напредовање у каријери стављају испред интереса компаније. Зато се ове културе сматрају индивидуалистичким културама. У нискоконтекстне културе спадају: САД, Немачка, Канада, Аустралија.

² www.ekof.bg.ac.rs, convergence divergence.pdf. *The culture theory jungle: divergence and convergence in models of national culture*, p.5. Luciara Nardon & Richard M. Steers.

Однос према активностима. Међу културама постоје разлике у односу према активностима од којих битно зависи успех пословних комуникација. На основу ове димензије се разликују монокромне културе и поликромне културе³.

➤ Монокромне културе-су културе ниског контекста. У овим културама активности се обављају сукцесивно, методично и плански. Време се сматра вредним ресурсом. Приватни живот је стриктно одвојен од пословног. Такав однос према активностима имају земље Северне Америке, земље западне и северне Европе.

➤ Поликромне културе-су културе у којима је однос према активностима флексибилан. У фокусу ових култура су људи, добри међуљудски односи, поверење. Време нема битан значај, па се поштовању рокова и тачности не придаје велика пажња. Битна одлика ових култура је мешање приватног и пословног живота. Такав однос према активностима имају земље Латинске Америке, арапске земље и неке земље јужне Европе.

Познавање разлике у културама с аспекта односа према активностима помаже менаџерима при доношењу пословних одлука, утврђивању система награђивања и разумевању односа запослених према раду.

Однос према времену. Однос према времену је димензија културе која обухвата два аспекта. Први аспект се односи на разлике у општој временској оријентацији, док се други односи на разлике у искоришћавању времена.

На основу односа према времену разликују се:

➤ културе усмерене на прошлост - су културе које поштују прошлост. При доношењу одлука и решавању проблема узимају у обзир решења из прошлости.

➤ културе усмерене на садашњост - узимају у обзир резултате одређене одлуке који се односе на непосредну стварност.

➤ културе усмерене на будућност - узимају у обзир далекосежне последице одлука и резултате који ће се остварити у будућности.

Искоришћавање времена је аспект односа према времену, који се односи на значај који се придаје времену, тачности, поштовању постављених термина, рокова, начину на који се распоређује време с

³ Бахтијаревић, Ф., Сикавица, П., & Полошки, Н. (2008), *Сувремени менаџмент*, Школска књига, Загреб, стр. 443.

обзиром на активности. Полазећи од ових разлика културе се деле на:

➤ Културе које имају стриктан однос према времену - у овим културама време се сматра вредним ресурсом, који треба рационално користити. Поштовањем термина и задатих рокова време се може правилно користити и контролисати. Другим речима, временом се може управљати. Овакав однос према времену имају културе ниског контекста, попут: САД, Канаде, Аустралије итд.

➤ Културе које имају флексибилан однос према времену – су углавном културе у којима преовладава колективистички дух. У фокусу ових култура су људи и односи. Време се сматра ресурсом кога има у изобиљу, те је однос према њему лежеран. У овим културама се не инсистира на тачност и поштовање рокова, јер се то сматра знаком нестрпљења.

На основу познавања ове димензије културе менаџери имају увид у значање које се придаје тачности и роковима; одређују како да планирају и воде пословне састанке; припремају дневни ред; распоред активности и др.

Према Робинсону, издвајају се следеће димензије националне културе⁴:

Однос према окружењу - представља став људи према природи, односно, да ли људи сматрају да могу владати природом, живети у хармонији са њом или треба да јој се покоравају. Американци и Канађани сматрају да могу владати природом, док, у земљама Далеког Истока се сматра да се природи не треба супротстављати. Полазећи од ове димензије, при постављању циљева предузећа треба поћи од подручја у ком се предузеће налази.

Оријентација према времену – друштва се разликују према томе да ли су сконцентрисана на прошлост, садашњост или будућност. Познавање ове димензије може пружити увид у значење које се придаје задатим роковима.

Природа људи - означава да ли у једној култури људе сматрају добрима, лошима, или неком комбинацијом ових особина. Ову димензију националне културе можемо довести у везу са стилима руковођења. Стога, у земљама где постоји лоше мишљење о људима (Русија), доминира аутократски стил лидерства.

⁴ Robbins, S. (1993). *Organizational Behavior*, McGraw Hall International Editions, p. 72-75.

У земљама где постоји више култура истовремено доминира партиципативни стил вођења.

Оријентација према активностима – може пружити увид у однос према раду, доношењу одлука, систему награђивања.

Фокус одговорности - прави разлику између индивидуалистички оријентисане културе, културе оријентисане на друштво и културе оријентисане на хијерархијске односе. На темељу ове димензије разлике у културама могу се објаснити обликовања радних места, систем награђивања, приступ одлучивању.

Поимање простора – указује на значај простора у различитим културама.

Једно од најпознатијих истраживања националних култура и њених димензија спровео је *Хофстед*. Овај аутор је идентификовао следеће димензије по којима се националне културе могу разликовати, и то: дистанца моћи, индивидуализам насупрот колективизму, мушке-женске вредности, однос према неизвесности и дугорочна насупрот краткорочној оријентацији⁵.

2. НЕВЕРБАЛНА КОМУНИКАЦИЈА У РАЗЛИЧИТИМ КУЛТУРАМА

Разлике у култури између појединих народа земаља или подручја имају критичну улогу у невербалним комуникацијама. Како је невербални говор културално условљен, невербални знакови и гестови немају исто значење у различитим културама. Различите културе придају различито значење појединим облицима невербалне комуникације. Проблем настаје у међукултуралном комуницирању, када се разлике у култури не познају довољно или се уопште њима не придаје значај. Постоји неколико фактора који, најчешће, имају различито значење у различитим културама. У наредном тексту ћемо их укратко образложити.

Просторна удаљеност је један од битних фактора разлика у култури. Простор преноси поруке о важности и организационом статусу неке особе. Схватање и значење простора нема исто значење за све народе или земље. На пример, у САД-у менаџери вишег нивоа имају веће канцеларије, а менаџери нижих нивоа мање. У Јапану менаџери имају другачији однос према простору. Њихови менаџери немају велике канцеларије и већину времена проводе са запосленима. У многим европским компанијама менаџери немају издвојене канцеларије, већ раде заједно са подређенима у великим

⁵ www.geert/hofstede.com, Geert Hofstede *Cultural Dimensions*

просторијама. Савремена пракса показује да и организације могу слати поруке о себи употребом простора⁶.

Полазећи од пожељне дистанце у пословном комуницирању постоје две врсте културе друштва, и то⁷:

- културе удаљеног контакта – чији припадници преферирају већу просторну удаљеност, хладне пословне односе без физичких додира (земље северне и западне Европе и Северне Америке), и

- културе блиског контакта – припадници ових култура преферирају мању просторну удаљеност, пријатељске односе и много физичких додира (земље Средњег истока, Јужне Америке, јужне и источне Европе).

Контакт очију је важан елемент невербалног говора при преношењу порука. Овом облику комуникација се, у азијским земљама, поклања посебна пажња. У Јужној Кореји се, тзв. *Nunch'i* концепт- „поглед у нечије очи“, схвата као способност менаџера да прећутно схвати шта друга страна мисли. Као такав он има пресудан значај за каријеру менаџера и пословни успех. У Јапану, дуготрајно гледање у очи саговорника током разговора може се протумачити као агресиван гест. За Арапе су очи прозори душе. Насупрот томе, у западним културама је гледање у очи саговорника саставни део комуницирања. Избегавање погледа се тумачи као несигурност, скривање нечега, незаинтересованост и сл.

Осмех је, такође, културално условљен. Примера ради, у западним културама, осмех се сматра знаком среће и задовољства. У источним културама, осмех може бити знак збуњености.

Начин поздрављања и упознавања у пословним контактима представља важан аспект комуницирања. У земљама средњег истока особе истог пола се љубе. Друге културе (Кина, Јапан, Индонезија и др.) имају другачији начин поздрављања, као што је: благи наклон главе, осмех и избегавање додира. Руковање је, такође, различито у различитим културама. У Азији је благ стисак руке, јер се дрмање руке сматра непристојним. Французи се рукују при доласку и одласку, такође, лаганим стиском. Благ стисак руке је одлика и Британаца. Насупрот њима, у Америци је доминантан чврст стисак руке. Немце одликује кратак и чврст стисак руке који се понавља при доласку и одласку. У Латинској Америци је умерен стисак који се често понавља итд.

⁶ Гринберг, Ц., & Барон, Р. (1998). *Понашање у организацијама*, Желнид, Београд, стр. 312.

⁷ Бахтијаревић, Ф., Сикавица, П., & Полошки, Н. (2008), *Сувремени менаџмент*, Школска књига, Загреб, стр. 447.

Адресирање пословних писама је културално условљено. Генерално, прави се разлика између адресирања пословних писама на западу - где доминира индивидуалистичка култура, и истоку - кога одликује колективистичка култура. Наиме, у САД-у најпре се истиче индивидуални статус, па име и презиме особе, затим назив компаније, титула особе, адреса, град, држава и на крају земља. У Јапану најпре се истиче име земље, града и адреса, затим назив компаније, па презиме и име особе.

Гестови као облик невербалне комуникације могу довести до збрке и непријатности при комуницирању. Стога, глобално оријентисани менаџери морају водити рачуна о гестовима који се у другим културама сматрају увредљивим или забрањеним. Примера ради, лева се рука у арапским земљама, Индији и Индонезији сматра нечистом па њоме не треба ништа додавати ни јести. Пружање нечега обема рукама у Јапану је знак поштовања, док је у Француској то знак неуглађености. У неким земљама југоисточне и југозападне Азије и северне Африке показивање потпетице ципеле се сматра увредљивим гестом. У источним културама додир и пољубци при сусрету особа супротног пола су забрањени, док су пријатељски пољупци у западним културама уобичајени. Јапанци лаганим климањем главе затворених очију исказују поштовање према саговорнику, док у другим културама то може бити знак досаде. Спајање палца и кажипрста различито се тумачи у различитим културама. У Јапану то је знак за новац, у Француској означава нешто безвредно, у арапским земљама се тумачи као бацање проклетства, док у САД-у значи да је све у реду⁸. Интересантно је и тумачање скупљених прстију руке. Код Египћана овај знак упућује на стрпљење. У Грчкој се њиме исказује задовољство, а Италијани њиме постављају питање: „шта заправо мислиш“?⁹. Невербалне поруке се шаљу цвећем, бојом, одећом коју носите, бројевима итд.

⁸ Axtell, R. E. (1993). *Do's and Taboos around the World*, A Benjamin Book, Willey, New York, p. 47.

⁹ Harris, P. R., Moran, S., T., & Moran, S. V. (2004). *Managing Cultural Differencies: Global Leadership Strategies for the Twenty- first century*, Elsevier Butterworth Heinemann, Amsterdam, p. 57.

3. ТРАДИЦИОНАЛНЕ КАРАКТЕРИСТИКЕ ЈУЖНОКОРЕЈСКЕ КОРПОРАТИВНЕ КУЛТУРЕ

Снажна и по много чему јединствена, корпоративна култура чебола одражава срце ставова и понашања руководица и запослених. Велики број специфичности традиционалне корпоративне културе одваја чеболе од јапанских и америчких предузећа. Уз ризик од уопштавања, оне могу бити сажете у седам суштинских категорија које одражавају вредности корејске корпоративне културе. То су: централизованост рада, хармонија колектива и социјални уговор, међуљудски односи, патернализам у односима надређених и подређених, општи опис посла, невербални знаци, процес доношења одлука и лична одговорност.

Табела 1.: Компарација јужнокорејске, јапанске и америчке корпоративне културе

Карактеристике	Ј. Кореја	Јапан	САД
Лојалност компанији	Јака	Изузетно јака	Прилично слаба
Важност старешинства	Врло јака	Врло јака	Умерено битна
Централизованост рада	Конфучијанска радна етика	Конфучијанска радна етика	Протестантска радна етика
Основе достигнућа	Достигнућа групе	Достигнућа групе	Индивидуална достигнућа
Друштвени уговор	Доминира хармонија	Доминира хармонија	Доминира право појединца
Основе посл. односа	Лични односи	Лични односи	Писмени уговор
Вертикални односи	Високо патерналистички	Високо патерналистички	Нелични бирократски
Опис посла	Општи	Општи	Веома специфичан
Невербални знаци	Изузетно осетљиви	Изузетно осетљиви	Релативно осетљиви
Индивидуализам у односу на групни дух	Оба јака	Групни дух	Доминира индивидуализам
Запосленост	Готово доживотна	Доживотна	Незагарантована
Мобилност	Појединачна мобилност	Немобилност	Слободна мобилност
Сил вођства	Ауторитативни	Ауторитативни	Учеснички
Доношење одлука	Аутократско и консултативно	Консенсус	Аутократско и консултативно

Извор: Gerardo R.U., Steers R. M., Seung-Ho Park. (1997). *Korean enterprise*, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts, p. 169.

Централизованост рада. Корејци су изузетно марљиви, вредни, пожртвовани и одани. Корејски израз за став према послу је „eui-yok“, што значи воља или амбиција. Особа која поседује „eui-yok“ има сталну жељу за успехом, не толико због новчане надокнаде, колико због духовне користи и добробити компаније. У Кореји, запослени су оријентисани ка успеху компаније. У САД, напори запослених су примарно фокусирани на појединачна напредовања и успех.

Хармонија колектива и социјални уговор. Принцип хармоније колектива базира на конфучијанској идеологији која истиче важност добрих међуљудских односа без конфликта, готово по сваку цену. У Кореји, приоритетна је одговорност, а не право појединца. На западу то је обрнуто, индивидуална права су испред обавезе појединца. У корејским предузећима социјални уговор се остварује кроз тзв. sahoon, који уоквирује најважније вредности компаније.

Међуљудски односи. Будући да Корејци истичу значај хармоније колектива, а западњаци индивидуалну слободу, не чуди што у пословним односима Корејци више верују у личне контакте и односе, док се западњаци више ослањају на потписане уговоре.

Патернализам у односима надређених и подређених. У корејским предузећима, односе између надређених и подређених карактерише висок степен патернализма. Од менаџера се очекује да преузме личну одговорност за развитак својих подређених, а од подређених да изразе одговарајуће поштовање и послушност. Сем тога, од менаџера се очекује да се активно интересује за лични и породични живот подређених. Овај однос је у потпуној супротности са западњачким нормама које јасно одвајају пословни од приватног живота.

Општи опис посла. У Кореји, описи посла дефинишу само опште одреднице посла. Овакви описи посла подржавају индивидуално понашање зарад добробити компаније.

Невербални знаци. Корејски бизнисмени су поносни на своју способност невербалне комуникације, тј. на невербалну реакцију на питање, наређење или коментар. Овај Nunch'i концепт се грубо преводи као „поглед у нечије очи“. Способност да чита са нечијег лица, да прећутно схвати шта друга страна мисли, има фундаментални значај за пословни успех менаџера. У Кореји, насупротив Западу, оно што није речено често је много важније од оног што је речено. Стога, невербална комуникација има већи значај на истоку него на западу.

Процес доношења одлука. Корејски менаџери примењују „ritmi“ систем доношења одлука – што значи „предлог дат на разматрање“.

ЗАКЉУЧНИ СТАВОВИ

Национална култура, као својеврсни феномен пословног успеха и битан фактор организационог дизајна, добија све више на актуелности и значају. Интересовање за културу су иницирали савремени трендови из окружења. Њен значај проистиче из сазнања да је она фактор који утиче на креирање дизајна, те тиме и на перформансе организације. Одлуке о начину доношења одлука, комуницирању, мотивисању, информисању, контролисању и награђивању запослених могу бити од пресудног значаја за пословни успех организације. Стога, менаџери глобално оријентисаних фирми морају познавати и уважавати специфичности националне културе појединца, организациону културу и интеракцију између ове две културе.

На основу изложених карактеристика јужнокорејске корпоративне културе, а полазећи од наведених димензија националне културе, можемо извести одређене констатације. Корејску националну културу одликује висока дастанца моћи, те следи да доминира ауторитативно вођство. Будући да је лојалност компанији јака, да је изражена хармонија колектива, брига за људе, да су достигнућа групе испред достигнућа појединаца, можемо рећи да доминира колективистички дух. У Кореји велики значај се придаје невербалној комуникацији, а дата реч има већи значај од потписаног уговора. Дакле, то је висококонтекстна култура. Готово доживотна запосленост је одраз јаке оријентације на дуги рок. У Кореји, људски ресурси се сматрају највреднијим ресурсом организације. Будући да су у фокусу ове културе људи и добри међуљудски односи, као и да постоји повезаност између приватног и пословног живота, следи да је то поликромна култура. Са аспекта просторне удаљености, то је култура блиског контакта.

Међукултуралне разлике су интересантне за анализу, јер се рефлектују на пословање предузећа. Оне су неопходне глобално оријентисаним менаџерима, који не могу остварити пословни успех уколико не познају и не уважавају културолошке специфичности и одлике невербалне комуникације подручја у коме послују. На примеру Јужне Кореје смо могли уочити да је у пословном комуницирању битна невербална комуникација. Да је гаранција за пословне уговоре руковање партнера и дата реч, а не потписивање

уговора. Да су Корејци вредан, пожртвован и одан народ. Оријентисани су ка остварењу друштвених интереса и интереса компаније. У њиховој свести рад заузима централно место, и то не ради личне добити већ ради добробити компаније. Корејци посебну пажњу поклањају развоју добрих међуљудских односа, готово без конфликта.

У пословној комуникацији са Корејцима треба имати у виду да су Корејци изузетно лојалан народ, да су поносни на своју земљу и њену историју. Пожељно је исказати поштовање према старијим особама, неговати добре пословне односе. Корејци преферирају љубазност, пријатељство. Приликом упознавања пожељан је мали наклон. Уколико нешто пружате или примате пожељно је да то учините обема рукама.

Култура битно утиче на интегрисање и унифицирање понашања чланова неког колектива и друштва. Познавање културе пословних партнера представља темељни услов успешне међукултуралне сарадње. Оно омогућује предвиђање понашања, избегавање неспоразума, фрустрација и постизање синергије у пословној сарадњи. Менаџери и пословни људи треба посебну пажњу да посвете елементима невербалне комуникације, јер исти гестови и невербални знакови имају различито значење у различитим културама.

ЛИТЕРАТУРА

1. Axtell, R.E. (1993), *Do's and Taboos around the World*, A Benjamin Book, Willey, New York,
2. Bahtijarević, F., P.Sikavica, & N.Pološki (2008), *Suvremeni menadžment*, Školska knjiga, Zagreb,
3. Grinberg, Dž., R.Baron (1998), *Ponašanje u organizacijama*, Želnid, Beograd,
4. Harris, P.R., S.T.Moran, & S.V.Moran (2004), *Managing Cultural Differences: Global Leadership Strategies for the Twenty - first Century*, Amsterdam, Elsevier Butterworth -Heinemann, Amsterdam,
5. Мицић, Р. (2008), „Утицај организационе културе на избор стила вођства“, Економски погледи, бр. 1/2008,
6. Robbins, S. (1993), *Organizational Behavior*, McGraw Hall International Editions,
7. Ungson, G., Steers, R., & Seung-Ho Park (1997), *Korean enterprise*, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts,

8. www.ekof.bg.ac.rs/convergence_divergence.pdf. *The culture theory jungle: divergence and convergence in models of national culture*, Luciara Nardon & Richard M. Steers,
9. www.geert-hofstede.com, Geert Hofstede *Cultural Dimensions*.

САВРЕМЕНА СОФТВЕРСКА РЕШЕЊА У УПРАВЉАЊУ РЕСУРСИМА ПРЕДУЗЕЋА¹

MODERN SOFTWARE SOLUTIONS IN THE MANAGEMENT OF COMPANY RESOURCES

Славиша Трајковић*

Економски факултет Косовска Митровица, Србија

Срђан Милосављевић**

Економски факултет Косовска Митровица, Србија

Сажетак: Информације су кључ за успешно управљање ресурсима предузећа. Савремена софтверска решења у овој области омогућавају менаџменту да своје одлуке доносе сагледавајући целокупну ситуацију у свим организацијама и функцијама унутар компанија. Информације су неопходне у свакој фази доношења одлука, почевши од стратегијске, планске па све до операционализационе фазе управљања ресурсима предузећа.

Иновације у ИТ пружају нове могућности на пољу управљања релацијама унутар пословног система. Модерна предузећа користе информационе технологије како би координисали и интегрисали процесе у оквиру њихових стратегијских пословних јединица, што им омогућава да квалитетно управљају токовима информација, материјала и новца.

Кључне речи: информациона технологија, управљање, одлучивање, софтверски производи.

Abstract: Information is the key to successful management of company resources. Modern software solutions in this area enable management to make decisions celukupnu looking at the situation in all organizations and functions within the company. Information is needed at every stage of decision-making, from strategic, planned until operacionalizacione phase of resource companies.

Innovation in IT are providing new opportunities in the field of management relations within the business system. Modern enterprises use information technology to coordinate and integrate the processes within their strategic business units, enabling them to manage the quality of information flow, materials and money.

Keywords: information technology, management, decision making, software products.

¹ Рад је саопштен усмено на међународној научној конференцији ES-NBE 2011, Косовска Митровица, 9-10. новембар 2011.

* tslavisa@gmail.com

** srdjan.milosavljevic@pr.ac.rs

1. УВОД

Због позитивних импликација на пословање предузећа које има примена обрачуна трошкова по активностима, менаџери многих великих компанија су се често питали како се обрачун трошкова по активностима може успешно имплементирати у савремене софтвере за управљање ресурсима предузећа. Системи за управљање ресурсима предузећа својим корисницима остављају могућност инсталирања само модула за обрачун трошкова на бази активности без њихове интеграције са осталим битним функционалним подручјима предузећа. Међутим, у SAP AG компанији својим корисницима испоручују пакет са свим модулима који омогућују контролу и праћење свеукупних перформанси у читавом ланцу снабдевања.

Са аспекта информационе подршке управљања трошковима у предузећу и читавом ланцу снабдевања потребно је обрадити финансијске апликације које нуди SAP R/3 софтверско решење. Посебна пажња се треба посветити модулу за контролу трошкова који представља изванредну информациону подршку менаџменту предузећа у настојању да контролише и управља трошковима предузећа и читавог ланца снабдевања.

Имплементацијом ERP система, који је састављен од међусобно повезаних софтверских модула, менаџери успевају да успоставе координацију кључних активности у интерном ланцу вредности али и у ланцима вредности осталих организација са којим заједничким снагама стварају вредност намењену крајњим потрошачима. Координацију активности и управљање трошковима које оне изазивају, немогуће је оптимално извршавати без интеграције свих делова ланца снабдевања. Дакле интеграција процеса стварања вредности, између свих предузећа у ланцу снабдевања представља предпоставку на којој је конципирано оптимално управљање ланцем снабдевања. У циљу сагледавања перформанси ланца дистрибуције предузеће може да користи и посебна софтверска решења, као што је систем за управљање односима са купцима (Customer Relationship Management). Међутим, како савремена решења за планирање ресурса предузећа у себи већ имају имплементиране напредне модуле CRM-а, успостављање посебног система за управљање односа са купцима често није неопходно.

2. САВРЕМЕНИ КОНЦЕПТИ ЕЛЕКТРОНСКОГ УПРАВЉАЊА РЕСУРСИМА ПРЕДУЗЕЋА

Центри трошкова представљају уже организационе јединице у којима настају одређени трошкови. Центри трошкова морају имати своју физичку локацију и постојати у предузећу дуже од једне године. Може се рећи да центри трошкова представљају зону одговорности у којој трошкови настају. На пример, у одевној конфекцији могу постојати центри за кројење, шивење, дораду итд. Уз подршку **ССА (Cost Center Accounting)** врши се контрола и управљање трошковима по појединим трошковним центрима како би цена коштања аутпута била што оптималнија и конкурентна на тржишту. Одговоре које треба да пружи ССА су: Који ресурси су утрошени и где? Ко су изазивачи трошења ресурса? Где те ресурсе треба сврстати? и Каква су одступања забележена у потрошњи ресурса?² Како би се добили одговори на ова питања потребно је хијерархијски дефинисати трошковне центре и утврдити циљне трошкове за сваки од трошковних центара. Обрачун центара трошкова се врши уз асистенцију осталих компоненти FI и CO модула, а пре свега опције за обрачун трошкова по активностима и обрачун трошкова додатних наруџбина

Обрачун трошкова додатних наруџбина које се називају и интерни, прикупља и анализира трошкове индивидуалних додатних утрошака ресурса. Интерне наруџбине се односе на трошкове који произилазе из пројеката који се могу односити на неки догађај у предузећу или неки мањи пројекат који не захтева дугорочно и искоришћење ресурса предузећа. Дакле, интерне наруџбине нису сталне и нису унапред планиране пословне активности, већ се накнадно у складу са потребама организације активирају како би се остварили одређени циљеви предузећа. **ОРА** (обрачун трошкова додатних наруџбина) компонента контролинг (CO) модула може се користити у различите сврхе као што су:³ мониторинг и управљање трошковима краткорочно ангажоване радне снаге, мониторинг трошкова и прихода специфичних услуга, текућа контрола трошкова итд. **Order and Project Accounting** компонента обрађује податке о потребним ресурсима за извршење одређеног задатка или пројекта, затим податке о производима или услугама које се прибављају изван

² Chopra, S., Meindl, P., Supply Chain Management, Strategy, Planning, and Operation, Fourth Edition, Pearson Education, Prentice Hall, Inc. New Jersey, 2010, стр. 76.

³

http://help.sap.com/saphelp_srm30/helpdata/en/35/26b610afab52b9e10000009b38f974/content.htm

организације, утврђује колики су трошкови у свакој од фаза реализације пројекта и на крају како се извршење ових пројеката одражава на профитабилне перформансе предузећа.

У централном делу контролинг СО модула налази **ABC Activity Based Costing** (ABC) компонента, која је изузетно занчајна, јер менаџменту предузећа олакшава контролу и управљање трошковима, пре свега на основу релевантних информација о кретању трошкова у предузећу. Осим контроле и управљања трошковима у предузећу SAP R/3 пружа могућност сагледавања утицаја трошкова предузећа на профитабилне перформансе дистрибутивног дела ланца снабдевања као и утицај набавног дела ланца снабдевања на трошкове централног предузећа у ланцу снабдевања. Ова могућност се остварује кроз интеграцију контролинг модула са осталим модула унутар Саповог ERP система.

Product Costing (PC) – Контрола трошкова производа, корисницима пружа информације о планираним и стварним трошковима пороизвода. PC компонента СО модула на основу планских, стандардних или циљних трошкова прати колики су стварни трошкови и који су то трошкови повећали цену изнад циљане. Контрола трошкова процеса који су у току омогућава брзо реаговање и отклањање евентуалних недостатака у односу на планиране износе трошкова. Управљање трошковима производа такође омогућава и симулацију процеса производње, уз помоћ које се сагледавају различите варијанте понашања трошкова у односу на промену цене, количине или квалитета одређених инпута у производњу.

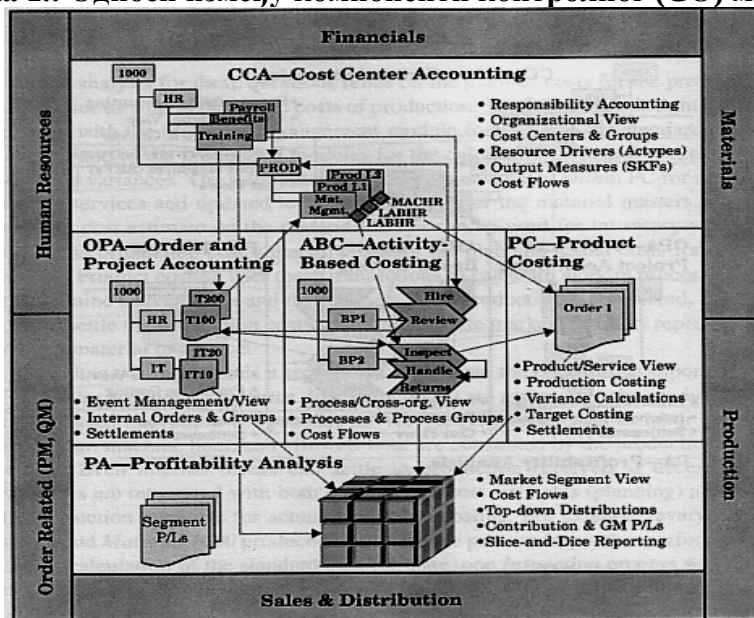
Последња у низу компоненти контролинг модула је анализа прогитабилности - **PA (Profitability Analysis)**. Компонента анализе профитабилности омогућава вредновање тржишних сегмената који се могу класификовати по производима, потрошачима (њиховом комбинацијом), регионима сл.⁴ Анализом поменутих компоненти СО модула утврђује се њихов укупни и маргинални допринос профитабилности предузећа. Дакле користећи ову компоненту контролинг модула могуће је утврдити који је купац, производ или регион најпрофитабилнији и на основу расположивих података предузимати даље кораке. Компонента за анализу профитабилности (уз подршку других модула SAP R/3) пружа информације о томе, које су активности и процеси коришћени за подршку одређених сегмената, тако да се на основу тога стиче реална слика о кључним

⁴ Profitability Analysis, str. 9. Izvor: <http://help.sap.com/printdocu/core/print46c/en/data/pdf/COPA/COPA.pdf>

процесима који су заслужни за позитивне или негативне профитабилне перформансе предузећа. Утврђивање профитабилности предузећа немогуће је извршити без интеграције свих модула и компоненти унутар софтверског решења SAP R/3. Како би се схватила неопходност интеграције свих процеса у предузећу и изван њега послужимо се илустрацијом која одсликава интеракционе односе између компоненти контролног модула.

Са слике 1. види се да ABC компонента контролинг модула заузима централно место у овом модулу и да се готово целокупан систем обрачуна трошкова у SAP R/3 систему обавља на основу активности. Из предходне илустрације се такође види да су центри трошкова примарни „сакупљачи“ трошкова, што је и логично јер се трошкови јављају у одређеним деловима организационог система. Рачуноводство трошкова по центрима пружа увид о насталим трошковима у појединим центрима одговорности и неопходним ресурсима за реализацију учинака. Међутим, ССА компонента контролинг модула обично не пружа информацијама о томе које су активности изазвале потрошњу одређених ресурса, што је од кључног значаја, јер идентификација активности омогућава сагледавање свих могућности оптимизације процеса неопходних за стварање учинака предузећа.

Слика 1.: Односи између компоненти контролног (CO) модула⁵



⁵ Sedgley, D., Jackiw, C., The 123, ABC in SAP Using SAP R/3 to Support Activity-Based Costing, John Wiley & Sons Inc., New York, 2001, стр. 86.

У оквиру SAP R/3 анализа трошкова активности и процеса се врши уз потршку ABC (Activity Based Costing) компоненте контролинг модула. За обрачун трошкова учинака задужена је компонента PC (Produkt Costing) контролинг модула чије се информације деаље „транспортју“ у компоненту за анализу профитабилности предузећа. Огроман значај ABC система обрачуна трошкова у SAP CO модулу, потврђује и наредна илустрација која одсликава повезаност ABC система обрачуна трошкова са свим компонентама CO модула.

3. ПРЕДНОСТИ КОРИШЋЕЊА СОФТВЕРСКИХ РЕШЕЊА У УПРАВЉАЊУ РЕСУРСИМА ПРЕДУЗЕЋА

Савремени ABC приступ управљања трошковима „темељ“ свих компоненти у оквиру SAP-овог CO модула. Осим код CO-ABC и CO-PC компоненте овај систем обрачуна трошкова игра значајну улогу и у утврђивању профитабилности предузећа. Мултидимензионалним сагледавањем профитабилности предузећа менаџмент добија информације о томе који су производи, тржишни сегменти, потрошачи, дистрибутивни канали и продајне јединице заслужни за профитабилне перформансе предузећа. На основу добијених информација могуће управљати трошковима и реконфигурисати ланац снабдевања предузећа како би он постао што профитабилнији и реакбилнији. Неадекватни добављачи, производи, дистрибутивни канали, купци и сл. морају се преиспитати и утврдити разлози њиховог слабог доприноса профитабилности предузећа.

Опште (индиректне) трошкове тешко је непосредним путем разврстати на њихове носиоце (производе), и да се према класичним методама обрачуна трошкова ти трошкови прво алоцирају на места трошкова да би се касније уз помоћ кључева доделили одређеним носиоцима. Основни проблем овакве расподеле општих трошкова је у „арбитрарности“ одабраних кључева јер они у највећем броју случајева нису правилно одражавали утрошке општих трошкова.

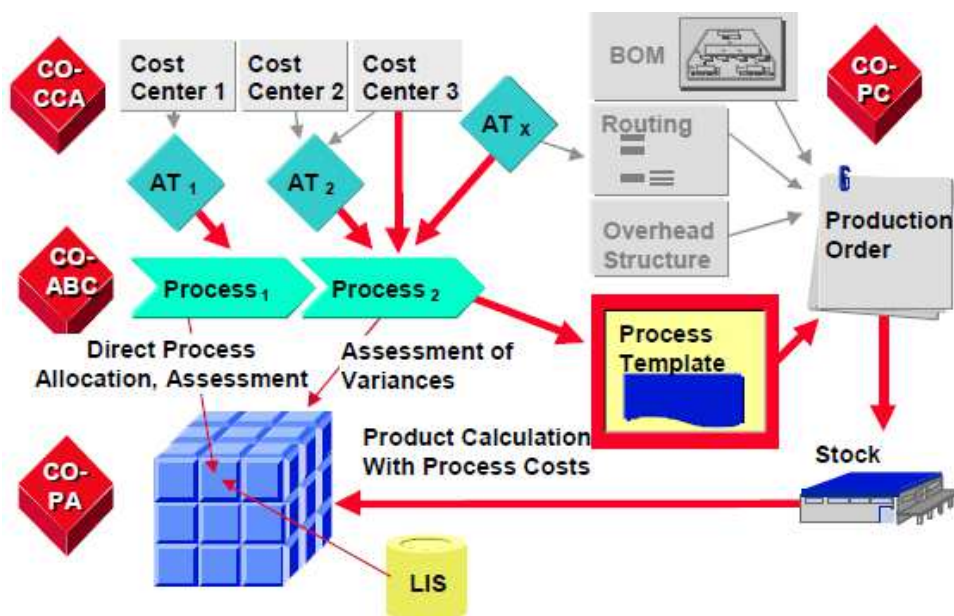
Важно је истаћи да је ABC обрачун трошкова у оквиру SAP R/3 први пут примењен 1994 године у оквиру SAP R/3 Release 2.2. Ова верзија SAP R/3 софтвера није омогућавала потпуну интеграцију ABC SOTи осталих модула овог ERP решења, већ су се могућности ABC SOT углавном користиле (независно) у аналитичке сврхе и у циљу доношења одређених пословних одлука. Од 1997. године „ослобађањем“ нове верзије софтвера SAP R/3 па све до данас могућности овог софтверског решења постају све запаженије, а

компонента COT по активностима постаје потпуно интегрисана са осталим компонентама и модулима овог ERP решења. Данас, корисници SAP R/3, на располагању имају могућност паралелног и интегрисаног обрачуна трошкова, што представља добру основу за стратегијско и оперативно управљање трошковима у предузећу.

Паралелни обрачун трошкова по активностима (енг. Parallel Analytical Activity-Based Costing) значајан је јер пружа јаснију слику активности и процеса који се одвијају у предузећу. Корисници саповог ERP решења могу на основу ове опције у оквиру ABC CO модула да изврше више алтернативних анализа (тзв. делта верзија), чиме се стварају реалне могућности за квалитетно управљање трошковима у предузећу. У којој ће мери производи (правилно) бити оптерећени општим трошковима зависи пре свега од поступка алокације ових трошкова, а уз алтернативне „делта“ верзије могуће је израдити више сценарија алокације трошкова по активностима, одабрати најприхватљивије решење и редефинисати обрачун трошкова у оквиру SAP R/3 решења. Са паралелним ABC и делта верзијама, могу се дубље анализирати различити делови предузећа у којима настају трошкови, што омогућава сагледавање процеса стварања вредности, и пружа могућности за будућа побољшања процеса.

Као што је приказано на слици бр. 2. **интегрисани обрачун трошкова по активностима** у потпуности интегрише ABC CO компоненту са осталим компонентама контролинг модула, а релације међу компонената CO модула се могу приказати и на следећи начин:

Слика 2.: Интегрисани ABC⁶



Трошкови ресурса се првобитно додељују трошковним центрима, односно местима на којима настају одређени трошкови. Да би се произвео одређени производ потребно је извршити одређене активности које се одвијају у оквиру одређених процеса у предузећу. Са слике број 2. видимо да сваки од центара трошкова захтева извршење одређене активности. Трошкови активности се сразмерно захтевима које упућују за обављање активности касније алоцирају на учинке предузећа. Како би се трошкови што прецизније доделили учинцима у оквиру SAP CO модула користи се Template Allocation метод. **Template** је „динамични алат“ и алокациони метод који алоцира стварне потрошаче ресурса предузећа. Уз подршку *Template Allocation* методе трошкови свих активности се на основу дефинисаних Template-а распоређују на производе и услуге предузећа. Најзначајнија особина *Template алата* је његова способност да у динамици детерминише који су ресурси, процеси и активности били неопходни за стварање учинака предузећа. Након алоцирања трошкова на учинке, врши се њихова даља „дистрибуција“ у CO-PA компоненту CO модула где се утврђује профитабилност одређених производа, а самим тим и утицај

⁶ Извор: www.sap.com

реализованих трошкова на свеукупну профитабилност предузећа. Уколико су трошкови за учињене активности нижи, нормално је да ће перформансе предузећа и читавог ланца снабдевања бити више.

Интегрисани ABC пружа ширу слику утицаја појединих активности на профитабилне перформансе предузећа, јер осим сагледавања интерних активности предузећа, омогућава и рангирање учесника у ланцу снабдевања у односу на то колико је који учесник допринео профитабилности предузећа. Рангирањем учесника као што су добављачи, купаци, канали дистрибуције и други, (према ABC приступу) пружа се јаснија слика о значају појединих „карика“ за стварање профитабилних перформанси предузећа и читавог ланца снабдевања. Информације о профитабилности добављача, купаца, канала дистрибуције или производа омогућавају уочавање свих позитивних и негативних ефеката „карика“ у ланцу снабдевања предузећа, што даје реалне могућности за реконфигурацију и унапређење појединих делова ланца снабдевања.

4. ЗАКЉУЧАК

Проток информација у управљању ресурсима предузећа представља предуслов успешног пословања свих његових учесника. Без савремених решења информационе технологије, прикупљање података и дистрибуција информација је практично немогућа, јер се модерна предузећа суочавају са великом количином информација од којих већина није релевантна за доношење управљачких одлука. Управо зато свака организација треба да иде у правцу успостављања „моћног“ управљачког информационог система који ће информацијама подхрањивати све организационе делове, и различите менаџмент нивое у предузећу.

Напредак информационе технологије донео је многа савремена софтверска и хардверска решења чијом се употребом омогућава прикупљање, обрада и дистрибуција информација до одговарајућих доносиоца оперативних и стратешких пословних одлука. Системи за планрање ресурса предузећа (Enterprise Resource Planing) омогућавају праћење тока утрошака ресурса и стварања вредности кроз све карике ланца снабдевања. ERP омогућава логичко повезивање информација функционалних целина, чиме се пружа јаснија слика трошења ресурса и стварања вредности у предузећу. Осим тога кроз ERP систем, предузеће може да прикупља податке о својим купцима и добављачима, али и да приступа њихоим

базама података, чиме се омогућава оптимално управљање свим токовима у ланцу снабдевања.

Развојем Интернет технологија, и апликативних програма за управљање базама података, омогућава се релативно лак приступ базама података свих организација које су повезане у ланцу снабдевања. Без адекватне размене информација између организација у ланцу снабдевања не може се очекивати, његово оптимално функционисање. Сваки застој у дистрибуцији информација може довести до великих трошкова који се могу јавити у свим деловима ланца снабдевања. Уколико информације о трошковима које се односе на посматрано предузеће, или неку другу организацију у ланцу снабдевања дођу прекасно, оне постају ирелевантне са становишта управљања савременим предузећем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бараћ Н., и Г. Миловановић, (2006), *„Стратегијски менаџмент логистике“*, СКЦ, Ниш,
2. Милеуснић, Н., Нешић, М., и С. Шутић, (1964), *„Анализа и дијагнозе организације и пословања“*, Привредни преглед, Југословенски завод за продуктивност рада, Београд,
3. Николић, З., (2007), *„Даљи тренд развоја електронске размене података“*, ИМК-14 Истраживање и развој, Факултет за индустријски менаџмент, Крушевац.
4. Ранковић, Р., и В. Васковић, (2010), *„Улога процесора плаћања у процесуирању онлине трансакција“*, Истраживање и пројектовање за привреду, Београд,
5. Регодић, Д., С.Јовановић, и М.Станкић (2009), *„Леан производни системи и реакбилност ланца снабдевања“*, Инжењерски менаџмент, Сингидунум ревија, Београд, Вол. 6. бр. 2.
6. Симић, Д., и П. Батављевић, (2004), *„Организација рачунара и оперативни системи“*, ФОН, Београд,
7. Stevens, G., (1989), *„Integrating the Supply Chains“*, International Journal of Physical Distribution and Materials Management, Vol. 8,
8. Трајковић, С., и З. Ђурић, (2007), *„Информациони системи малих и средњих предузећа“*, ВЕШ, Лепосавићу,
9. Трајковић, С. и С.Милосављевић (2010), *„Револуција виртуелног банкарства“*, Економски погледи 3/2010,
10. Трајковић, С. и С.Милосављевић (2011), *„Стратешке информационе технологије за виртуелне тимове“*, Економски погледи 2/2011.

УПУТСТВО ЗА ПИСАЊЕ РАДА INSTRUCTIONS FOR AUTHORS

(Сав текст на српском језику мора бити унет на ћириличном писму. И за текст на српском и за текст на енглеском важи да треба бити унет у фонту Times New Roman.

Page Setup – Margins: Top и Bottom 4,5cm, Left и Right 4,2cm, Paper A4)

(All text in English must be entered in Times New Roman.

Page Setup – Margins: Top и Bottom 4,5cm, Left и Right 4,2cm, Paper A4)

НАСЛОВ РАДА(Велика слова, **Bold, Font 14,** **Alignement: Centred, максимално 3 реда)**

**TITLE IN ENGLISH (Capital Letters, Bold, Font 10, Alignement Centred,
maximum 3 rows)**

(If tekst is in English – Title in English should be entered in
Capital Letters, Bold, Font 14, Alignement: Centred, max. three
rows; no text in Serbian needed)

Име аутора¹ (не уносити титуле), (Bold, Font 12, Centred)

Институција на којој је аутор запослен, град (држава) (Font 12)

(Име коаутора (не уносити титуле), (Bold, Font 12, Centred)

Институција на којој је аутор запослен, град (држава) (Font 12)

**Author Name² (no titules such Ph.D., Professor or similar, please),
(Bold, Font 12, Centred)**

Institution, City, Country (Font 12)

**(Co-author Name (no titules such Ph.D., Professor or similar, please),
(Bold, Font 12, Centred)**

Institution, City, Country (Font 12))

Сажетак: Не би требало да има више од дванаест редова (italic, font 10).
У сажетку навести по реченицу објашњења сваког поглавља, предмет
истраживања, циљ истраживања, коришћене методе. *Обавезан је и превод
сажетка на енглески или руски језик.*

Кључне речи: Кључне речи одвојене зарезом (не мање од три нити више од пет)
(italic, font 10)

Abstract: Abstract should not be longer than twelf rows (italic, font 10). In abstract
should be one sentence of following elements: explanation of each chapter, subject of
research, aim of research, used methods. No text in Serbian is needed if text is in
English.

Keywords: Keywords (not less than three nor more than five), each separated by comma
(italic, font 10)

¹ e-mail адреса

² e-mail address

1. НАСЛОВИ

(Велика слова, **Bold, Font 12, Centered**, испред и иза наслова оставити по један празан ред)

1. HEADLINES

(Capital letters, **Bold, Font 12, Centered**, before and after the title one blank row)

Рукопис би требао да буде обима 10-15 страна. Текст не би требало да има размак између пасуса, а пасуси би требало да буду као овај. (Font Times New Roman 12pt, Alignment: Justified, First line 1,27cm, Line spacing: Single).³

Manuscript should be 10-15 pages long. No blank rows between paragraphs. Paragraphs should be like this one. (Font Times New Roman 12pt, Alignment: Justified, First line 1,27cm, Line spacing: Single).⁴

Табеле и графикони треба **изнад (Bold, Font 12, Centred)** да буду обележени бројем и насловом, а извор **који је обавезан** треба написати **испод** табеле односно графикана (font 10, centred).

Tables and Graphs should be titled **above (Bold, Font 12, Centred)**, should be numbered; source that is mandatory should be stated under the Table/Graph(font 10, centred).

У закључку навести резултате истраживања.

In the conclusion results of the research should be stated.

ЛИТЕРАТУРА (Велика слова, **Bold, Font 12, Centred**)

(наведени су примери цитирања радова (чланци из часописа, публикација и са саветовања се дају под наводницима, година издања у загради, на другом месту, а сви *наслови су пишу искошено*)

LITERATURE (Capital letters, **Bold, Font 12, Centred**)

(examples: (articles from the magazines, publications should be quoted, with the year in parentheses, at the second position; all titles *italic*)

1. BIS (2006), „Core Principles for Effective Banking Supervision“, Basel Committee on Banking Supervision, Basel,
2. Rose, P. and S. C. Hudgins (2012), *Банкарски менаџмент и финансијске услуге*, Дата статус, Београд.

³ фусноте (Font 10, без уравниања). Када се наводи литература, онда се то ради истим редоследом као и на списку коришћене литературе (на крају рада) **са обавезним бројем странице на крају**. Пример: Перић, С. (2012), *Економија*, Научна књига, Београд, стр. 222

⁴ Footnotes (Font 10, no alignment). When literature is cited, it should in the same order like in the list of literature (at the end of the paper), with the number of page at the end. Example: Peric, S. (2012), *Economics*, John Wiley&Sons, New York, p. 2